

ПРЕМИУМ В ПОИСКАХ
НОВОГО УГЛА / 17
ИНЖЕНЕРИЯ НА СТРАЖЕ
СТАНДАРТА / 21
КОТТЕДЖНЫЙ РЫНОК
ПОЛУЧИЛ
«ТРОЙКУ» / 27

Недвижимость комфорт-класса

Понедельник, 15 апреля 2019 №66/П
(№6546 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



МЕГАЛИТ  Охта Групп

ООО «Мегалит – Охта Групп». Проектная декларация на сайте primkvartal.ru

РЕКЛАМА

Guide



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ КОМФОРТ-КЛАССА»

ПОСЛЕДНИЙ ВАГОН ПУСТЬ УЕЗЖАЕТ

До наступления часа X в строительной отрасли осталось два с половиной месяца. С первого июля долевоое строительство в том виде, в котором его знали и бизнес, и потребитель, перестанет существовать. Пока строительство у девелоперов достаточно мрачное: например, в Ленобласти, где строится едва ли не больше жилья, чем в Петербурге, на момент сдачи номера в печать к работе по новым правилам были готовы лишь три проекта из четырех сотен. С остальными банки работать были не готовы. Неудивительно, что у некоторых застройщиков настроение близко к панике. Поведение потребителей тоже сложно назвать спокойным: неопределенность подогревает желание «вскочить в последний вагон», а потому спрос на рынке первичного жилья близок к ажиотажному. По крайней мере, по результатам первого квартала нынешнего года спрос на строящееся жилье остался на том же уровне, что и за аналогичный период прошлого года.

Ажиотаж, понятно, подогревает рост цен. Девелоперы стремясь «поймать волну», пугают потребителя, что на этом рынок не остановится и рост достигнет 30%. Но здравомыслящие люди говорят, что такой сценарий маловероятен. Неготовность некоторых компаний перейти на новую систему, вероятно, через какое-то время может сократить объем предложения и, как следствие, стоимость жилья увеличится. Но возможен и другой вариант: после первого июля ажиотаж спадет и рынок придет к некоторому равновесию. По крайней мере, и у потребителя, и у девелоперов появится возможность трезво и спокойно взглянуть на ситуацию.

Что же касается апокалиптических настроений, то сорок лет назад похожую систему внедряли и в Финляндии: как это ни удивительно, причиной стал тоже рост обманутых дольщиков. Тот период характеризовался большой волной миграции в крупные города страны, это обуславливало потребность в строительстве в больших объемах нового жилья, что неизбежно привлекало на рынок много непрофессиональных девелоперов, а иногда и просто мошенников. Тем не менее после ужесточения законодательства финская отрасль выстояла. Вероятно, выстоит и российская. Так что, возможно, прыгать в последний вагон большого смысла и нет.

КОММЕРЦИЯ С ОГЛЯДКОЙ НА ЖИЛЬЦОВ

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ СТАЛА НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ НОВОСТРОЕК. В ПРОЕКТАХ КОМФОРТ-КЛАССА СТОИМОСТЬ ВСТРОЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ НА 15–20% ВЫШЕ, ЧЕМ В ДОМАХ ЭКОНОМ-КЛАССА, А НАБОР АРЕНДАТОРОВ, КАК ПРАВИЛО, ОБУСЛОВЛЕН БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТЬЮ ЖИЛЬЦОВ. ИРИНА АХМАТОВА

Встроенные помещения в домах комфорт-класса, по оценкам участников рынка, занимают 5–10% от общей площади объекта и пользуются стабильным спросом у инвесторов. Однако зачастую застройщики реализуют свои идеи без оглядки на нужды и интересы ритейлеров, сетует Владимир Каличава, руководитель департамента услуг для ритейлеров Colliers International в Санкт-Петербурге. «Требований у ритейлеров немало: свободная планировка, чтобы конструктив первого этажа был выполнен на несущих колоннах, а не в виде многочисленных несущих стен, большие витринные окна, а не „бойницы и амбразуры“, вход с уровня земли, непосредственно с тротуара, а не через газон или на возвышении, отдельная технологическая вентиляция, возможность организации удобной разгрузки и погрузки, выделенная электрическая мощность, необходимая для торговли, а не для библиотеки», — перечисляет господин Каличава.

По мнению Светланы Денисовой, начальника отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», еще десять лет назад коммерческое помещение представляло собой сарай, с большим или меньшим количеством перегородок и несущих конструкций, а сейчас это всерьез продуманные помещения. «Застройщик приблизился в своем понимании к потребностям рынка коммерческих помещений, таким как витринные окна, высокая энергообеспеченность, изолированные входы, правильные подъезды, грамотно расположенные разгрузочные окна, место для вывески, система вентиляции», — отмечает госпожа Денисова.

СБРОСИТЬ С БАЛАНСА К моменту сдачи дома и его заселению все коммерческие площади, как правило, уже проданы. В комфорт-классе застройщики редко оставляют у себя на балансе коммерцию, так как управление этими помещениями и сдача их в аренду является для них непрофильным бизнесом. Нередки случаи, когда коммерческими помещениями рассчитываются с подрядчиками за проделанные на стройке работы.

«В большинстве случаев девелоперы стараются распродать все квадратные метры: помещения остаются в собственности у застройщика, только если аренда экономически выгодна или если допущена ошибка проектирования. В основном помещения для сдачи в аренду могут позволить оставить себе крупные девелоперы либо те, у кого есть навык управления», — рассказывает Катерина Соболева, управ-

ляющий директор центра инвестиций в недвижимость Becar Asset Management.

По словам Дмитрия Беляева, генерального директора ООО «КВС. Управление недвижимостью», большая часть коммерческих помещений в домах компании выставляется на продажу. Но есть и исключения. «В ЖК G9 застройщик взял на себя функцию по заполнению и последующему управлению коммерческими помещениями. Это было сделано с целью подчеркнуть статус клубного дома комфорт-класса, — поясняет господин Беляев. — В проектах, где встроенные помещения остаются в управлении собственной УК, отсутствует дополнительная конкуренция, к примеру, там никогда не будет двух салонов красоты через стенку. Объект намеренно заполняется разными форматами — с целью повысить привлекательность каждого помещения для потенциального арендатора».

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит, что, помимо продажи коммерческих помещений, компания также занимается их сдачей в аренду. «Это эффективный инструмент, который способствует увеличению объемов продаж. Благодаря аренде от застройщика компания реализовала коммерческой недвижимости на 1 млрд рублей», — констатирует господин Степанов.

ВОСТРЕБОВАННЫЙ ФОРМАТ Коммерческие помещения в новостройках, как правило, ориентированы на внешний и внутренний спрос. Катерина Соболева обращает внимание: «Если речь идет о жилом комплексе комфорт-класса с закрытой дворовой территорией, то зачастую девелоперы планируют помещения под коммерцию, ориентированную на нужды жильцов проекта, в то время как те помещения, которые выходят на внешнюю сторону, могут удовлетворить потребности и других жителей этой локации».

Стоимость квадратного метра коммерческих площадей в новостройках комфорт-класса, как правило, выше, чем в экономе, на 15–20%. Однако помимо класса жилого объекта, существенное значение для стоимости помещения имеет и его локация. Так, стоимость встроенных помещений в жилом доме эконом-класса в спальном районе у станции метро может быть значительно выше, чем у жилого комплекса комфорт-класса в более отдаленном месте с низким пешеходным и автомобильным трафиком, отмечает Дмитрий Беляев.

Наиболее востребованными, по оценкам Светланы Денисовой, являются

коммерческие помещения площадью 30–120 кв. м, но и помещения большего размера хорошо продаются. «В целом можно сказать, что застройка в крупных проектах стала хитом рынка — это сформировавшаяся тенденция. В первой очереди ЖК „Огни залива“, где дома выстроены вдоль новой магистрали — проспекта Героев, все площади проданы, например, сразу пять помещений приобрел один инвестор. Цены реализации были от 130 до 170 тыс. рублей за квадратный метр в зависимости от характеристик помещения. Этот уровень цен был обусловлен как высоким трафиком по проспекту Героев, так и масштабом комплекса, и качеством помещений», — рассказывает госпожа Денисова.

Сергей Степанов говорит, что арендные ставки в коммерческих помещениях компании колеблются от 850 до 2500 рублей за квадратный метр.

Эксперты отмечают, что большинство коммерческих помещений приобретает при помощи единовременной оплаты или рассрочки. «В ипотеку в наших жилых комплексах приобретено всего одно коммерческое помещение. Ставка по кредиту ожидаемо выше, чем для жилья, и в настоящее время составляет 12–15%, — комментирует Светлана Денисова. — Запросы на ипотеку для приобретения коммерческого помещения исходят, как правило, от покупателей небольших помещений. Покупатели крупных площадей справляются без кредита, получив от застройщика небольшую рассрочку платежей».

ПОДХОДЯЩИЙ НАБОР Участники рынка отмечают, что пул арендаторов в «коммерции», как правило, совпадает с классом жилья, однако в комфорт-классе он часто может быть схож с экономом, поскольку границы между этими классами размыты.

Как рассказали в пресс-службе группы ЛСР, обычно во встроенных помещениях размещаются продовольственные магазины, предприятия сферы услуг, магазины зоотоваров, кафе, офисы банков и страховых компаний, аптеки, детские развивающие центры, стоматологические клиники, пекарни и кондитерские.

Дмитрий Беляев поясняет, что функционал помещения крайне редко регламентируется в договоре купли-продажи помещения. Вопрос о назначении помещения может возникнуть на этапе проектирования и строительства, когда есть четкое понимание, что в каком-то конкретном помещении будет представлен определенный функционал. → 16



РЕКЛАМА

АЗИЯ

ВСЕ ВКУСЫ АЗИИ

Belmond Grand Hotel Europe
Михайловская улица 1/7, Санкт-Петербург
+7 812 329 6200

14 → «Очевидно, что требования к размещению офиса, общепита или салона красоты в значительной степени отличаются. К примеру, для проектирования объектов, предназначенных для общепита, необходимо утверждать и согласовывать технологию, это несет за собой дополнительные затраты. В последующем покупатель, приобретающий помещение со строго регламентированным назначением использования помещения, может столкнуться с необходимостью изменения такого назначения под свои нужды, что повлечет необходимость перепроектирования инженерных систем, получения дополнительных согласований от государственных органов», — рассказывает господин Беляев.

По словам Катерины Соболевой, назначение помещения, как правило, определяется после анализа структуры жилого комплекса и окружающей локации, но традиционный набор — это супермаркет, пекарни, кафе, бытовые магазины.

Иногда мнение собственника помещения относительно наполнения «коммерции» и мнение жителей дома не совпадают. Так, собственники квартир в домах комфорт-класса зачастую хотят видеть более статусные заведения, а собственник может сдать помещение под сетевой мага-



СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА КОММЕРЧЕСКИХ ПЛОЩАДЕЙ В НОВОСТРОЙКАХ КОМФОРТ-КЛАССА, КАК ПРАВИЛО, ВЫШЕ, ЧЕМ В ЭКОНОМЕ, НА 15–20%

зин массового спроса или шаверму. Рычагов воздействия на неудобного арендатора у жителей дома немного, но они есть.

Антонина Кобулей, юрист практики консалтинга адвокатского бюро «Румянцев Лигал», поясняет, что если в ходе осуществления деятельности разрешенных к размещению в жилых домах предприятий нарушаются санитарно-эпидемиологические требования, то бизнес будет вынужден прекратить нарушения. «Такие требования установлены к условиям проживания в жилых домах и предусматривают предельно допустимые уровни шума, вибрации, электромагнитных излучений и прочего», — рассказывает госпожа Кобулей. — Кроме того, практически любой объект, будь то кафе, магазин или что-то иное, не может функционировать без использования инженерного оборудования, элементы которого зачастую размещаются в границах общедомового имущества всех собственников жилья (к примеру, воздуховоды или наружные блоки кондиционеров, расположенные на фасадах домов). Поэтому нередки случаи обращений жилкомсервисов с исками к предпринимателям о демонтаже того или иного оборудования в связи с отсутствием согласия собственников жилья на использования общедомового имущества». ■

ИНВЕСТИЦИИ ВЕРНУЛИСЬ НА ТРЕХЛЕТНИЙ МАКСИМУМ

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2019 ГОДА УВЕЛИЧИЛСЯ НА 30% И СОСТАВИЛ ПОЧТИ \$1 МЛРД. ПОКАЗАТЕЛЬ ПЕРВЫХ ТРЕХ МЕСЯЦЕВ ДОСТИГ МАКСИМУМА ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА.

ДЕНИС КОЖИН

По оценке компании JLL, объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России в первом квартале 2019 года составил \$967 млн, что на 30% больше результата за аналогичный период предыдущего года (\$742 млн). «Значительное увеличение инвестиций в начале года можно в первую очередь объяснить закрытием нескольких крупных сделок прошлого года. Тем не менее инвесторы по-прежнему осторожны и после неопределенности 2018 года все еще придерживаются выжидательной позиции», — говорит Наталия Тишendorf, руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций компании JLL. — Парадокс заключается в том, что ни ослабление, ни укрепление рубля не приветствуются инвесторами, так как мешают планированию и ценообразованию. Кроме того, сегодня наблюдается нехватка активов, доступных инвесторам для покупки, поэтому даже несмотря на то, что ситуация с экономикой и долговым рынком в России улучшается, а финансирование под залог активов предоставляется под относительно низкие процентные ставки, это не приводит к росту объема сделок в процессе переговоров».

Сектор офисной недвижимости стал лидером в первом квартале 2019 года по объему привлеченных инвестиций, его доля достигла 38% от общего объема. Это было обеспечено продажей офисных площадей классов В и С председателем совета директоров ИГ «Абсолют» Александром Све-

таковым. На втором месте — сектор жилой недвижимости в формате участков под строительство жилья и строящихся апартаментов в инвестиционных целях, доля которого составила 27%; крупнейшей сделкой в данном сегменте стала покупка жилого проекта «Прайм Парк» компанией А1, инвестиционным подразделением «Альфа-групп». Тройку лидеров замыкает сектор торговой недвижимости (22%); значительную часть вложений в данный сегмент обеспечила покупка фондом PPF Real Estate Russia торгового центра «Невский центр» в Санкт-Петербурге. Доля инвестиций в multifunctionальные комплексы увеличилась до 6%, благодаря продаже проекта по строительству комплекса с люксовой гостиницей, апартаментами и ритейлом на Тверской улице, 10 (сделка закрыта компанией JLL).

Доля Санкт-Петербурга сохранилась на высоком уровне, составив 23% в страновом объеме инвестиций за первый квартал 2019 года против 22% в 2018 году в целом. Knight Frank St. Petersburg долю Петербурга оценивает на 1% ниже — в 21%. Доля Москвы, в свою очередь, по данным JLL, увеличилась с 66% в 2018 году до 77% по итогам первого квартала 2019 года. По результатам первых трех месяцев 2019 года в других регионах (вне Москвы и Петербурга) не было закрыто ни одной публичной сделки.

Олеся Дзюба, руководитель отдела исследований компании JLL в России и СНГ,

комментирует: «Мы оптимистично смотрим на перспективы инвестиционного рынка недвижимости России. Среди позитивных факторов стоит выделить укрепление рубля в первом квартале, снижение инфляционного давления, что может позволить Банку России снизить ключевую ставку уже в этом году. Мы сохраняем прогноз объема инвестиционных транзакций в 2019 году на уровне \$3,5 млрд».

По итогам 2018 года общий объем инвестиционных сделок в Петербурге и области, включая земельные участки под девелопмент, составил 54,9 млрд рублей, что на 37% меньше, чем в 2017 году. Доля Петербурга в общем объеме инвестиций России, по данным Knight Frank St. Petersburg, как сообщалось выше, составила 21%.

Несмотря на снижение объема сделок с земельными участками на 21%, по сравнению с 2017 годом, наиболее активным сектором стал жилой рынок (участки под строительство жилья), доля которого составила 65% от общего объема инвестиций. Средний размер сделки составил около 1,2 млрд рублей, при этом тенденция к совершению безденежных или комбинированных сделок на жилом рынке сохраняется.

«В структуре инвестиций доминирующую долю традиционно занимают участки под строительство жилья. В 2017 году девелоперы достаточно активно покупали новые проекты, как и в начале 2018 года, однако после июля прошлого года волна

пошла на убыль. Сейчас в связи с законодательными изменениями на рынке сложилась ситуация неопределенности. Как только ситуация стабилизируется, станет понятна доходность проектов с учетом новых правил игры, интерес к покупке участков под жилое строительство вернется на прежний уровень», — комментирует Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

Сегмент коммерческой недвижимости характеризовался низкой активностью и составил по итогам года 20,8 млрд рублей, что было связано с общей экономической конъюнктурой рынка, санкциями и курсом рубля. Офисный сектор традиционно лидировал в структуре сделок по итогам 2018 года и составил 41% от объема инвестиций в коммерческую недвижимость. Наилучшие итоговые показатели продемонстрировал сектор складской недвижимости, где было совершено несколько крупных сделок, в результате чего доля сектора достигла 28% в общем объеме инвестиций.

Сдержанная активность рынка дает основания предполагать, что в 2019 году тенденция сохранится. С учетом изменений в законодательстве рынок участков под жилой девелопмент ожидает серьезные изменения, которые значительно повлияют на доходность, на этом фоне инвестиции в коммерческую недвижимость выглядят менее рискованными, прогнозируют в Knight Frank St. Petersburg. ■

ПРЕМИУМ-КЛАСС В ПОИСКАХ НОВОГО

УГЛА

В ТРАДИЦИОННЫХ ПРЕМИАЛЬНЫХ ЛОКАЦИЯХ ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ПЕТЕРБУРГА МЕСТА ПОД НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ОСТАЛОСЬ. И НЕКОТОРЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ СТАРАЮТСЯ «РАСКРУЧИВАТЬ» НОВЫЕ ПЛОЩАДКИ. НО В СРЕДЕ ЭКСПЕРТОВ МНЕНИЯ РАЗДЕЛИЛИСЬ: ОДНИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ПРЕМИАЛЬНЫМ МОЖЕТ БЫТЬ ЛИШЬ ЖИЛЬЕ, ПОСТРОЕННОЕ В ЧЕТКО ЗАДААННЫХ ИСТОРИЧЕСКИХ ГРАНИЦАХ ПЕТЕРБУРГА, ДРУГИЕ УВЕРЕНЫ, ЧТО ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ МОЖНО СТРОИТЬ И В МЕСТАХ, КОТОРЫЕ ЕЩЕ НЕДАВНО К ЛЮКСОВЫМ НЕ ОТНОСИЛИСЬ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ, КИРИЛЛ ОРЛОВ

Земля — невозполнимый актив, поэтому когда закончатся свободные земельные пятна на Крестовском острове, в Центральном, Петроградском районах, девелоперы будут искать новые возможности для вывода на рынок новых проектов в новых локациях. Главным примером формирования премиальной локации в Петербурге является Петровский остров. Еще около десяти лет назад он не рассматривался девелоперами под строительство элитного жилья, но сегодня в этой локации отметились все основные игроки высокого сегмента: «Строительный трест», «Леонтьевский мыс», RBI, Setl City, «Кортрос», «Ховард» и другие.

Из точечных примеров — Песчаная набережная Петроградского района, которая также не являлась элитной до тех пор, пока компания RBI в 2004 году не запустила проект «Новая звезда». В дальнейшем девелоперы продолжили застройку данной локации.

Полина Яковлева, директор по развитию компании ProExpert, полагает, что аналогичная судьба в перспективе может быть и у набережных Васильевского острова при выводе производств, поскольку локация отвечает основным требованиям элитного сегмента: близость к историческому центру Петербурга, что стало особенно актуально при открытии моста Бетанкура, а также видовые характеристики на воду, историческую панораму города. Соответствие всем остальным требованиям к проектам элитно-

го сегмента полностью зависят от проектов. «Также, на мой взгляд, недооценена Малоохтинская набережная (с левой и с правой стороны от Большеохтинского моста). Конечно, это локация не для элитного сегмента, но в целом в данном районе можно реализовать проекты более высокого ценового сегмента, поскольку местоположение отличает близость исторического центра, вид на Неву, Смольный собор», — рассуждает госпожа Яковлева. Она считает, что девелоперы могут провести ряд работ для повышения престижности локации, например, проработать вопрос качества инфраструктуры. «При разработке проектов стоит привлекать урбанистов, вести работу по освоению территорий совместно с другими застройщиками», — предлагает эксперт.

ОСНОВНОЙ АКЦЕНТ НА РЕДЕВЕЛОПМЕНТ Вадим Исаков, директор Северо-Западного филиала «БКС Премьер», также полагает, что перспективы развития новых премиальных локаций в городе связаны с редевелопментом промышленных территорий в центральной части города, так называемом «сером поясе». «Можно привести целый ряд примеров проектов успешной реновации промзон в Санкт-Петербурге, Москве, Берлине, Лондоне. Это общемировая практика, поскольку многие города в один прекрасный момент так или иначе сталкиваются с дефицитом земельных участков под застройку. На территории

Петербурга расположено около 50 промышленных зон, общей площадью свыше 15 тыс. га, из которых сегодня застроено лишь 10%. При этом почти треть территорий «серого пояса» Санкт-Петербурга относится к центральным районам города. Здесь есть застройщики, специализирующиеся на подобных проектах. В частности, группа ЛСР, которая много лет занимается проектами редевелопмента в Санкт-Петербурге. Кроме того, этот застройщик сейчас реализует подобные проекты и в Москве, где территории промзон больше, чем в Северной столице (свыше 18,5 тыс. га, или 17% территории старой Москвы, а это наиболее дорогостоящая земля в городе)», — говорит господин Исаков.

Петр Буслов, руководитель группы маркетинга компании ЦДС, отмечает, что, помимо вида на воду, лес, парк, близость к историческим достопримечательностям и центру города, имеет значение скорость развития территории, насколько быстро она преобразуется. «Трудно продавать премиальный проект, расположенный в пока еще депрессивной локации», — поясняет он. Господин Буслов считает, что потенциально престижной в ближайшие годы может стать территория Матисова острова, где сейчас располагаются Адмиралтейские верфи. Если оттуда будут выведены все производства, этот и соседний острова имеют все шансы стать новой элитной локацией, уверен эксперт.

«Разговоры о редевелопменте западной части Адмиралтейского района ведутся уже несколько лет. Хочется надеяться, что в ближайшее время участок найдет своего покупателя и процесс преобразования этой территории будет запущен. Как только туда придет первый инвестор, за ним потянутся остальные — и локация начнет меняться. Полагаю, что при наличии серьезных инвесторов процесс редевелопмента займет не более десяти лет», — прогнозирует господин Буслов.

Также в последние годы высок интерес к территориям вдоль петербургских набережных. Наиболее привлекательные и простые участки уже освоены или находятся в стадии редевелопмента. Так, активная работа ведется на Ушаковский, Выборгской, Октябрьской набережных. В общей сложности здесь реализуется около десятка проектов.

Еще одним потенциально премиальным районом Петербурга в ближайшее десятилетие может стать Лахта. «Появление штаб-квартиры „Газпрома“ способно привлечь в локацию других инвесторов, а также способствовать всестороннему развитию инфраструктуры Приморского района. Полагаю, что рядом с таким деловым центром вполне могут появиться жилые проекты бизнес-класса. Однако пока этот сценарий еще находится под вопросом, так как развитие Лахты только началось», — рассуждает господин Буслов. → 18

СПРОС НА «ПЕРВИЧКУ» НЕ ПАДАЕТ

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ НЫНЕШНЕГО ГОДА СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ СОХРАНИЛСЯ НА ТАКОМ ЖЕ ВЫСОКОМ УРОВНЕ, ЧТО И В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2018 ГОДА. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», спрос на первичном рынке недвижимости Санкт-Петербурга и пригородов сохранился на уровне аналогичного периода прошлого года. К концу первого квартала объем продаж, по прогнозам экспертов, составит около 1 млн кв. м.

«Наибольшей популярностью в объектах масс-маркета в первом квартале пользовались студии площадью 24–26 кв. м средней стоимостью 2,5–2,9 млн рублей, однокомнатные квартиры 34–36 кв. м по цене 3,5–4 млн, двухкомнатные квартиры метражом 54–59 кв. м средней стоимостью 5,5–6,5 млн», — рассказала Ольга

Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Бюджеты сделок в объектах высокого комфорт-класса были выше как минимум на 15–20%, чем в масштабных проектах, реализуемых на территории целых микрорайонов. Чаще всего покупки в сегменте «комфорт+» совершались в объектах в зонах редевелопмента. В первом квартале высоким спросом пользовались локация возле Октябрьской набережной, на проспекте Обуховской Обороны, возле станций метро «Фрунзенская», «Черная речка», «Лесная».

«В целом же на первичном рынке за первый квартал 2019 года средний бюд-

жет покупки в массовом сегменте увеличился на 3% по отношению к концу года. На уровне 3,5% фиксируется повышение средней цены предложения в масс-маркете в Петербурге и пригородах», — добавила госпожа Трошева.

«В первом квартале 2019 года, несмотря на рост цен на жилую недвижимость в Санкт-Петербурге, спрос у нас не упал. Связываем это, в частности, с высокой стадией готовности нашего проекта „Граффити“. Тем не менее ситуация на рынке остается неопределенной. На это влияют разные факторы — от традиционных экономических (инфляция, рост курса доллара и евро) до измене-

ний законодательной системы в сфере строительства (214-ФЗ, эскроу-счета, мониторинг банка)», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Эксперты констатируют рост и в других секторах рынка недвижимости. «Рынок апартаментов продолжает расти вопреки неопределенности, которая сейчас сложилась с этим сегментом. За последние два года его объем в городе увеличился в три раза. Драйвер роста — именно инвестиционные проекты», — заключает Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands Development. ■

17 → Директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов отмечает: «Важно, однако, понимать, что представители серьезного бизнеса вряд ли будут приобретать жилье в непосредственной близости от делового центра города — жить рядом с башней вряд ли захотят даже топ-менеджеры „Газпрома“. Кроме того, Лахта и район Ольгино — это традиционно спокойные локации, где приятно проводить досуг, а не жить и работать. Кстати, и инфраструктура района пока непригодна для массовой застройки, поэтому в данный момент говорить о развитии здесь массового элитного домостроения преждевременно. Кроме того, местные жители надеются, что прибрежная зона дальше застраиваться не будет, как и не будет развития строительных проектов в лесной полосе».

Также потенциально интересным для строительства элитной недвижимости является намыв, запланированный в районе Сестрорецка, считает господин Буслов. «Если данный проект все-таки будет реализован, он имеет все шансы стать новой премиальной локацией Петербурга. Определенные перспективы есть и у других петербургских пригородов — Петергофа и Ломоносова. При условии улучшения транспортной доступности этих локаций и появлении там флагманских проектов их потенциал весьма значителен», — полагает эксперт.

Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpi, говорит: «На мой взгляд, одна из городских локаций, которая сейчас переживает перерождение, — это Васильевский остров. Во многом этому способствовали открытие Западного скоростного диаметра и редевелопмент промышленных территорий».

СКЕПТИКИ Но среди экспертов есть и те, кто более осторожен в своих оценках, и относить даже Петровский остров к премиальному статусу они не спешат. Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Как бы ни хотелось, но локация первична, и сформировать без необходимого набора предпосылок премиальный статус объекта, например, без близости к центру города, невероятно сложно. Сейчас на наших глазах происходит повышение статуса Петровского острова, некогда депрессивной промышленной территории, расположенной совсем близко от центра Петербурга. Во многом это происходит благодаря PR-активности девелоперов, занимающихся строительством на острове, и характеристикам проектов, которые появляются в этой локации. Окончательное понимание этой территории и ее статусе возникнет по окончании застройки острова, после формирования транспортных потоков, сообщения с центром и другими районами Петербурга, работы инфраструктуры».

Впрочем, по словам госпожи Немченко, доля Петровского острова в структуре предложения на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга неуклонно растет: по итогам 2018 года он находится на втором месте с показателем 28%, незначительно уступая Петроградской стороне. Средняя стоимость предложения составляет здесь 31 млн рублей.

Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands Development, говорит, что локации, которые могут претендовать на статус элитных, должны иметь близость к историческому центру, наличие вида на воду и на зеленые зоны. «Пола-



ПОМИМО ВИДА НА ВОДУ, ЛЕС, ПАРК, БЛИЗОСТЬ К ИСТОРИЧЕСКИМ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЯМ И ЦЕНТРУ ГОРОДА, ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ СКОРОСТЬ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ, НАСКОЛЬКО БЫСТРО ОНА ПРЕОБРАЖАЕТСЯ

гаю, что будут расширяться элитные зоны на Петроградской стороне, Васильевском острове. Нынешние зоны практически исчерпали свои возможности. Кроме того, остается альтернатива редевелопмента старых домов и дворцов в историческом центре, но существующие ограничения делают это практически невозможным», — отмечает госпожа Запороженко.

Другие эксперты еще меньше склонны к компромиссам: элитное жилье может быть только в пределах «золотого треугольника», все остальное — не выше комфорт-класса, указывают они.

Вера Сереева, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, говорит: «Обязательные характеристики, которыми должен обладать элитный проект, — статусность места, виды, наличие рядом рекреационных зон и парков, социальная однородность. Фактически им удовлетворяют только четыре центральных района города — Петроградский, Центральный, Василеостровский и Адмиралтейский, плюс ряд локаций в Курортном районе, на берегу Финского залива (например Репино)».

Проекты с ценой на уровне 250 тыс. рублей за квадратный метр и выше ограничены этими локациями, говорит она, а исключения единичны. «Другие локации тоже могут называться элитными, но покупатель все равно не готов платить за них столько же, сколько за проекты в центре», — полагает госпожа Сереева.

Развитие города расширяет географические зоны ценовых сегментов, но это эволюционный процесс, связанный с действиями многих застройщиков, а не одного инвестора. Бизнес-класс в последние пять лет начал осваивать новые локации за пределами четырех центральных районов. В частности, локации вдоль набережных, такие как правый берег Невы, где в 2016 году холдинг RBI построил комплекс «Четыре горизонта». И лишь после того как в этих локациях будет сформирована новая жилая среда, состоящая из жителей одного социального уровня, сюда может начать приходить элита. Пока этого не произошло, утверждает госпожа Сереева.

Евгений Кулагин, руководитель департамента инвестиционного развития холдинга AAG, видит перспективы и у территории рядом с парком Екатерингоф. «При ком-

плексном подходе этот район может быть застроен высокклассным жильем. Стоит понимать, что механизмы джентрификации в российских реалиях работают плохо, и единственный объект не повысит престижность депрессивной промзоны. Для преобразования требуются масштабный редевелопмент и участие нескольких крупных инвесторов. Как показывает опыт Петровского и Крестовского островов, подобные метаморфозы реальны, а преобразование названных территорий — лишь вопрос времени», — говорит эксперт.

Илья Андреев, управляющий партнер Zenith Property Management, также скептически: «К сожалению, сейчас предпосылок к формированию новых престижных кластеров в Петербурге нет даже в исторических районах города. Только некоторые части Центрального, Адмиралтейского, Приморского, Василеостровского районов можно назвать престижными. Это связано с практически неизменным „серым поясом“ внутри города, с плохим состоянием старого жилого фонда, а главное — с отсутствием деятельного стремления к положительным переменам у власти».

«В сущности, в пределах города не осталось места для масштабной элитной застройки: прибрежные полосы у Финского залива на севере и юге практически застроены, там, где есть „пятна“, поблизости нет водоемов либо располагаются природоохраняемые зоны. Наши девелоперы не могут на данный момент сами сформировать престижные районы, поскольку их застройка, как правило, носит точечный характер. Кроме того, реновация депрессивных районов в престижные требует серьезного диалога с городом и его тотального контроля, а ни к тому, ни к другому, как показывает практика, застройщики не готовы», — рассуждает господин Жданов.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», рассказывает про столичный опыт: «Сейчас очень большая ставка делается на реновацию территорий. Москва уже не первый год идет по этому пути, благодаря чему многие районы преобразились практически коренным образом. Да, какие-то вещи остаются незабытыми (такие как престижность Патриарших прудов или вид на Кремль) — но постепенно „прирастают“ и новые. Так, еще около пяти

лет назад район Шелепики был в основном занят промзоной, а теперь здесь открыта станция метро и строятся первые жилые небоскребы бизнес-класса, благодаря чему растет и статус района. Меняется отношение и к востоку столицы: теперь здесь предлагается жилье и премиум-сегмента. Возможно такое и в Санкт-Петербурге. На мой взгляд, есть преимущества у пока еще не застроенных жильем площадок на Выборгской стороне, а также в районе Свердловской набережной, в Петроградском районе. Нужно заниматься комплексным развитием территорий — именно направленная работа по созданию инфраструктуры параллельно с жилой застройкой, а также развитие транспорта способны существенно поменять „лицо“ района, даже считавшегося депрессивным».

ЗАГОРОДНЫЙ ПРЕМИУМ ПОНЯТНЕЕ

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит, что премиальные локации на загородном рынке создавать проще, чем в городской черте: «Для объектов загородной недвижимости высокого класса почти любая территория может стать премиальной при масштабном объеме инвестиций и должном комплексном подходе девелопера к освоению территорий. На месте нашего проекта „Сад времени“ в Старом Петергофе была проведена огромная работа по очистке земельных участков и водных объектов от мусора, проложены новые дороги, проведены коммуникации, разработана концепция благоустройства. Сегодня это коттеджный поселок бизнес-класса для круглогодичного проживания. Минимальная стоимость дома в „Саду времени“ — 17,2 млн рублей. Потенциально интересные районы для подобных загородных объектов могут располагаться вблизи региональных курортов, ведь такое соседство позволяет обеспечить коттеджный поселок объектами инфраструктуры, которые делают жизнь за городом комфортной для круглогодичного проживания».

Евгений Жданов говорит: «В Ленобласти по-прежнему наиболее перспективными остаются северные направления: Курортный (близость Финского залива), Всеволожский (близость к центру) и Выборгский (близость озер и других водоемов) районы, в последние годы загородные девелоперы начали активно развивать Ломоносовский и Гатчинский районы. Много „пятен“ под элитную застройку и в Пушкинском районе: земля и недвижимость здесь стоят недорого — сказываются факторы одного из наиболее популярных исторических пригородов Петербурга, удобное транспортное сообщение, наличие федеральных дорог и двух железнодорожных магистралей. Южные районы Ленобласти начнут развиваться только после организации качественной и скоростной дорожной инфраструктуры».

Но и по поводу загородной недвижимости в среде экспертов есть скептики, полагающие, что сформировать новые элитные места в ближайшие время вряд ли будет возможно.

Евгений Богданов рассуждает: «Все пригороды, которые могли стать элитными, де-юре уже входят в состав Санкт-Петербурга: Курортный район, Пушкин. В Ленинградской области большой потенциал имеет Всеволожский район. Никаких других локаций, подходящих для формирования кластеров или для расположения хотя бы единичных объектов элитного класса, пока нет». ■

ВРЕМЯ РЕКОРДОВ

НИЗКИЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ ПРИВЕЛИ К АЖИОТАЖНОМУ СПРОСУ НА ЖИЛЬЕ ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ, И КОМФОРТ-КЛАСС НЕ СТАЛ ИСКЛЮЧЕНИЕМ. ВЫСОКАЯ ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ УВЕЛИЧИЛА У ПЕТЕРБУРГСКИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ ДОЛЮ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК В ДАННОМ СЕГМЕНТЕ ДО 70%. ОДНАКО УЖЕ В ЭТОМ ГОДУ ИЗ-ЗА РОСТА ЦЕН И ПОВЫШЕНИЯ СТАВОК РЫНОК ЖДЕТ ОХЛАЖДЕНИЕ СПРОСА, ПРОГНОЗИРУЮТ ЭКСПЕРТЫ.

ОЛЬГА КАНТЕМИРОВА



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ВОЛНООБРАЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ СТАВКИ НЕ ТОЛЬКО ПРИДАЛО РЕШИМОСТИ ПОКУПАТЕЛЯМ КВАРТИР, НО И ОТРАЗИЛОСЬ НА СРЕДНЕЙ СУММЕ И КОЛИЧЕСТВЕ ВЫДАННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ, КОТОРЫЕ ГРАЖДАНЕ БРАЛИ ДЛЯ ВЫПЛАТЫ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА ПО ИПОТЕКЕ

2018 год для банков как Петербурга, так и всей страны стал рекордным по объему выдачи ипотеки. Согласно данным бюро кредитных историй «Эквифакс», в прошлом году банки Петербурга выдали более 90 тыс. ипотечных кредитов на сумму 199 млрд рублей, что на 52% больше по сравнению с показателями 2017 года.

В частности, ВТБ за прошлый год увеличил выдачу ипотеки в Петербурге и Ленобласти на 73%, до 65 млрд рублей. Сегмент недвижимости комфорт-класса занимает существенную долю в этом объеме, дополнили в кредитной организации. В Сбербанке число выданных кредитов для желающих купить квартиру в Петербурге в 2018 году увеличилось на 27%, до 49 тыс., на общую сумму 122,9 млрд рублей (+40% к АППГ), в Ленобласти на 30%, до 6,9 тыс., на 12,5 млрд рублей (+48% к АППГ).

По словам территориального менеджера по работе с партнерами по ипотеке Северо-Западного филиала банка «Открытие» Татьяны Хоботовой, в прошлом году банк выдал в Петербурге 2,6 тыс. ипотечных кредитов на сумму 6,9 млрд рублей. На первичный рынок жилья пришлось около 4 млрд рублей, 70% из которых — квартиры комфорт-класса. «В третьем квартале 2018 года банк удвоил объем вы-

дачи ипотечных кредитов по сравнению со вторым кварталом, а в четвертом квартале удвоил выдачи по сравнению с третьим», — сказала Татьяна Хоботова. Динамику в сравнении с 2017 годом в банке не предоставили, так как тогда в отношении «Открытия» была введена санация, а также проводилась смена собственников.

Самым показательным трендом 2018 года в ипотечном кредитовании генеральный директор БКИ «Эквифакс» Олег Лагуткин назвал рекордный рост средней суммы кредита, которая за год увеличилась почти на 20% и в целом по стране составила 2,4 млн рублей. «Подобных показателей не было за всю историю наблюдений», — отмечает эксперт. Эта тенденция не обошла стороной и Петербург, где в четвертом квартале 2018 года средняя сумма ипотечного кредита достигла 2,1 млн рублей — на 17% выше, чем за аналогичный период 2017 года, говорится в отчете БКИ «Эквифакс».

В ВТБ добавили, что средний чек ипотечного кредита на жилье комфорт-класса за год возрос на 7%, составив 4,3 млн рублей. В банке «Открытие» добавили, что для приобретения квартир в данном сегменте потребители обходились меньшей суммой: ее средний размер составил 2,8 млн рублей.

СТАВКА КАК СТИМУЛ Основной причиной бума ипотечного кредитования стал низкий уровень процентных ставок, который в 2018 году достиг исторического минимума. За прошлый год ключевая ставка Центробанка менялась четыре раза: сначала она снижалась, но осенью начала расти, поднявшись в декабре до 7,75%.

«Помимо падения уровня ставки, на объем ипотечного кредитования повлияли и специальные ценовые предложения банка: дисконты на объекты ключевых партнеров — застройщиков и агентств недвижимости, которые предлагают широкий выбор квартир в этом сегменте. К примеру, сниженная ставка распространялась на квартиры площадью от 65 кв. м», — сообщили в ВТБ.

По состоянию на конец 2018 года, отмечает госпожа Хоботова, средневзвешенная ставка по строящемуся жилью в Петербурге составила 9,38% (в 2017 году — 10,5%). В новостройках она несколько ниже, чем на вторичном рынке жилья. Госпожа Хоботова также добавила, что сегодня процентные ставки в банках города выросли уже на 1–1,5%, но на спрос это пока не повлияло. «Увеличение ставок в коридоре 1–2% не является основанием для снижения количества покупателей, прибегающих к жилищным кредитам», — соглашается директор по маркетингу и продажам корпорации «МегаЛит» Андрей Кириллов.

По мнению экспертов, рост ставок на потребительскую активность влияет пока положительно. Как пояснили в ВТБ, в январе этого года выдачи ипотечных кредитов выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в полтора раза. В 2019 году банк планирует на четверть нарастить объем продажи ипотеки в Петербурге.

Волнообразное движение ставки не только придало решимости покупателям квартир, но и отразилось на средней сумме и количестве выданных потребительских кредитов, которые граждане брали для выплаты первоначального взноса по ипотеке, считает аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев. Так, в прошлом году банки Петербурга выдали 932 тыс. потребительских кредитов на 158,9 млрд рублей, что на 46% больше по сравнению с показателями прошлого года. Средний чек, по данным БКИ «Эквифакс», возрос на 33%, со 133 тыс. рублей в четвертом квартале 2017 года до 178 тыс. рублей в 2018 году.

Итогом ажиотажного спроса стало значительное увеличение доли ипотечных сделок в структуре продаж жилья комфорт-класса. В частности, в корпорации «МегаЛит» она за год возросла с 40 до 50%, в группе ЛСР — с 50 до 60%, в Glorax Development — с 45 до 70%, в Euroinvest

Development — с 50 до 70%, в компании «ЮИТ Санкт-Петербург» — с 53 до 65%.

ЦЕНА НА ВЗЛЕТЕ О ситуации на рынке ипотечного кредитования в текущем году девелоперы Петербурга рассуждают противоречиво. Одни настроены оптимистично и надеются, что с введением обязательного размещения средств застройщиков на эскроу-счетах денежный запас банков увеличится, что станет аргументом в пользу уменьшения ипотечной ставки. «Банки прогнозируют, что после ввода эскроу-счетов ставка снизится примерно на 0,25%», — поясняет генеральный директор компании Euroinvest Development Станислав Данелян.

С другой стороны, добавляет начальник отдела продаж компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Виктория Левина, изменения в 214-ФЗ в разы увеличат и спрос на проектное финансирование со стороны застройщиков, поэтому девелоперов ждет серьезная борьба за ограниченный ресурс. Этот фактор, полагает эксперт, может поднять ставку. «На мой взгляд, в конечном счете рынок в 2019 году придет в равновесие и уровень ипотечных ставок составит 11–11,5% годовых. Сейчас ставка в 12% является той планкой, достижение которой приведет к заметному снижению числа ипотечных сделок», — объяснила госпожа Левина.

Управляющий партнер Glorax Development Дмитрий Коновалов поделился менее радужными перспективами. «Скорее всего, ставка будет постепенно расти и достигнет к концу года уровня 12–13%. Снижение доступности ипотеки заставит многих клиентов отложить покупку недвижимости. Предполагаю, что доля ипотечных сделок в проектах петербургских застройщиков комфорт-класса сократится на 10–15%», — сказал он.

Основным изменением на рынке ипотечного кредитования в 2019 году, по мнению Олега Лагуткина, станет увеличение стоимости квадратного метра из-за финансовых сложностей, с которыми могут столкнуться небольшие строительные компании. «Следовательно, значение средней суммы ипотечного кредита может поставить новый рекорд», — предполагает эксперт.

Рост цен на жилье должен сократить долю покупателей, приобретающих квартиры за собственные средства, так как им придется рассчитывать и на кредит, считает Виктория Левина. «Вкупе с увеличившейся ипотечной ставкой этот фактор заставит часть потребителей отложить покупку квартиры на неопределенный срок — до тех пор, когда доходы немного подрастут, достигнув баланса с расходами на покупку недвижимости. Или когда просто наступит психологическое привыкание к изменившимся условиям», — заключает госпожа Левина. ■

«УМЕНЬШЕНИЕ МЕТРАЖЕЙ КВАРТИР — МИРОВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ТЕЕМУ ХЕЛПОЛАЙНЕН ПОЛАГАЕТ, ЧТО В СКОРОМ ВРЕМЕНИ ГЛАВНЫМ ФАКТОРОМ, ВЛИЯЮЩИМ НА УСПЕШНОСТЬ ДЕВЕЛОПЕРА, СТАНЕТ СКОРОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ. О ТОМ, КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ОТРАСЛЬ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ, ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ.

GUIDE: В 2017 году концерн ЮИТ начал процесс реорганизации. Можете ли вы рассказать о первых итогах или это процесс, который длится и до сих пор не завершен?

ТЕЕМУ ХЕЛПОЛАЙНЕН: Есть три направления этой реорганизации. Осенью 2017 года ЮИТ решил централизовать в своих дочерних компаниях в России определенные функции: продажи, маркетинг, управление проектированием и финансирование. Мы начали реорганизацию осенью (в октябре-ноябре 2017 года), и задача была завершить реорганизацию до лета 2018 года. Второе направление связано с объединением компаний ЮИТ и «Лемминкяйнен». В рамках объединения необходимо было провести реструктуризацию и в петербургском офисе ЮИТ. Сейчас в Санкт-Петербурге существует отдельная структура, куда входят как сотрудники ЮИТ, так и сотрудники «Лемминкяйнена». Этот процесс завершился в октябре прошлого года, когда команда «Лемминкяйнена» переехала работать в офис ЮИТ. Я считаю, что оба процесса завершены, и мы довольны результатом. К сожалению, пришлось уменьшить численность персонала в России, в настоящее время этот процесс тоже завершен. Третье направление реструктуризации связано с изменениями в 214-ФЗ. Это чисто юридический процесс. Завершение реструктуризации намечено на лето 2019 года.

G: Вы говорили, что пришлось сократить численность персонала после слияния двух компаний. Сколько человек было сокращено?

Т. Х.: В России сейчас работает около 1700 сотрудников. До реорганизации их было около 2000.

G: Нынешние изменения в российском законодательстве о строительстве — насколько они отличаются от общепринятой европейской практики? Они копируют опыт западных стран или, напротив, это какое-то отечественное ноу-хау?

Т. Х.: Это очень похоже на систему, которая работает в Финляндии, но там счет называется не эскроу. Но есть глобальная разница: на счет, который мы открываем для клиента, поступают средства, которые мы все-таки можем использовать, но не больше, чем нужно для строительства. То есть у клиента есть гарантии. Но чтобы продажи стартовали, законодательство требует, чтобы у SPV (специальной компании, созданной для реализации определенного проекта или для определенной цели. — **G**) было гарантированное финансирование — либо материнской компании, либо местного банка. Клиент уверен, что получит свою квартиру. С точки зрения международной отчетности новая российская система имеет один нюанс: он увеличивает сумму заемного привлеченного капитала и инвестированного капитала, в Финляндии



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

такого нюанса нет. Для публичной компании инвестированного капитала не должно быть слишком много для того, чтобы достигать высокой доходности на вложенный капитал. Это важно с точки зрения инвесторов. В этом состоит разница. Есть и другие аспекты, но это основное отличие.

G: А эта система работает? В Финляндии нет случаев с обманутыми дольщиками, разорившимися фирмами?

Т. Х.: Около 40 лет назад в Финляндии было много обманутых дольщиков, поскольку наблюдалась большая внутренняя миграция. Из деревень в крупные города переехало большое количество жителей, строилось много нового жилья, поэтому появилось большое количество непрофессиональных девелоперских компаний, которые не обладали средствами для завершения проектов строительства. В качестве ответной меры в 1970-х годах в Финляндии и был принят данный закон.

G: Что сейчас представляет собой строительный рынок с точки зрения продукта в Санкт-Петербурге? Насколько этот продукт близок к тому, что предлагается в Финляндии?

Т. Х.: Для того чтобы в России и Санкт-Петербурге ситуация была похожа на то, что предлагается на рынке недвижимости в Финляндии, понадобится, думаю, еще около десяти лет. Принципиальная разница в том, что все квартиры в Финляндии продаются «под ключ», с полной отделкой, с мебелью, плитой, с оборудованной кухней. Финское законодательство требует, чтобы после передачи квартиры клиент мог там жить уже на следующий день. В России с полной отделкой ЮИТ продает около 15%, около 30% квартир

у нас продается в комфорт-классе «под ключ» в Санкт-Петербурге. Есть и второе принципиальное отличие — покупательская аудитория. В Финляндии продажа половины квартир приходится не на частных покупателей, а на профессиональных игроков (инвестиционные и пенсионные фонды, банки), то есть на компании, которые сдают квартиры в аренду. И этот сегмент аудитории полностью отсутствует в России. В Финляндии таких покупателей около 50%.

Две недели назад ЮИТ вошел в капитал компании в Финляндии, которая будет осуществлять сдачу квартир в аренду, на данный момент таких квартир 700. В Петербурге у компании ЮИТ планов по созданию подобной компании нет. Мы очень ждем, что на российском рынке появятся профессиональные компании и фонды, которые бы инвестировали средства в такие доходные дома.

G: На что в первую очередь могут повлиять нынешние изменения в законодательстве?

Т. Х.: Я думаю, что в будущем все более важную роль будет играть срок строительства. Потому что девелопер сможет использовать средства на эскроу-счете только после регистрации права на квартиру. Скорость строительства — важный фактор. Здесь у компании ЮИТ преимущества: мы строим быстро и качественно. Я также думаю, что средний размер проектов уменьшится. Сейчас, если девелопер начинает проект на 1000–1500 квартир, то в эксплуатацию жилой комплекс будет введен через пять лет. Необходимость вводить объект в строй быстро повлечет за собой уменьшение его масштаба.

G: Говорят, что уменьшаются не только площади объектов, но и метражи квартир.

Т. Х.: Это мировая тенденция, связанная с тем, что общее количество человек в одном домохозяйстве постоянно уменьшается. Если двадцать лет назад в одном домохозяйстве жили 4–6 человек, сегодня в Хельсинки, например, средний размер домохозяйств — меньше двух человек. Двум людям не нужна трех- или четырехкомнатная квартира.

G: У ЮИТ есть свои разработки планировок, квартиры-«трансформеры», которые называете инновационными. В чем инновационность таких проектов?

Т. Х.: Инновационность в том, что традиционный путь клиента такой: первая квартира — это «однушка» или «двушка». Через пять лет может родиться второй или третий ребенок, и семье в такой квартире будет недостаточно места. Понадобится покупать новую. В квартире-«трансформере» легко изменять конфигурацию внутренних стен так, что там появится, например, дополнительная комната и приобретение новой квартиры не понадобится. Через двадцать лет дети уже не будут жить с родителями, и для двух человек будет достаточно уже двух больших комнат. Опять можно поменять дизайн. Собственник такой квартиры может менять внутреннее пространство квартиры по одному из предусмотренных на этапе покупки готовых вариантов планировки.

В Финляндии у ЮИТ эта концепция называется Smartti, она была разработана пять лет назад. Но в России похожее название уже используется другим застройщиком, поэтому ЮИТ вывел на рынок свой уникальный продукт под названием «Квартира-трансформер», зарегистрировав в Роспатенте соответствующий товарный знак.

G: Компания ЮИТ известна тем, что в ее квартирах есть сауны. Доля квартир с ними растет или сокращается?

Т. Х.: Медленно, но растет. В Финляндии десять лет назад все квартиры продавались с сауной. Но количество квартир с саунами постоянно уменьшается. Мы видим, что новое молодое поколение не нуждается в наличии сауны в квартире. Впрочем, в Финляндии еще 50 лет назад была такая концепция: в квартире сауны нет, но в доме есть общая сауна. Сейчас мы тоже делаем общие сауны в некоторых домах, но это только в Финляндии.

G: В Петербурге пока таких проектов с общей сауной нет?

Т. Х.: Мы пока об этом не думали. Может быть, через несколько лет.

G: А какой процент квартир с саунами в Санкт-Петербурге?

Т. Х.: Сауны у нас предусматриваются в трехкомнатных квартирах, и в строящихся сейчас домах таких квартир с саунами 30%. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВНЕДРЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УВЕЛИЧЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЪЕКТА МОЖНО ЗАФИКСИРОВАТЬ НА УРОВНЕ ОТ 15 ДО 80%

ИНЖЕНЕРИЯ НА СТРАЖЕ КЛАССА

КАЧЕСТВО И ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ЗНАЧИМЫМИ ФАКТОРАМИ, ВЛИЯЮЩИМИ НА РЕШЕНИЕ О ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ КОМФОРТ-КЛАССА. В МАРКЕТИНГОВЫХ МАТЕРИАЛАХ ЗАСТРОЙЩИКИ ВСЕ ЧАЩЕ УПОМИНАЮТ ИНЖЕНЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ, ПОВЫШАЮЩИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ДОМОВ И СОКРАЩАЮЩИЕ ЗАТРАТЫ НА ЭКСПЛУАТАЦИЮ КВАРТИР. ЕСЛИ РАНЬШЕ ТЕХНОЛОГИЯ «УМНЫЙ ДОМ» БЫЛА ОТЛИЧИТЕЛЬНОЙ ЧЕРТОЙ ЖИЛЬЯ КЛАССА ЛЮКС, ТО СЕГОДНЯ ОТДЕЛЬНЫЕ ЕЕ ЭЛЕМЕНТЫ АКТИВНО ВНЕДРЯЮТСЯ И В ДОМАХ КОМФОРТ-КЛАССА. АНДРЕЙ СЕМЕРИКОВ

Если в эконом-классе ключевой характеристикой жилья является его стоимость, то в сегменте комфорт-класса покупатели зачастую ориентируются на составляющие, обеспечивающие тот самый комфорт. В том числе это касается и инженерной начинки. По словам Екатерины Тейдер, руководителя направления девелопмента Besag Asset Management, инженерные решения в домах комфорт-класса отличаются от «эконома» по уровню систем, количеству технологий и по качеству материалов. «Как правило, в домах комфорт-класса уже присутствует предварительная разводка под будущие климатические системы. Например, в системе вентиляции может быть заложена механизированная вытяжная система с подготовкой и очисткой воздуха и зарезервированы места под будущие воздуховоды, чтобы владелец мог адаптировать инженерные решения под свой проект», — говорит она.

Анзор Берсиров, руководитель проектов комплексного освоения территорий компании «Строительный трест», рассказывает, что в некоторых объектах комфорт-класса компания проектирует системы вентиляции с механическим побуждением. «Они обеспечивают непрерывный воздухообмен в квартирах при помощи специального оборудования. При этом приток свежего воздуха производится через оконные клапаны», — поясняет господин Берсиров.

ГОРИЗОНТАЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Если еще пять-семь лет назад скрытые в стяжке пола коммуникации использовались только в жилье высокого класса, то сегодня горизонтальная разводка труб стала нормой практически для всех домов комфорт-класса. Данное решение позволяет сделать жилое помещение более эргономичным: трубы не занимают пространство вдоль стен, не портят визуальный облик помещения и не мешают расстановке мебели.

Если квартира без отделки, то застройщик прокладывает ввод от общего стояка отопления, горячей или холодной воды, а уже в ходе ремонта собственник самостоятельно проводит горизонтальную разводку внутри квартиры, говорит Екатерина Тейдер.

«Такая система отопления независима для каждой квартиры, что крайне эффективно при непредвиденной аварии — в этом случае коммунальным службам не нужно перекрывать подачу воды во всех квартирах в секции, как при вертикальной разводке», — рассказывает Анзор Берсиров. Кроме того, в домах комфорт-класса применяется коллекторный тип системы отопления и водоснабжения, который дает возможность регулировать потребление энергоресурсов в зависимости от потребностей жильцов. «Например, если семья собирается в отпуск в зимний период, то, используя регуляторы на радиаторах, можно снизить температуру до допустимого уровня, сэкономив на оплате коммунальных платежей», — добавляет господин Берсиров.

ЛЕГКОСТЬ УЧЕТА Правилком хорошего тона для домов комфорт-класса становится биллинг коммунальных услуг, отмечает Екатерина Тейдер. «Для будущих жильцов это не только возможность более прозрачного контроля расхода ресурсов, но и определенный комфорт, за который многие готовы заплатить на стадии покупки жилья», — говорит госпожа Тейдер.

По словам Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге, более современная инженерная начинка жилых комплексов комфорт-класса также позволяет собирать показания о расходе электроэнергии автоматически и дистанционно.

Елена Гутман, начальник управления маркетинга и продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», добавляет, что в домах комфорт-класса застройщики реализуют энергосберегающие решения: датчики управления светом, энергосберегающие светильники, современные радиаторы с терморегуляторами, стопроцентное остекление балконов и лоджий, многоступенчатая система очистки воды и пр.

По мнению Александра Свинолобова, заместителя генерального директора ООО «Бонава Санкт-Петербург», в домах комфорт-класса хорошо зарекомендовала себя комплексная система автоматизации инженерного оборудования жилых объектов (вентиляции, освещения, отопления, водопровода, безопасности и мониторин-

га), которая является одним из элементов «умного дома». «Эксплуатирующая организация видит состояние всех инженерных систем и в случае неисправностей может быстро и своевременно их устранить. В отдельных квартирах она внедряется поэтапно. У жителей есть возможность контролировать объемы потребления ресурсов. На ряде объектов установлены контроллеры теплых полов, видеодомофоны и существует возможность подключения к ним при помощи специального приложения», — рассказывает господин Свинолобов.

По разным оценкам, в зависимости от внедренных технологий, увеличение энергоэффективности объекта можно зафиксировать на уровне от 15 до 80%.

Сокращение расхода энергоресурсов, по оценкам Александра Свинолобова, происходит за счет настройки сценариев и отключения многих систем тогда, когда они не используются. «К примеру, можно отключить отопление, когда днем дома никого нет и поддерживать температуру на уровне 17 градусов, установить датчики для автоматического выключения света. Также такие системы помогают отследить, сколько человек тратит ресурсов, и скорректировать потребление», — отмечает господин Свинолобов.

Основной плюс такой системы автоматизации и мониторинга — комфорт и контроль, а недостатки системы — в ее цене и необходимости обслуживания. Екатерина Тейдер предупреждает, что стоимость эксплуатации здания с качественной инженерией высокого класса в среднем дороже на 20–30%, так как для управления этими системами нужны более квалифицированный персонал и регулярный анализ данных.

БЕЗ ШУМА И ТРЯСКИ Главными отличиями лифтового оборудования в домах комфорт- и эконом-классов становится уровень шума и плавность хода. По оценкам Екатерины Тейдер, самые распространенные лифты — белорусские, карачаровские или щербинские — уступают в этих критериях, к примеру, продуктам компании Otis. «В лифтах жилья комфорт-класса также доступна не только другая палитра облицовочных материалов, но и более сложная IT-система и визуализация движения кабинки», — говорит госпожа Тейдер.

Анзор Берсиров поясняет, что выбор лифтового оборудования зависит от экономики проекта. «В квартале комфорт-класса „NewПитер“ мы устанавливаем швейцарские лифты Schindler и греческие Pappas», — делится данными господин Берсиров.

Елена Гутман добавляет, что в комфорт-классе устанавливается большее количество лифтовых кабин, они обладают большей грузоподъемностью, чем в «экономе», и позволяют спускаться в паркинг.

«В проекте „Огни залива“, например, предусмотрены бесшумные скоростные лифты Mitsubishi и Otis с системами группового управления и приводом с преобразователями частоты и напряжения, которые значительно сокращают время ожидания на любом этаже, гарантируют точную регулировку скорости, повышают плавность хода кабины и сводят к минимуму расход электроэнергии», — рассказывает госпожа Гутман.

КЛИЕНТ СОЗРЕЛ Если еще недавно покупатели не обращали внимания на инженерную начинку дома, то сегодня эта составляющая становится все более значимой для жилых комплексов класса комфорт и выше.

Екатерина Тейдер считает, что для покупателей квартир комфорт-класса важна не только инженерная начинка дома, но и качество этих систем. «Сейчас все большее количество людей обращает внимание на уровень автоматизации, диспетчеризации и наличие у управляющей компании опорного пункта, который собирает эти данные, а также на датчики пожарной охранной системы в помещениях», — говорит эксперт.

Анзор Берсиров придерживается другой точки зрения и полагает, что применяемые инженерные решения не играют роли при выборе покупателем квартиры. «Главное для клиента — комфорт будущего проживания. А какие инструменты и материалы применяет застройщик, чтобы обеспечить этот комфорт, ему не так важно. Здесь можно провести аналогию с автомобилестроением: приобретая новую машину, человек хочет, чтобы она отвечала его запросам и представлениям о качественном транспортном средстве, но ему неинтересно, как технически устроена система климат-контроля в автомобиле», — поясняет господин Берсиров. ■

ПОЙМАТЬ МОМЕНТ

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ НА НОВОСТРОЙКИ В ПЕТЕРБУРГЕ ВЫРОСЛИ НА 6,5–7% ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА, ОТЧИТАЛИСЬ АНАЛИТИКИ «ПЕТЕРБУРГСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ». В ДАЛЬНЕЙШЕМ СТОИМОСТЬ КВАРТИР МОЖЕТ УВЕЛИЧИТЬСЯ ЕЩЕ ДО 20%, ПРОГНОЗИРУЮТ НЕКОТОРЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ. КАК УВЕРЯЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ, ОДИН ИЗ САМЫХ УДАЧНЫХ ПЕРИОДОВ ИНВЕСТИРОВАТЬ В НЕДВИЖИМОСТЬ НАСТУПИЛ ИМЕННО СЕЙЧАС.

АГАТА МАРИНИНА

В Петербурге фиксируется повышение объемов продаж квартир. Данные Росреестра свидетельствуют о том, что петербургские застройщики только за первые два месяца этого года заключили более 15 тыс. договоров долевого участия, что на 24% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Вместе с количеством сделок повышаются и цены. В исследовании федерального портала «Мир квартир» говорится, что по итогам первого квартала средняя стоимость квартир в Петербурге увеличилась на 3%, а средняя цена квадратного метра и вовсе выросла на 6%. Участники рынка сходятся во мнении, что тенденция сохранится. По словам Александра Брега, генерального директора компании «Мегалит — Охта Групп», из-за перехода на проектное финансирование цены увеличатся до 20%. Только в июле после вступления в силу новых правил повышение составит не менее 5%.

Недвижимость в таких условиях возвращает себе позиции высокодоходного инструмента. «Вложения в недвижимость уместно сравнивать в первую очередь с консервативным подходом к инвестированию — депозитам в банке, которые сегодня дают 6,5% годовых. Инвестиции в квартиры могут обеспечить доходность в 13,5% и выше, что сопоставимо с вложе-

ниями в гораздо более рискованные ценные бумаги. Образно недвижимость можно назвать „серым золотом“, которое сейчас в цене, — отмечает Александр Брега.

Вдобавок инвестиции в метры получили мощный спекулятивный потенциал, который усиливается предстоящим введением эскроу-счетов. Совладелец компании «Мегалит — Охта Групп» Михаил Ривлин поясняет: «В нашем проекте комфорт-класса „Приморский квартал“ есть корпуса с далекими сроками сдачи в эксплуатацию, время в этом случае обеспечивает максимальную прибыльность вложений. Так, квартиры, купленные в первой очереди в 2017 году за 3,7 млн рублей, сегодня реализуются по цене не менее 4,5–4,7 млн. Близость к метро, качество строящегося квартала, развитая инфраструктура района обеспечивают недвижимость высокую ликвидность. Поэтому получая разовый спекулятивный доход, инвестор оказывается перед приятным выбором — обратиться в живые деньги или сохранить качественную стратегическую инвестицию, приобретенную по низкой цене».

Проекты квартальной застройки, к которым относится «Приморский квартал», имеют существенное преимущество для инвесторов — возможность диверсифицировать портфель (выбрать лоты разной степени готовности, характеристик и

качеств). Более того, для пакетных предложений, как правило, действуют специальные условия. В частности, в «Приморском квартале» при покупке пула квартир предоставляется дополнительная скидка.

Наиболее привлекательным сегментом для инвестиций традиционно считается масс-маркет. Новостройки эконом-класса находят своего покупателя благодаря относительно низкому чеку покупки, но часто не самое выгодное местоположение и недостаток инфраструктуры не позволяют получить высокую доходность.

Более предсказуемым в этом плане оказывается жилье комфорт-класса. Покупатели ценят его за соотношение цены и качества и рассматривают не только для инвестиций, но и для собственного проживания. Квартиры этого сегмента сегодня составляют более трети от общего объема предложения на рынке.

Однако не все объекты, которые позиционируются как комфорт-класс, действительно к нему относятся. Дело в том, что закрепленных законодательно критериев того или иного класса нет. Оперировать можно только перечнем характеристик, который сформировался в экспертной среде. Так, жилой комплекс должен иметь хорошую транспортную доступность — станции метро в шаговой доступности и выезды на основные магистрали. Рас-

полагаться «в чистом поле» качественный комфорт-класс не может. По словам Михаила Ривлина, покупатели квартир в «Приморском квартале», который строится в 400 метрах от станции метро, называют среди преимуществ проекта одной из первых именно транспортную доступность.

Вторая важная при оценке того или иного объекта характеристика — инфраструктура. Речь идет о расположении поблизости детских садов и школ, магазинов, кафе и ресторанов и других социально-бытовых объектов. В «Приморском квартале», к примеру, комплексное освоение, помимо жилых корпусов, предполагает строительство трех детских садов на 460 мест и общеобразовательной школы на 1500 мест. Проектом предусмотрено большое количество коммерческих помещений для размещения всего, что нужно для комфортной жизни: магазинов, аптек, кафе, салонов красоты, банковских отделений.

«Покупатели сегодня довольно требовательны. Они выбирают проекты, в которых уделено внимание формированию комфортной среды, — отмечает Александр Брега. — Наравне с инфраструктурой они оценивают благоустройство прилегающих территорий и качество общественных зон. В нашем проекте появятся детские и спортивные площадки, прогулочные дорожки и места для отдыха».

В домах комфорт-класса принято внимательно относиться к отделке мест общего пользования: разрабатывать индивидуальный дизайн-проект входных групп, использовать для отделки качественные износостойкие материалы, дополнительно предусматривать колясочные и помещения для консьержей.

Еще одним важным требованием покупателей является разнообразие планировок. В частности, в «Приморском квартале» предлагаются как студии, так и просторные двухуровневые четырехкомнатные квартиры. Кстати, в марте-апреле открыты продажи в двух новых видовых корпусах, которые выйдут на Богатырский проспект. Купить квартиру на старте можно от 2,55 млн рублей.

Объем продаж на первичном рынке к концу первого квартала составит около 1 млн кв. м, прогнозируют эксперты консалтингового центра «Петербургская недвижимость». Они поясняют, что спрос остается на высоком уровне 2018 года. При этом проекты комфорт-класса, строящиеся в зонах редевелопмента, оказались наиболее востребованы у покупателей — именно здесь было зафиксировано основное количество сделок в сегменте. Ответом на растущий спрос станет увеличение цены, а значит, именно объекты класса комфорт в удачных локациях смогут обеспечить инвесторам максимальную доходность. ■



ПРОЕКТЫ КВАРТАЛЬНОЙ ЗАСТРОЙКИ ИМЕЮТ СУЩЕСТВЕННОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ДЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ — ВОЗМОЖНОСТЬ ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ ПОРТФЕЛЬ, ВЫБРАВ ЛОТЫ РАЗНОЙ СТЕПЕНИ ГОТОВНОСТИ, ХАРАКТЕРИСТИК И КАЧЕСТВ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

27/05/2019

ПРОЕКТ
СЕРИИ
GUIDE —
«ЭЛИТНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ»

В приложении
представлен анализ
текущей ситуации
на рынке элитной
недвижимости
Санкт-Петербурга
и Ленинградской
области



Элитная недвижимость

Коммерсантъ
Санкт-Петербург
Guide

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325-85-96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru

ДЕВЕЛОПЕРЫ НАДЕЮТСЯ НА РОСТ ЦЕН

МИНУВШИЙ ГОД ДЛЯ ПЕТЕРБУРГСКИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЖИЛЬЯ КОМФОРТ-КЛАССА ПРОШЕЛ ПОД ЗНАКОМ ГРЯДУЩИХ ПЕРЕМЕН В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ. НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПОДСТЕГИВАЛА ПРОДАЖИ, ЧТО ПРИВЕЛО К РОСТУ ЦЕН. ИЗ-ЗА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕРЕХОДА ЭТИМ ЛЕТОМ НА ЭСКРОУ-СЧЕТА ЦЕНА ЗА ГОД МОЖЕТ ЕЩЕ ВЫРАСТИ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ОЛЬГА КАНТЕМИРОВА



НЕСМОТЯ НА УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМОВ СТРОИТЕЛЬСТВА КРУПНЕЙШИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ, В РЕГИОНЕ НЕТ ЯРКО ВЫРАЖЕННОЙ МОНОПОЛИЗАЦИИ: УЧАСТНИКОВ РЫНКА МНОГО, И КАЖДЫЙ КОНЦЕНТРИРУЕТСЯ НА КАЧЕСТВЕННЫХ ОПЦИЯХ СВОЕГО ПРОДУКТА, КОТОРЫЙ БУДЕТ ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ

Согласно данным исследования аудиторско-консалтинговой компании EY, в структуре строящегося жилья страны до 90% приходится на сегмент масс-маркета (эконом- и комфорт-класс), от 30 до 40% из которых — комфорт-класс. Исключениями являются Северо-Западный и Южный федеральные округа и Москва, где доля комфорт-класса выше и составляет в среднем 50%.

Руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева объясняет, что за последние пять лет доля комфорт-класса в масс-маркете Петербурга возросла на 10% и сейчас занимает 60%. В дальнейшем число объектов в «комфорте» вырастет еще, так как девелоперы теряют интерес к пригородным зонам, где сегодня сосредоточен большой объем объектов эконом-сегмента, считает Ольга Трошева. Предложение на рынке новостроек Ленобласти начало превышать спрос еще полтора года назад.

СПРОС ИЗ БУДУЩЕГО Объем предложения в сегменте комфорт-класса на петербургском рынке жилья сегодня составляет 350 жилых комплексов, указывает управляющий директор центра инвестиций в недвижимость Besar Asset Management Катерина Соболева. Это на 7% больше по сравнению с итогами 2017 года. В 2019 году будет введено 82 жилых комплекса в данном сегменте.

Средняя стоимость жилья комфорт-класса, по данным Besar Asset Management, за год возросла на 9%: со 110 до 120 тыс. рублей за квадратный метр. По оценке эксперта по недвижимости компании «Макромир» Марии Жданкиной, стоимость жилья комфорт-класса в Петербурге увеличилась на 15%. «Спрос смещается в сторону локаций с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью. Наиболее явные изменения цены наблюдались в комплексах около метро, чем в жилье на окраинах», — говорит она.

Изменение цены на квартиры в домах комфорт-класса подтверждают и сами

девелоперы. «За 2018 год цены в среднем выросли на 10%, а в нашем проекте „Приморский квартал“ поднялись на 10–15% в зависимости от корпуса», — рассказал совладелец компании «Мегалит — Охта Групп» Михаил Ривлин.

Увеличение стоимости квадратного метра стало следствием высоких продаж жилья всех сегментов. Как следует из отчетности крупнейших петербургских девелоперов, работающих в сегменте жилья комфорт-класса, продажи за год у них в среднем выросли на треть. Так, объем в денежном выражении у группы ЛСР по сравнению с 2017 годом увеличился на 38%, у группы «Эталон» — на 37%, у холдинга Setl Group — на 32,8%, у «Строительного треста» — на 30%.

Ажиотажный спрос был обусловлен рекордно низкими процентными ставками по ипотечным кредитам. Прибавили решимости покупателям и прогнозы стремительного роста цен, который прогнозируют участники рынка из-за изменений в 214-ФЗ. «В 2018 году купить недвижимость поспешили многие из тех, кто при других обстоятельствах совершил бы покупку в 2019 году. Можно сказать, что это сделки, которые рынок „забрал из будущего“ — за счет высокого спроса и опасения дальнейшего роста цен в связи с серьезными законодательными изменениями», — считает директор управления стратегического маркетинга группы RBI Вера Сережина.

Жилые комплексы комфорт-класса были и остаются самыми востребованными и раскупаются еще на начальных стадиях строительства, дополняет госпожа Соболева. Наибольшим спросом, по ее мнению, пользуются квартиры от двух комнат площадью более 100 кв. м. За прошлый год популярность так называемых семейных квартир в данном сегменте возросла, соглашается господин Ривлин.

Стоит добавить, что площадь выводимого на рынок жилья значительно меньше. В частности, средний метраж строящихся квартир во всех сегментах в Петербурге и Ленинградской области в 2018 году достиг рекордно низкого уровня по стране — 39–42 кв. м, считают в EY. Данный показа-

тель по России почти на 20% выше и составил около 48 кв. м.

ОСТОРОЖНОСТЬ И ИННОВАЦИИ За прошлый год поведение покупателей жилья комфорт-класса значительно изменилось, считают эксперты. По мнению коммерческого директора компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Ольги Аветисовой, клиенты стали более внимательно и осторожно выбирать себе жилье. «Никто не желает пополнить ряды обманутых дольщиков, поэтому досконально изучается все: от документации и объекта до работы компании и уже реализованных проектов», — пояснила госпожа Аветисова.

Еще один тренд среди покупателей — отказ от неэффективного использования площадей квартир. «Клиент попросту не готов переплачивать за лишние 4–5 кв. м, которые он никак не может задействовать, так как переплата за эти метры исчисляется несколькими сотнями тысяч рублей. А в связи с тем, что потребности в процессе или семейное положение жителя могут поменяться, популярность набирает новый формат — квартиры, пространство в которых можно трансформировать под свои жизненные потребности и использовать максимально функционально», — пояснила госпожа Аветисова.

Что касается поведения девелоперов, то, по данным EY, сегодня наблюдается тренд на рост предложения квартир с отделкой. «Спрос на них сосредоточен в квартирах небольшого метража эконом- и комфорт-сегментов, где покупатели проявляют чувствительность к стоимости отделочных работ и предпочитают быстрое заселение индивидуальному дизайну», — считают в EY.

Мария Жданкина также добавила, что в 2018 году на рынке стало появляться все больше проектов комфорт-класса с системой «умный дом», улучшенной отделкой квартир с монтажом теплого пола, горизонтальной разводкой системы отопления, качественно благоустроенной придомовой территорией. «Таким образом, можно сделать вывод, что покупателю

в этом сегменте сейчас уже неинтересно типовое жилье. В тренде дизайн, удобство, инновации и хорошая локация», — уверена госпожа Жданкина.

УСПЕТЬ ПРОДАТЬ Анализируя итоги прошлого года, директор по продажам компании «Строительный трест» Сергей Степанов сказал, что, несмотря на увеличение объемов строительства крупнейших застройщиков, в регионе нет ярко выраженной монополизации: участников рынка много, и каждый концентрируется на качественных опциях своего продукта, который будет отличаться от конкурентов.

Говоря о спросе на жилье комфорт-класса в этом году, участники рынка надеются, что по сравнению с прошлым годом он изменится незначительно. «По крайней мере, в первом полугодии 2019 года», — уточнила Катерина Соболева. Подобного мнения придерживается и партнер Rusland SP Андрей Бойков. По его словам, до обязательного перехода строительными компаниями на эскроу-счета в июле 2019 года застройщики постараются реализовать как можно больше квадратных метров. Связано это с тем, что согласно разработанному Минстроем критериям, планируется, что летом этого года девелоперы смогут продолжить работу с привлечением средств дольщиков напрямую только в проектах, готовых не менее чем на 30%, с числом заключенных ДДУ в которых хватит на строительство не менее 10% площади. Пока местным застройщикам удается подогревать спрос. По словам Михаила Ривлина, в начале 2019 года он был «значительным», ряд застройщиков отчитывается об увеличении объема сделок в январе-феврале на 20–30% по сравнению с прошлогодними показателями.

По прогнозам генерального директора агентства недвижимости «Невский простор» Александра Гиновкера, соответствующие законодательные изменения повлекут за собой рост стоимости квартир в 2019 году на 10–20%. Катерина Соболева уверена, что увеличение составит 30%. ■

«ПОСЛЕ „БАЛТИЙСКОЙ ЖЕМЧУЖИНЫ“ БУДУТ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ»

ПРЕДСТОЯЩИЙ ЗАСТРОЙЩИКАМ ПЕРЕХОД НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ БУДОРАЖИТ РЫНОК С ПРОШЛОГО ГОДА. ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ ЗАО «БАЛТИЙСКАЯ ЖЕМЧУЖИНА» АСЯ ЛЕВНЕВА РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ВЕРОНИКЕ ЗУБАНОВОЙ, КАК КОМПАНИЯ ГОТОВИТСЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ.

GUIDE: Как бы вы сегодня оценили ситуацию на рынке жилья?

АСЯ ЛЕВНЕВА: Сегодня спросом на рынке недвижимости правят не низкая цена и станция метро под окнами, а экология местоположения, продуманные планировки и качественные технологии строительства. Спрос покупателя смещается в сторону жилья высокого класса с развитой инфраструктурой и комфортной жилой средой. Я считаю эту тенденцию положительной для развития города. Слабые игроки уходят с рынка, и это вполне закономерный, хоть и болезненный процесс революционных преобразований строительной отрасли.

G: Насколько грядущие законодательные изменения могут повлиять на работу вашей компании?

А. Л.: Понятно, что мы, как и все, будем работать по закону. Но проблем у нас не возникает. Работа с эскроу-счетами предполагает проектное финансирование, а мы в нем не нуждаемся. У нас высокие темпы продаж и стабильное финансирование: наши китайские акционеры инвестируют в проект с 2005 года, и даже после перехода на новые правила работы мы не планируем брать кредиты у российских банков. Именно поэтому мы можем позволить себе, например, продавать жилье на более поздних этапах реализации. Наш первый объект мы начали продавать, когда уже была завершена коробка.

G: С чем связана такая стратегия?

А. Л.: Мы на тот момент были новым игроком на рынке, и чтобы люди не считали свои инвестиции рискованными, не боялись, что мы соберем деньги и улетим с ними в Китай, нужно было зарекомендовать себя. Мы вообще сначала за год построили бизнес-центр, чтобы показать, что мы умеем.

Сегодня эта стратегия полностью себя оправдала и в бизнес-сегменте, так что некоторые объекты — в частности, один из строящихся корпусов квартала «Жемчужный берег» — мы будем выводить в продажу уже после получения акта ввода в эксплуатацию. Хотя по всем шести корпусам строительство ведется одновременно, и сдаваться они будут одновременно. Мы решили, что можем себе позволить один корпус оставить «на сладкое». Стабильное финансирование помогает, несмотря на сложные реалии, выполнять все заявленные обязательства четко и в срок, не отказываясь от наших планов.

G: Строительство микрорайона ведется с 2005 года, окончание заявлено на 2020-й, что еще предстоит?

А. Л.: По нашим оценкам, на текущий момент проект реализован на 70%, на территории живет 20–25 тыс. человек, в планах в общей сложности — 35–40 тыс. человек. Темпы строительства примерно совпадают с темпами заселения, хотя, конечно, надо учитывать то, что мы сдаем квартиры под чистовую отделку, давая свободу самовыражения будущим жильцам. То есть жильцы появляются чуть позже, чем объект сдается в эксплуатацию.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

Из жилых объектов уже реализованы «Жемчужная премьера», «Жемчужная симфония», «Жемчужный фрегат» и Duderhof Club. В первых трех кварталах комфорт-класса квартир уже практически не осталось. В малозэтажном квартале бизнес-класса Duderhof Club продажи еще идут: они стартовали ближе к сроку сдачи, поэтому на реализацию премиальной недвижимости нужно больше времени.

В 2019 году выпущены в продажу два ЖК комфорт-класса: «Жемчужный каскад» (две очереди, в первой продано около 30% квартир, вторую запустили в продажу 15 февраля 2019 года) и «Жемчужная гавань» (продажи открыты с 1 марта 2019 года). В этом году сдается ЖК «Жемчужный берег», в котором будет жилье разного уровня комфорта: три дома комфорт-класса и три — класса «престиж».

Хочу отметить, что мы не просто строим жилье, а создаем среду для жизни: большие рекреационные зоны, детские и спортивные площадки, паркинги со спуском на лифте с жилого этажа (что позволяет сохранять дворы для прогулок).

G: Насколько инфраструктура поспевает за заселением?

А. Л.: Инфраструктуру мы обеспечиваем даже быстрее, чем заселяем жильцов. Мы заранее строим дороги и прокладываем инженерные сети — это и нам помогает правильно осуществлять строительство на территории. Все делается с большим опережением. На объектах, которые только-только начали строиться, мы уже в этом году закончим обустройство дорожных и инженерных сетей. Дома еще будут строиться, а дороги и сети уже будут готовы. Построено уже десять из шестнадцати дорог в рамках инвестиционных обязательств перед городом, в 2019 году мы завершим строитель-

ство еще четырех дорог. Статус проекта у воды накладывает и дополнительные инвестиционные обязательства по строительству мостов и укреплению набережных. Мы укрепили уже четыре набережные, предусмотренные ППТ, а мост имени Ахмада Кадырова построили на три года раньше срока.

G: А социальная инфраструктура?

А. Л.: Мы стараемся ее тоже создавать с опережением. Наша позиция такова: когда объект готов, должно быть готово и то, что вокруг. Уже построены две школы и четыре детских сада, все с бассейнами. В ближайшее время приступим к строительству пятого детского сада — последнего из наших инвестиционных обязательств. Еще одну школу и два детсада должен построить город, под них мы оставляем свободную территорию.

Также в 2019 году начнем строить, наверное, самый долгожданный объект — поликлинику для детей и взрослых с пунктами неотложной медицинской помощи. Поскольку очень долго согласовывался перечень необходимого медицинского оборудования с соответствующими государственными органами, к строительству мы приступаем только сейчас, уже заключен договор строительного подряда, так что к концу 2020 года поликлинику мы построим, как и указано в наших инвестиционных обязательствах.

G: Кроме всего перечисленного, есть еще коммерческая составляющая...

А. Л.: Изначально в проект планировки было заложено зонирование с большим коммерческим «коридором» в центре — между жилыми кварталами. Акционерам виделось, что здесь можно создать новый коммерческий центр города. Но при реализации проекта мы пришли к выводу, что строительство такого

количества коммерческих объектов экономически нецелесообразно, и, наверное, жителей «Сити» тоже не порадует.

Мы вдвое сократили количество коммерческих объектов и использовали эту территорию для создания более комфортной среды проживания: снизили плотность застройки и этажность домов, расширили зоны для прогулок и отдыха. При этом запланированное количество квадратных метров не увеличилось. Мы просто лишили себя части коммерческих территорий, но у нас их по-прежнему довольно много.

G: И что планируете строить в «коммерческих» кварталах?

А. Л.: Нам кажется, что «Жемчужная Плаза» и встроенные помещения на первых этажах ЖК, где есть все, что должно быть возле дома (магазины, аптеки, отделения банков), полностью покрывают торгово-развлекательную функцию микрорайона. Поэтому на оставшихся территориях мы видим, например, офисные помещения, в особенности коворкинг-овые: у нас много молодых семей, многие работают, не выходя из дома. Как вариант — бизнес-кластер, бизнес-инкубатор. Мы пока в поиске — рассматриваем как варианты самостоятельной реализации, так и варианты сотрудничества с партнерами, более опытными в той или иной сфере.

Локация позволяет рассуждать о создании гостиничных комплексов и апартаментов в их классическом варианте: хорошая экология, много зелени, выезды на ЗСД и КАД, близость Стрельны, Петергофа, аэропорта... Не VIP-отели, но для «четырёх звезд» потенциал есть. По той же причине здесь могли бы быть востребованы конгрессно-выставочные объекты.

G: С локацией не все так гладко...

А. Л.: И не все зависит от нас. Мы прокладываем дороги, строим мосты и укрепляем набережные внутри микрорайона, но этого мало для комфортного передвижения жителей и гостей. Хотелось, чтобы транспортная инфраструктура в Северной столице развивалась интенсивнее. Мы с нетерпением ждем появления станции метро «Петергофское шоссе». А еще — наземного экспресса, который мы учитывали в проекте еще в 2005 году.

G: Будут ли у компании другие проекты после завершения строительства «Балтийской жемчужины»?

А. Л.: У нас есть еще два участка земли на первой береговой линии Финского залива, в конце этого года мы начнем строительство двух объектов малой и средней этажности. Позиционируем их как бизнес-класс благодаря локации, видовым характеристикам и интересным планировкам (например, будут квартиры с террасами и с саунами). Все они поступят в продажу в готовом виде.

Рассматриваем и другие локации. Нам кажется, что строительством микрорайона «Балтийская жемчужина» мы обеспечили себе хорошую репутацию на рынке, и имеет смысл двигаться дальше. ■

ГОСТИНИЦЫ И АПАРТ-ОТЕЛИ ИЩУТ ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ

РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ ПРОДОЛЖАЕТ СВОЕ РАЗВИТИЕ САМЫМИ АКТИВНЫМИ ТЕМПАМИ. В ЭТОМ СЕКТОРЕ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ ТОЛЬКО РАСТУТ ОБЪЕМЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ПРОДАЖ, НО И ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ФОРМАТЫ ПРОЕКТОВ И ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ ХАРАКТЕРИСТИКИ. НАМЕЧАЮЩИЙСЯ ТРЕНД — КОЛЛАБОРАЦИЯ С ОПЕРАТОРАМИ ТРАДИЦИОННЫХ ОТЕЛЬНЫХ СЕТЕЙ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ФОРМАТЫ, КОТОРЫЕ ЕЩЕ СОВСЕМ НЕДАВНО ВОСПРИНИМАЛИСЬ СКОРЕЕ КАК КОНКУРЕНТЫ, СБЛИЖАЮТСЯ, ТРАНСФОРМИРУЯ САМ ПРОДУКТ. ОДНАКО НЕ ВСЕ ТАК ОДНОЗНАЧНО, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. В ТАКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ ЕСТЬ КАК СУЩЕСТВЕННЫЕ ПЛЮСЫ ДЛЯ ОБЕИХ СТОРОН, ТАК И ВЕСОМЫЕ РИСКИ. АГАТА МАРИНИНА

Очень интенсивно развиваясь, апартаменты быстро оттянули на себя часть спроса на рынке средств временного размещения. По прогнозам, к 2021 году по номерному фонду в Петербурге традиционные гостиницы и апарт-отели будут находиться примерно в одной весовой категории. Более того, как считают аналитики, гостиницы конкуренцию будут проигрывать, так как путешественники все чаще предпочитают жить в отдельных квартирах или в юнитах в апарт-отелях.

«Раньше доля апартаментов в общей структуре бронирований для краткосрочного проживания составляла десятые доли процента, но за последние годы она достигла около 3% по Петербургу, а в целом по России — около 1%. Это связано с поиском туристами, в том числе российскими, более бюджетных средств размещения. Апартаменты на краткосрочный период не только обойдутся дешевле традиционных гостиниц, но будут более удобными при размещении от трех дней за счет наличия полноценной кухонной зоны», — отмечает коммерческий директор сети апарт-отелей YE'S Анна Вааль.

ОБЪЕДИНЯЯ УСИЛИЯ Однако уже несколько девелоперов, работающих в сегменте апарт-отелей, заявили о привлечении к управлению объектами операторов международных отельных сетей. Так, в прошлом году часть площадей в комплексе Status by Salut! на пересечении Дунайского проспекта и Пулковского шоссе была передана на десять лет в управление сети Ассог для размещения гостиницы «Novotel Санкт-Петербург Аэропорт». Представители застройщика в качестве причин такого сотрудничества отмечали, что таким образом удастся достичь синергии для дополнительных преимуществ покупателям юнитов. В начале этого года стало известно, что один из корпусов третьей очереди комплекса апарт-отелей Valo во Фрунзенском районе города будет реализован под брендом международной сети отелей Mercure (сеть Ассог). Под управлением международного оператора ING в Петербурге также находится апарт-отель Stay Bridge Suites.

«Международным отельным операторам интересно участие именно в проектах сервисных апартаментов, которые



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

У СЕТЕВЫХ ОТЕЛЕЙ ЕСТЬ БОЛЬШОЙ ОПЫТ, ОТЛАЖЕННЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ СТАНДАРТЫ, СЛОЖИВШАЯСЯ ПРАКТИКА ПОЛУЧЕНИЯ «ЗВЕЗД». ВСЕ ЭТО ОКАЖЕТ ВЛИЯНИЕ НА КАЧЕСТВО СЕРВИСА В НОВЫХ АПАРТ-ОТЕЛЯХ: ПРИХОДИТ ПОНИМАНИЕ ТОГО, КАК НУЖНО ОРГАНИЗОВЫВАТЬ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО, СЛУЖЕБНЫЕ ЗОНЫ, ГОСТЕВУЮ ЗОНУ, КОМПЛЕКТАЦИЮ НОМЕРОВ

изначально сильно тяготеют к гостиницам. Юниты в таких объектах продаются частным инвесторам для последующей сдачи в аренду, а значит, будут выходить на рынок кратко- и среднесрочной аренды», — отмечает генеральный директор Ассог New East Europe (Россия, СНГ, Грузия, Украина, Турция и Израиль) Алексис Деларофф.

Заместитель директора департамента консалтинга Colliers International Евгения Тучкова говорит, что сейчас многие девелоперы присматриваются к возможности

привлечения крупных международных операторов к управлению апарт-отелями. Были разговоры о том, что к такому сотрудничеству склоняются, в частности, Wyndham и Hilton. Однако пока конкретными сделками переговоры не увенчались. «В ближайшее время можно ожидать анонсирования новых проектов с участием международных операторов. Бренд гостиничной сети обеспечивает гарантию высокого качества и стандартов сервиса, повышает лояльность гостей и усиливает канал продаж. Развитие совместных проектов способно в хорошем смысле перевернуть рынок Петербурга и повысить привлекательность сервисных апартаментов как инвестиционного продукта», — считает госпожа Тучкова.

«Для нас участие в таких проектах — понятная и эффективная схема. Мы имеем аналогичный опыт в других странах, к примеру, в Бразилии. Мы работали, работаем и будем работать в этом сегменте. Применительно к российскому рынку мы пока рассматриваем проекты в крупных городах», — рассказал господин Деларофф.

По словам старшего юриста практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и партнеры» Вероники Перфильевой, какого-либо специального регулирования в случае передачи апарт-отеля в управление операторам традиционных гостиниц действующее законодательство не содержит. Однако пока большинство петербургских апарт-отелей управляется собственными компаниями.

ВНИКНУТЬ В ДЕТАЛИ Управление апарт-отелями действительно имеет свою специфику, которая чужда гостиничным сетям. По словам управляющего партнера Cronwell Hotels & Resorts Алексея Мусакина, управляющие компании на рынке апартаментов занимаются скорее техническим обслуживанием здания, в то время как деятельность гостиничных операторов сосредоточена на предоставлении сервиса и услуг. Еще один аспект — сбор коммунальной платы, а это уже скорее относится к сфере ЖКХ.

В частности, по словам генерального директора компании «Вало Сервис» Константина Сторожева, опасения международных гостиничных операторов вызывает тот факт, что в российской практике юниты в апарт-отелях продаются част-

ным инвесторам. То есть один объект может иметь несколько собственников, а это дополнительные риски, на которые далеко не все готовы. «Международные операторы готовы работать, согласовывать все условия договоров, если второй стороной будет выступать управляющая компания апарт-отеля. В противном случае они воспринимают проект как слишком рискованный из-за большого числа собственников. К примеру, никто не может запретить собственникам апартаментов расторгнуть договор. То есть если масштабировать, то нельзя исключать ситуацию, когда собственники разбегутся и процесс управления выйдет из-под контроля. Именно поэтому собственные управляющие компании для таких проектов просто необходимы», — рассуждает господин Сторожев. По его словам, для того чтобы компания была готова принять подобные риски, кроме надежного партнера в лице управляющей компании апарт-комплекса, у нее должна быть и определенная стратегия развития в сегменте апарт-отелей, и интересы на российском рынке. Такая стратегия, к примеру, есть у Ассог. «Одновременно с этим есть западные операторы, которые опасаются и России как региона для развития бизнеса в целом, и санкционного законодательства. В таком случае риски слишком велики, и вряд ли кто-то станет всерьез выходить на российский рынок апартаментов со всей его спецификой», — отмечает господин Сторожев.

По мнению Вероники Перфильевой, с большим числом собственников действительно проще работать при наличии положительного опыта по организации подобных процессов управления в целом.

По мнению генерального директора Центра классификации ООО «Звезды отелей» Лилии Биткуловой, привлечение к управлению гостиничных операторов имеет больше плюсов, чем минусов. «У сетевых отелей есть большой опыт, отлаженные операционные стандарты, сложившаяся практика получения „звезд“. Все это, безусловно, окажет влияние на качество сервиса в новых апарт-отелях: приходит понимание того, как нужно организовывать рабочее пространство, служебные зоны, гостевую зону, комплектацию номеров, позиционировать себя на рынке гостиничных услуг, занять свою нишу для получения возвратного гостя», — рассуждает она. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

НЫНЕШНИЙ ПОКУПАТЕЛЬ УЖЕ НЕ ГОТОВ РАССМАТРИВАТЬ ОБЪЕКТЫ «В ЧИСТОМ ПОЛЕ», ВСЕ СТАЛИ ЦЕНИТЬ НАЛИЧИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

КОТТЕДЖНЫЙ РЫНОК ПОЛУЧИЛ «ТРОЙКУ» ЗА 2018 ГОД В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ

БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО ОКОЛО 40 КОТТЕДЖЕЙ ИЛИ УЧАСТКОВ С ПОДРЯДОМ В ЭЛИТНЫХ ПОСЕЛКАХ, ЧТО В ПОЛТОРА РАЗА НИЖЕ УРОВНЯ СДЕЛОК ЗА 2017 ГОД. В ПРОШЛОМ ГОДУ НА РЫНОК ВЫШЛО ВСЕГО ТРИ НОВЫХ ПРОЕКТА В КЛАССЕ ЛЮКС. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО СПРОС ПОКУПАТЕЛЕЙ ПРОДОЛЖАЕТ СМЕЩАТЬСЯ В СТОРОНУ БИЗНЕС-СЕКТОРА. ТАМ СОВОКУПНО С ЭЛИТНЫМ СЕКТОРОМ БЫЛО ЗАКЛЮЧЕНО 150 СДЕЛОК, ЧТО НА 11% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2017 ГОДУ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», коттеджные поселки класса «элита» в Петербурге и Ленобласти представлены в формате организованной застройки с предложением готовых или строящихся домовладений 22 проектами, или 0,4 тыс. лотов в предложении (по элитным проектам 56% лотов находятся в открытом предложении от общего кол-ва лотов в поселках). Преимущественно все поселки данного класса сконцентрированы на северном направлении города и области (Курортный, Всеволожский, Выборгский районы). Основной диапазон стоимости в классе «элита» составляет от 20 до 50 млн рублей за домовладение, однако есть предложения, где средняя цена за домовладение превышает 70–100 млн рублей.

Эксперты компании Swiss Appraisal говорят, что в 2018 году на рынок элитной загородной недвижимости вышло три ключевых проекта, в рамках которых на продажу было выставлено более 50 домов, что в целом можно охарактеризовать как небольшое снижение по сравнению с 2017 годом. Проекты коттеджных поселков «Солнечный» и Sun Hill не стали изменять традициям и расположились в популярном Курортном районе, приобрести дома на старте продаж здесь можно от 90 и 70 млн рублей соответственно.

«Самый „объемный“ новый проект — „Высокий стиль“ от застройщика „Русь: Новые территории“ — предлагает своим покупателям дома из клееного бруса площадью более 350 кв. м и участки от 18 до 47 соток на территории общей площадью 13 га с полной инфраструктурой, соответствующей концепции и классу поселка. Цена дома сейчас начинается от 23 млн рублей. Поселок расположен еще в одном популярном районе элитной недвижимости — Всеволожском, где сейчас сосредоточено большинство проектов высококлассной загородной недвижимости Петербурга. Из-за некоторого перенасыщения этого района объектами цены здесь падают сильнее всего», — говорят в компании Swiss Appraisal.

Динамика цен предложения на большинство объектов высоких ценовых сегментов в последние годы относительно стабильна, колебания средних показателей цен фиксируются на фоне указанных далее причин. При оценке изменений рынка учитывается малая выборка поселков, то есть ценообразование каждого поселка

оказывает влияние на сводный показатель. Также в некоторых проектах ценообразование зависит от волатильности курсов валют, по которым за 2018 год отмечен значительный прирост по отношению к рублю (доллар +15%, евро +20%).

По данным «Петербургской недвижимости», всего за 2018 год было реализовано около 40 коттеджей или участков с подрядом в элитных поселках, что в полтора раза ниже уровня сделок за 2017 год. Причиной эксперты называют смещение спроса в сторону проектов без обязательного подряда: за 2018 год отмечен прирост сделок на 15–20% на дорогие земельные участки в ценовой группе «300–500 тыс. рублей за сотку» и «от 500 тыс. рублей за сотку».

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», констатирует смещение спроса на поселки бизнес-класса: «Так, драйвером спроса стал новый успешный проект во Всеволожском районе на территории курорта „Охта Парк“ — КП „Образ жизни“, объем сделок которого составил существенную долю от спроса в бизнес-классе».

Совокупно уровень сделок по домам и участкам с подрядом в поселках бизнес-класса и класса «элита» составил около 150 сделок, что на 11% выше, чем в 2017 году.

Директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов говорит: «Несмотря на то, что еще в 2017 году аналитики прогнозировали рынку премиальной загородной недвижимости рост цен на год вперед, существенного скачка вверх не произошло. Более того, во втором квартале 2018 года загородный сегмент премиум-класса стал дешеветь. Полагаю, это было связано с тем, что большинство имеющихся на рынке объектов данного класса фактически являлось неликвидным, а новых коттеджных поселков рынок практически не предлагал. Сегодня многие считают, что из-за запрета на долевое строительство немалая часть потенциальных покупателей жилья в городе обратит свой взор на коттеджные поселки за его пределами как на единственную альтернативу, а значит, „все карты“ в руках у загородных девелоперов».

Александр Беляев, управляющий партнер Engel & Volkers, рассуждает: «На текущий момент считается, что предложение на загородном рынке превышает спрос.

Однако если погрузиться в детальное изучение текущего предложения и спроса, будет очевидно, что достойных объектов в продаже крайне мало. Большая часть предложения состоит из уже морально устаревших объектов возведенных 15–20 лет назад, а для загородной недвижимости это действительно критичный возраст, при котором требуется проведение как минимум косметического ремонта, а зачастую и полная замена коммуникаций. Кроме того, нынешний покупатель уже не готов рассматривать объекты „в чистом поле“, все стали ценить наличие окружающей социальной инфраструктуры. Учитывая все выше сказанное, рынок наконец обратился к мировому опыту, и мы видим первые проекты, реализуемые в пригородах Петербурга, направленные в первую очередь на создание «точек притяжения», а уже потом на продажу объектов недвижимости».

Из наиболее ярких примеров подобного подхода, по мнению господина Беляева, стоит выделить курорты «Охта Парк» и Mill Creek, где в одном случае первоначальной «точкой притяжения» стал горнолыжный курорт, а во втором гольф-клуб мирового уровня. «Подобные проекты оказывают действительно глобальное влияние на формирование рынка загородной недвижимости и являются будущим в развитии объектов загородной

недвижимости. Так, лидерами продаж стали как раз поселки, расположенные в непосредственной близости от „Охта Парка“, — уверен эксперт.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, считает, что одним из катализаторов рынка загородной премиальной недвижимости может стать переезд в Петербург «Газпрома», хотя вряд ли серьезные изменения произойдут уже в 2019 году. «Вначале будут закрываться первичные потребности, для чего покупатели скорее рассмотрят городское жилье, нежели загородное. К тому же спроса со стороны представителей газовой монополии вряд ли хватит, чтобы покрыть существующие предложение коттеджных поселков, однако рынок этот переезд может всколыхнуть. Во всеми любимом Курортном направлении у девелоперов есть несколько „пятен“ в проработке, которые только и ждут благоприятного момента для вывода. Вопрос в том, насколько 2019 год станет благодатной почвой для их появления. Скорее нет. В текущем году, как и в прошлом, интерес, по нашим прогнозам, будет сконцентрирован на городском рынке жилья. В загородном премиальном сегменте пользоваться спросом будут объекты вторичного рынка, которые позволяют оперативно решить вопрос проживания», — говорит госпожа Конвей. ■

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ В 2018 ГОДУ

НАЗВАНИЕ	КОМПАНИЯ	НАЧАЛО ПРОДАЖ	КОЛИЧЕСТВО ЛОТОВ	ПЛОЩАДЬ ПРЕДЛАГАЕМЫХ ДОМОВЛАДЕНИЙ, КВ. М	СТОИМОСТЬ ПРЕДЛАГАЕМЫХ ДОМОВЛАДЕНИЙ, МЛН РУБ.
GATCHINA GARDENS	CASTORX CAPITAL (MERX TEAM)	IV КВАРТАЛ 2018 ГОДА	18	250-330	ОТ 58
HAPPY JARVI	«БРОКЕР — RICHNESS REALTY»	I КВАРТАЛ 2018 ГОДА	16	223-256	15-29
«ВЫСОКИЙ СТИЛЬ»	«РУСЬ: НОВЫЕ ТЕРРИТОРИИ»	II КВАРТАЛ 2018 ГОДА	41	227-375	32-40

ИСТОЧНИК: КЦ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КОТТЕДЖЕЙ/УЧАСТКОВ С ПОДРЯДОМ В ОБЪЕКТАХ КЛАССА «ЭЛИТА» НА 01.01.2019 (ИЗМЕНЕНИЕ ЗА 2018 ГОД)

СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБ.			СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КОТТЕДЖА, МЛН РУБ.		
01.01. 2019	01.01. 2018	РАЗНИЦА ЗА ГОД, %	01.01. 2019	01.01. 2018	РАЗНИЦА ЗА ГОД, %
170,5	158,9	7,2	61,2	53,5	14,5

ИСТОЧНИК: КЦ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

БЛАГОУСТРОЙСТВО УВЯЗАЛИ С БРЕНДОМ

ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА ПОБУЖДАЕТ ЗАСТРОЙЩИКОВ КОМФОРТ-КЛАССА ПЕТЕРБУРГА В РАЗЫ УВЕЛИЧИТЬ ЗАТРАТЫ НА БЛАГОУСТРОЙСТВО ПРИДОМОВОЙ ТЕРРИТОРИИ. ОДНОЙ ТОЛЬКО ДЕТСКОЙ ПЛОЩАДКОЙ ПОКУПАТЕЛЕЙ ДАВНО НЕ УДИВИШЬ, ПОЭТОМУ СТРОИТЕЛИ УСТАНОВЛИВАЮТ В СВОИХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ ФОНТАНЫ, СКАЛОДРОМЫ, РАЗБИВАЮТ ВЕЛОДОРОЖКИ И РАЗДАЮТ БЕСПЛАТНЫЙ WI-FI. ОЛЬГА КАНТЕМИРОВА

Как объясняет директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге Елизавета Конвей, сегодня на рынке жилья Петербурга наблюдается бум проектов комфорт-класса, и это вынуждает девелоперов «биться» за качество, в том числе и за счет улучшения благоустройства территории. «Если раньше местам общего пользования уделялось повышенное внимание только в сегментах „элита“ и „бизнес“, то в последние три года удобные и привлекательные пространства во дворе дома стали появляться и в комфорт-классе», — отмечает госпожа Конвей.

Еще несколько лет назад застройщики старались вывести как можно больше «квадратов» в своих проектах, пренебрегая при этом свободным пространством, дополняет директор компании «Этажи» в Санкт-Петербурге Артем Ксенофонтов. Сейчас же очевидный тренд — увеличение площади территории под благоустройство. «В проектах КОТ девелоперы предусматривают и организуют целые площади, и в дальнейшем используют их для различных активностей, например, для проведения ярмарок и праздничных мероприятий для жителей», — сказал господин Ксенофонтов.

По мнению экспертов, уровень благоустройства придомовой территории напрямую влияет на восприятие покупателями бренда застройщика. Стратег международного брендингового агентства Mildbegy Елена Куприна объясняет, что взаимодействие покупателя с брендом девелопера начинается задолго до момента покупки квартиры и не прекращается после завершения сделки. «Работа с многофункциональным, интуитивно понятным пространством, в котором отражены принципы и ценности девелопера, не должна заканчиваться после сдачи объекта. То, насколько гибко застройщик реагирует на изменения запросов аудитории, как быстро внедряет актуальные решения и внимательно относится к безопасности и порядку на придомовой территории, оказывает влияние на привлекательность как бренда в целом, так и конкретного объекта для нынешних и будущих жильцов», — считает Елена Куприна.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ По словам менеджера по продуктовым решениям компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Веры Малаховой, при определении бюджета на создание придомовой территории жилого комплекса, застройщику приходится соблюдать непростой баланс между показателями рентабельности проекта и обеспечением необходимого уровня комфорта дворов в данном сегменте.

Эксперт агентства недвижимости Century 21 Capital Petersburg Сергей Ткаченко сообщает, что за последние десять лет расходы застройщиков на благоустройство дворов в домах комфорт-класса выросли в разы. Если ранее они составляли



В ЧИСЛЕ НОВЫХ ПРИЕМОМ В ОЗЕЛЕНЕНИИ ДВОРОВ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ СЛОЖНЫЕ ЦВЕТОЧНЫЕ КОМПОЗИЦИИ, СОЗДАНИЕ ИСКУССТВЕННЫХ ПРУДОВ, НЕБОЛЬШИХ СКВЕРОВ

лишь 0,25% от общей стоимости проекта, то сейчас в некоторых проектах бюджет может доходить до 6%. В среднем, указывает руководитель отдела маркетинга строительного-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест» в Петербурге Яна Булмистре, петербургские застройщики сегодня тратят от 2 до 5% на благоустройство дворов в ЖК данного сегмента. В денежном выражении, дополняет директор по маркетингу ЖК «Новоселье: Городские кварталы» Алексей Муравьев, в проекте компании эта сумма составляет 2,5 тыс. рублей на каждый квадратный метр общей площади домов.

«Очевидно, что конечная цена благоустройства в точечном проекте и в проектах КОТ значительно отличается, но в целом на эти цели не должно уходить больше 7% от общего бюджета проекта. В противном случае это серьезно отразится на стоимости жилья», — уверен господин Ксенофонтов.

Основные отличительные особенности благоустройства дворов комфорт-класса, по мнению Артема Ксенофонтова, напрямую зависят от портрета покупателей. Квартиры в новостройках данного сегмента предпочитают семейные покупатели либо люди, которые в скором времени планируют обзавестись семьей. В связи с этим аналитики выделяют четыре основополагающих элемента, которые девелоперы активно применяют в своих проектах.

ПЕРЕШЛИ НА МЕСТНОЕ Первый и, пожалуй, самый основной — хорошо оснащенные детские и спортивные площадки. Как правило, на территории комплексов предусмотрено зонирование для детей

разных возрастных групп, а также отведены места для отдыха взрослых жителей. «Есть территории и для настольных игр, а в крупных жилых комплексах — велодорожки. В некоторых проектах есть специально оборудованные места для выгула и дрессировки собак», — сказал Алексей Муравьев.

Что касается спортивных площадок, то, по словам заместителя генерального директора ГК «Ленстройтрест» Натальи Лучиной, желательно, чтобы на территории двора были установлены только уличные тренажеры, а волейбольная, баскетбольная и футбольная площадки должны быть вынесены за его пределы, но расположены на территории квартала.

В оснащении детского оборудования на игровых площадках петербургских ЖК комфорт-класса произошли наиболее явные изменения: многим застройщикам пришлось отказаться от сотрудничества с иностранными поставщиками. С 2015 года, говорит госпожа Малахова, из-за оптимизации затрат компания стала работать только с российскими компаниями. «Этот рынок претерпел значительные изменения, и местные производители высоко подняли уровень производства и дизайн оборудования. В то же время критерии выбора наших партнеров очень высоки, и далеко не все преодолевают входной барьер», — сказала Вера Малахова.

Следующая обязательная составляющая дворов — озеленение территории. Руководитель мастерской NOOR Architects Михаил Беляков объяснил, что минимальная площадь озеленения территории жилых комплексов, регламентируемая ПЗЗ, составляет 23 x 100 кв. м совокупной площади квартир в проекте. Но высокая конкурентная среда вынуждает застройщиков расширять зеленые зоны с целью привлечения внимания покупателей. Одни, говорит директор компании «Маркетинг-Консультант» Сергей Разуваев, интегрируют в придомовую территорию альпийские горки, другие применяют геопластику (искусственное создание рельефа), третьи высаживают взрослые деревья. В числе новых приемов в озеленении дворов эксперты отмечают и сложные цветочные композиции, создание искусственных прудов, небольших скверов.

НИЧЕГО ЛИШНЕГО Еще один важный аспект в создании придомовой территории жилья комфорт-класса — безопасный двор без машин. Парковочные места в таких комплексах находятся либо в закрытом наземном паркинге, либо в подземном. Некоторые девелоперы предлагают оставлять автомобили только с внешней стороны дома на специально отведенных площадках, но в основном такой подход распространен в малоэтажных комплексах.

Безопасности жителей способствует закрытая территория двора. К числу функций, направленных на безопасность жителей домов комфорт-класса, Вера Малахова отнесла тревожную кнопку на детских площадках, а также контроль доступа, включающий системы видеонаблюдения, архивации данных, идентификации личности входящего на территорию жителя либо гостя.

Однако, по мнению Алексея Муравьева, с припаркованными авто во дворах бороться получается далеко не у всех девелоперов. «Стремиться, тем не менее, есть к чему. В действительности автомобили из дворов никуда не деваются, поскольку места в паркингах стоят дорого. Хотя гораздо более эффективное решение, казалось бы, лежит на поверхности: строить менее высотные дома и отводить больше площади для парковочных мест. Тогда в комплексе будет меньше автомобилей и больше места для их парковки», — рассуждает он.

ЧИСТЫЙ ДВОР КАК БОНУС И, наконец, четвертым обязательным элементом придомовой территории в комплексах комфорт-класса аналитики называют бонусы или «фишки» от застройщиков, которые отличают их проекты от других. Это может быть фонтан, QR-библиотека, архитектурное оформление террас, места для зарядки ноутбуков или смартфонов, бесплатный Wi-Fi. Устанавливают для местных жителей, продолжает Яна Булмистре, во дворах и скейт-парки, скалодромы, большие шахматы, авторское освещение.

Несмотря на то, что уровень благоустройства, по мнению экспертов, заметно возрос, не все застройщики справляются со своими обязательствами вовремя. «У многих застройщиков руки до обустройства прилегающих территорий и внутренних дворов доходят спустя недели, а то и месяцы после того, как комплекс сдан в эксплуатацию. Это приводит к тому, что жильцы вынуждены гулять вдоль стен своего дома или отправляться на поиски подходящих для прогулок мест», — сетует господин Муравьев.

После снежной зимы этого года, предполагает Сергей Разуваев, отличным уникальным торговым предложением от девелоперов Петербурга может стать простой девиз: «Чистый двор». «В этом смысле налаженные взаимоотношения девелопера и управляющей компании — один из инструментов создания комфортной среды для жильцов. В то время как все говорят о дворе без машин, ярких детских площадках со специальными покрытиями, современных спортивных комплексах, про сервис и управление жилым фондом задумываются далеко не все застройщики. А стоило бы», — резюмирует господин Разуваев. ■



ЕВГЕНИЙ ПИВНЕНКО

«ЖИЛЬЕ В ЧЕРТЕ КАД НЕ ИМЕЕТ ПРАВА БЫТЬ МАССОВЫМ ЭКОНОМОМ, ЭТО БАЗОВО КОМФОРТ-КЛАСС»

НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ФОРМИРУЕТСЯ НОВЫЙ СЕГМЕНТ — ВТОРИЧНАЯ НОВОСТРОЙКА, КОТОРАЯ ЗАВЕДОМО ПРОИГРЫВАЕТ СОВРЕМЕННЫМ ПРОЕКТАМ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИХ КЛАССА, УВЕРЕН ИВАН НОСОВ, ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И РЕКЛАМЕ ГРУППЫ ЦДС. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ ОН РАССКАЗАЛ О ПЕРСПЕКТИВАХ РЫНКА.

GUIDE: Сегодня нередко приходится слышать мнение о том, что на петербургском рынке новостроек происходит перераспределение удельных долей жилья разного класса. Какие тенденции в этом плане отмечаете вы?

ИВАН НОСОВ: Для начала надо уточнить, что по логике развития петербургской агломерации жилье в черте КАД не имеет права быть массовым экономом, это базово комфорт-класс. А дальше уже частности, как именно девелопер трактует понятие комфорта на конкретном объекте. Если говорить о жилье высокого ценового диапазона, то здесь большое значение имеют детали, материалы отделки, фасадное исполнение и эстетика. Важно наделить проект смыслами и функциями, соответствующими образу жизни целевой аудитории. Глобально современные технологии таковы, что можно построить добротный, но недорогой дом без изысков — этот проект и будет считаться экономом. Однако в черте Петербурга сейчас таких жесткобюджетных объектов нет. По разным оценкам, средняя цена квадратного метра в городе составляет 105–108 тыс. рублей — покупатель готов платить за комфорт.

Примечательно, что многие дома, введенные в эксплуатацию семь-пять лет назад как комфорт-класс, уже морально устарели. Можно сказать, что сейчас в городе формируется новый сегмент жилья — вторичная новостройка. И этот сегмент уже в ближайшем будущем может быть скорректирован в сторону уменьшения стоимости, поскольку такие объекты проигрывают современным с точки зрения планировочных решений и качества жилой среды.

Нижний сегмент стал более комфортным — это очевидно. Не все элитные проекты пятнадцатилетней давности могут похвастать сопоставимыми характеристиками. Они уступают по технологиям, внедренным на уровне внутренней инженерии, посадке дома, по-настоящему интересному двору, свободному от машин, даже по входным группам и остеклению. По нашей оценке, сегодня к комфорт-классу можно отнести около 70% строящегося в Петербурге жилья.

Если говорить о проектах, которые действительно можно охарактеризовать как элитные, то их можно пересчитать по пальцам. Класс объекта в этом случае определяет не столько цена квадратного метра, установленная девелопером, сколько итоговая ценность, представляющая собой полное совпадение ожиданий покупателя и продавца. Это и соответствие локации, и качество проработки проекта, и его идея, концепция, наполнение. Остальное жилье может классифицироваться как бизнес-класс с вариациями.

G: Кто или что больше всего влияет на эту эволюцию?

И. Н.: Хочется думать, что повлияла прежде всего невидимая рука рынка — конкуренция. Кроме того, развиваются финансовые инструменты, та же ипотека, благодаря которой покупка жилья становится более доступной. Причем не только в комфорт-классе, но и в сегменте элитного жилья: покупатели дорогих квартир также пользуются ипотечным кредитованием, поскольку им зачастую более выгодно привлечь заемные средства, чем изъять крупную сумму из оборота.

G: Как изменилась покупательская аудитория? Как принадлежность к той или иной социальной группе влияет на выбор приобретаемого жилья?

И. Н.: Скорее можно отметить приоритеты разных поколений. Классический случай: если приобретается квартира для молодого человека с помощью родительского капитала, то пожелания самого будущего жильца и его родителей противоречивы. Младшее поколение рассматривает современную новостройку, а родители ориентированы на что-то «привычное и надежное» — например «сталинку». Не то чтобы они друг друга не понимали, но поведенческая разница, обусловленная принадлежностью к разным поколениям, присутствует.

G: А есть ли среди покупателей дорогого жилья люди со средним достатком?

И. Н.: Конечно. Опять-таки потому что появились соответствующие финансовые инструменты. Но действительно глобальная

тенденция, как мне кажется, в том, что люди выбирают жилье в соответствии со своими приоритетами, а не с уровнем доходов или принадлежностью к социальной группе. Для кого-то в приоритете жилье не просто комфортное, но статусное, хотя по уровню доходов семьи, казалось бы, более целесообразно выбрать менее дорогой вариант. А кто-то, хоть деньги и позволяют, не готов переплачивать за бизнес-опции, предпочитая расходовать средства на другие цели. Соответственно, предлагая комфорт-класс, мы должны учитывать возможные предпочтения и прямой целевой аудитории, и тех, кто готов приобрести квартиру в качественном интересном проекте, но не переплачивая за престиж.

Мы видим проявление этой тенденции в структуре продаж в квартале «ЦДС Елизаровский». Понятный район, близость к метро и к центру — набор параметров проекта обусловили его привлекательность для разных категорий покупателей. Как для тех, кто живет в этой локации и хотел бы улучшить жилищные условия, так и для тех, кто мог бы купить что-то и дороже, но выбирает «ЦДС Елизаровский» из-за необходимого и достаточного для него комфорта.

G: Насколько фактический спрос на жилье соответствует в нынешнем году прогнозируемому?

И. Н.: Мы в оптимальной ситуации — ожидаемого и желаемого развития событий. Хотя готовились и к вариантам менее оптимистичного развития событий (прошлый год характеризовался подъемом, а за всяким подъемом следует спад). К счастью, песимистичные сценарии пока не реализовались.

Отыгрывается ли сейчас «эффект 1 июля», когда вступят в силу очередные поправки в профильное законодательство? Вполне возможно. Влияет ли на спрос опасение дальнейшего повышения ставки по ипотеке? Да, и это не исключено. Спрогнозировать, каким будет спрос на жилье во втором полугодии, сейчас практически нереально, поскольку на ситуацию может повлиять множество факторов.

С одной стороны, макроэкономическая картина не слишком радует. Реальные доходы населения падают. Но с другой стороны, Петербург наравне с Москвой «перетягивает» спрос из регионов. Региональные сделки могут сегодня составлять в общем объеме ведущих петербургских застройщиков до 30%. И это может до известных пределов нивелировать общее «проседание» рынка. Однако и в целом по уровню обеспеченности жильем нам еще есть куда расти: в сравнении с европейскими странами этот показатель у нас меньше в 1,5–2 раза.

Очевидно, что после 1 июля изменения на строительном рынке повлияют на параметры и, возможно, на структуру спроса. Рынок станет более прозрачным и в хорошем смысле зарегулированным. Девелоперам потребуется какое-то время, чтобы оценить новые условия ведения бизнеса и в соответствии с ними сформировать модель продаж, в которой, помимо привычных слагаемых — динамики спроса и ценообразования, добавится зависимость ставки проектного финансирования от объема проданных квартир. С другой стороны, практически исчезнут предложения с неоправданным дисконтом или откровенным демпингом. И это предотвратит появление новых обманутых дольщиков. Как ни странно, они зачастую появляются на высокорискованных проектах, по которым на момент совершения сделки уже все было понятно.

G: А в чем сегодняшний рынок благоприятен для девелоперов?

И. Н.: Девелопмент априори интересный бизнес, где большое количество компетенций и усилий сводится в один результат. Рынок насыщен конкурентами, динамичен и требователен, не дает расслабиться и почивать на лаврах. Важно, что основными игроками остаются коммерческие структуры, а значит, классические законы рыночной экономики по-прежнему действуют. И самое главное: рынок дает возможность заниматься формированием облика территорий не на годы, а на десятилетия вперед — чтобы все это было глобально и осмысленно. ■

ПОТЯНУЛО К ОТДЕЛКЕ

РЫНОК НОВОСТРОЕК ПЕРЕНИМАЕТ ЕВРОПЕЙСКИЕ ТРЕНДЫ, И ВСЕ БОЛЬШЕ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ КОМФОРТ-КЛАССА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СДАЕТСЯ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ. ПРИ ЭТОМ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 5–15 ТЫС. РУБЛЕЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИСПОЛЪЗУЕМЫХ МАТЕРИАЛОВ. ПОЯВЛЯЮТСЯ И ВАРИАНТЫ КВАРТИР С ПОЛНОЙ ИЛИ ЧАСТИЧНОЙ МЕБЛИРОВКОЙ, НО ОНИ ПОКА НЕ СТАЛИ НОРМОЙ ДЛЯ МЕСТНОГО РЫНКА. АНДРЕЙ СЕМЕРИКОВ

Если еще пять-семь лет назад квартиры с отделкой можно было встретить только в жилых комплексах эконом-класса, то сегодня эта опция все чаще встречается и в комфорт-классе. Качество финишной отделки становится одним из конкурентных преимуществ застройщика и, по словам экспертов, не имеет ничего общего с типовой отделкой низкого качества, которую еще несколько лет назад можно было встретить в эконом-классе.

РАСТУЩИЙ ИНТЕРЕС По оценкам экспертов, доля квартир с отделкой «под ключ» в комфорт-классе за последние несколько лет значительно выросла и сейчас составляет 30–40%. В остальных случаях квартиры передаются с подготовкой к отделке или в черновом варианте, однако застройщик предлагает отделку в качестве дополнительной опции за отдельную плату. Стоимость чистовой отделки в комфорт-классе, по подсчетам участников рынка, колеблется от 5 до 15 тыс. рублей за квадратный метр и зависит от используемых материалов.

К примеру, отделка квартир во второй очереди проекта «Огни залива» включает виниловые обои светлых тонов, ламинат 32-го класса, кафель в ванной комнате и импортную сантехнику, счетчики холодной и горячей воды, радиаторы австрийского производства с терморегуляторами, двухкамерные металлопластиковые окна, металлическую усиленную ламинированную изнутри входную дверь с двумя замками, межкомнатные двери, остекление лоджий и балконов, рассказывает Елена Гутман, начальник управления маркетинга и продаж ЗАО «БФА-Девелопмент». Стандартная отделка от застройщика, по словам госпожи Гутман, стоит от 6 тыс. рублей за «квадрат», а улучшенная — от 9 тыс. рублей.

В проектах комфорт-класса ГК «КВС» потолки в жилых помещениях окрашиваются вододисперсионными акрилатными красками в два слоя, в ваннах и туалетах наносится влагостойкая краска. В санузлах устанавливается полный комплект сантехники европейского производства. Специалисты компании также монтируют счетчики света, тепла и воды, розетки для телевидения, видеодомофона и телефона, добавляет Марианна Ивлева, начальник отдела маркетинга ГК «КВС».

«Застройщик закупает строительные материалы по оптовым ценам, поэтому покупка квартиры с отделкой для клиента достаточно выгодна, если сравнивать квартиру с отделкой и квартиру без отделки и затратами на предстоящий ремонт. Плюс ко всему в квартиру можно въехать сразу и не тратить время на изматывающий ремонт», — поясняет госпожа Ивлева.

По словам Екатерины Соболевой, управляющего директора центра инвестиций в недвижимость Bescar Asset Management, в отделке квартир комфорт-класса используются классические, но более качественные материалы. Сочетание подбирают дизайнеры, поэтому цветовые решения и элементы фурнитуры универсальны, но не портят внешний облик интерьера, который может быть у каждого индивидуален.

Александр Свинолобов, заместитель генерального директора ООО «Бонава Санкт-Петербург», рассказывает, что при покупке квартиры каждый клиент компании получает рекомендации по отделке, подготовленные собственными дизайнерами, — они помогают выбрать и отделку, и интерьер. «Клиенты заполняют лук-лист — документ, в котором отмечены все детали, касающиеся будущей отделки квартиры: выбор кафеля, тип дверей, оттенок стен. Пакет можно пересмотреть в любой момент (перейти на другой или выбрать иные оттенки), пока документы не переданы в работу на стройплощадку. Перед передачей квартиры покупателю каждая квартира в новостройке с отделкой от застройщика внимательно проверяется специалистами компании и дизайнером на соответствие лук-листу», — делится опытом господин Свинолобов.

В объектах «Строительного треста» квартиры передаются без ремонта, однако в качестве дополнительной услуги компания предлагает чистовую отделку, стоимость которой можно сразу включить в сумму ипотечного кредита. «Стоимость такой отделки составляет 15 тыс. рублей за квадратный метр, и она предполагает монтаж натяжных потолков, укладку ламината, оклейку стен обоями под покраску, установку светильников и межкомнатных дверей, использование сантехники европейских брендов и монтаж теплых полов в ванной комнате», — говорит Сергей Сте-



ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, ДОЛЯ КВАРТИР С ОТДЕЛКОЙ «ПОД КЛЮЧ» В КОМФОРТ-КЛАССЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕКОЛЬКО ЛЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛА И СЕЙЧАС СОСТАВЛЯЕТ 30–40%

панов, директор по продажам компании «Строительный трест».

Как отмечает Марианна Ивлева, когда застройщик сдает квартиру с отделкой, срок выполнения работ регулируется договором долевого участия. «Налаженная работа собственной подрядной организации, которая занимается отделкой квартир, позволяет минимизировать сроки. Некоторые работы проводятся параллельно, фактически срок строительства не увеличивается», — поясняет госпожа Ивлева.

БЫТЬ В ТРЕНДЕ По словам Елизаветы Конвей, за последние несколько лет изменилось не столько соотношение квартир с отделкой и без, сколько качество предложения: оно, несомненно, выросло. «Если раньше отделка в комфорт-классе была типовой, то сейчас это пусть не авторская, но точно отделка, которая была индивидуально разработана под конкретный проект и которая обычно включает несколько вариантов. Разные дизайн-проекты позволяют выбрать тип напольного покрытия, оттенки покраски — в нейтральных тонах или что-то более яркое, натяжные потолки, двери, сантехнику. Чаще всего в квартирах комфорт-класса можно встретить готовые «мокрые зоны», где уже установлена сантехника», — отмечает госпожа Конвей.

Участники рынка говорят, что на протяжении нескольких лет в тренде скандинавский стиль отделки. Как правило, речь идет о светлых тонах и простых формах. Также распространены современная

классика в нейтральных теплых тонах и модерн, добавляет госпожа Конвей.

Европейские тренды касаются не только цветовой гаммы в отделке, но и мебелировки квартир. Еще несколько лет назад на рынке появились единичные жилые комплексы комфорт-класса, в которых квартиры предлагались не только с полной отделкой, но и с мебелировкой. Пока этот формат не прижился на нашем рынке, но некоторые застройщики намерены его развивать.

По мнению Сергея Степанова, российский рынок недвижимости все больше становится похожим на европейский, а тренд продажи квартир с полной отделкой и мебелировкой будет развиваться. ««Строительный трест» также прорабатывает варианты со встроенными кухнями, и в перспективе мы планируем предложить такой продукт рынку. По подсчетам экспертов, кухня в квартире увеличит стоимость квадратного метра на 2–2,5 тыс. рублей», — рассказывает господин Степанов.

Полностью мебелированные квартиры или квартиры со встроенной кухней есть в некоторых проектах КВС.

Елена Гутман рассказывает, что в первой очереди ЖК «Огни залива» предлагались трехкомнатные квартиры площадью 78,89 кв. м с мебелировкой, оборудованные встроенной кухней и шкафами в прихожей. «Но потенциала для дальнейшего развития этой идеи мы не увидели. Самые приятные хлопоты, связанные с обустройством своих квартир, с выбором мебели и декором, покупатели желают оставить себе», — резюмирует госпожа Гутман. ■

СИНЕРГИЯ ВЫХОДИТ НА ПЕРВЫЙ ПЛАН

ТРЕБОВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОСТОЯННО РАСТУТ. ЕЩЕ НЕДАВНО ЭТОТ ТРЕНД ЗАТРАГИВАЛ ВНЕШНИЙ ОБЛИК, НАПОЛНЕНИЕ, ПЛАНИРОВКИ, НО ТЕПЕРЬ СТАВКИ ЕЩЕ ВЫШЕ. ВЫИГРЫВАЮТ ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПРЕДЛОЖИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ СЕРВИС И УСЛУГИ, ВНУТРЕННЮЮ ИНФРАСТРУКТУРУ И БЕЗОПАСНОСТЬ. АГАТА МАРИНИНА

Запросы покупателей новостроек трансформируются в связи с изменениями стиля жизни. Современный образ жизни в мегаполисе заставляет быть более мобильными, иметь доступ к точкам деловой и культурной жизни, иначе распределять собственное время и ресурсы и четко расставлять приоритеты. В этих условиях важно, чтобы дорога от дома до работы занимала минимум времени, бытовые хлопоты были максимально делегированы, а дом был не только комфортным, но и «умным». При этом традиционные факторы, такие как функциональные планировки, качественные места общего пользования, благоустроенные дворы и привлекающие своей архитектурой фасады по-прежнему в силе.

Новостройки в новых районах мало когда в полной мере отвечают всем этим требованиям. Это прерогатива локаций со сложившейся социальной и культурной средой, то есть в центральной части города и на прилегающих к ней территориях. Именно поэтому в последнее время спрос на новое жилье возвращается из пригородов в исторические районы Петербурга. Аналитики отмечают, что эта тенденция поддерживается появлением в объеме предложения объектов с качественным и разнообразным наполнением. И что немаловажно, теперь просторные холлы, консьерж-службы, концептуальные дворы и дополнительные услуги можно увидеть не только в элитных домах, как это было раньше.

ПО СТАНДАРТАМ МИРОВЫХ ОТЕЛЕЙ

В последние годы предложение было существенно расширено выводом на рынок сервисных апарт-отелей. У покупателей появилось еще больше возможностей для выбора. Апартаменты создали отдельную нишу за счет своих преимуществ. К услугам жителей — гостиничный сервис и собственная расширенная инфраструктура комплексов, включающая рестораны, кафе и общественные пространства. Все это, к примеру, предусмотрено в новом апарт-отеле YE'S Marata, который группа компаний «Пионер» возводит на Социалистической улице в Центральном районе Петербурга.

YE'S Marata — флагманский проект одноименной сети апарт-отелей, которая включает в себя объекты в двух столицах, в Москве и Петербурге. Активный рост сети, который сейчас происходит, свидетельствует о востребованности формата. Это доказывает, что формат, в котором есть лучшее от традиционных качественных гостиниц, быстро пришелся по душе людям, стремящимся к европейскому уровню жизни. В YE'S Marata покупателям предлагаются как студии площадью 19,3–23,9 кв. м, так и видовые съюты площадью 120,1 кв. м с двумя спальнями и террасой. Так как при создании таких апарт-отелей использована практика гостиничных



YE'S MARATA — ФЛАГМАНСКИЙ ПРОЕКТ ОДНОИМЕННОЙ СЕТИ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ

сетей, то владельцы юнитов автоматически получают качественную отделку, возможность пользоваться в круглосуточном режиме сервисом и ресепшен, ресторанами и общественными пространствами непосредственно в комплексе. К примеру, в апарт-отеле YE'S Marata на первом этаже разместятся ресторан, фитнес, зона коворкинга, торговые галереи. Внутренний двор апарт-отеля станет полноценным общественным пространством. «Профессиональная управляющая компания обеспечит широкий перечень дополнительных сервисных услуг. У тех, кто отдает предпочтение апартаментам, всегда есть возможность заказать уборку, доставку продуктов в апартаменты, аренду транспорта, а также можно попросить купить билеты или выполнить мелкие ремонтные работы. И это далеко не полный список», — рассказывает директор по маркетингу ГК «Пионер» Юрий Коган.

Те, кто уже живет в апарт-отелях, в качестве еще одного важного преимущества таких домов перед традиционными жилыми комплексами, отмечают «начинку». Ведь важно, когда комплекс оснащен современными инженерными системами — от пожарной сигнализации, контроля доступа и видеонаблюдения на базе IP-технологии (более 350 видеокамер) до системы вентиляции и мусороудаления.

Кстати, апартаменты в YE'S Marata приобретают как для собственного проживания, так и для инвестиций. Гаран-

тированная доходность составляет до 12% годовых. Полностью оборудованные апартаменты — уже готовый для получения пассивного дохода актив. При этом стоимость юнитов может быть на 25% ниже, чем цены на квартиры в аналогичной локации.

ПРАВИЛЬНОЕ СОСЕДСТВО Хотя апартаменты и весьма востребованный формат, все же некоторые предпочли бы приобрести квартиру в традиционном жилом комплексе. И не всегда при этом придется лишиться возможности пользоваться внутренней инфраструктурой, сервисом и дополнительными услугами. На прилегающем к апарт-отелю YE'S Marata участке группа компаний «Пионер» возводит жилой комплекс бизнес-класса — YE'S Residence. ЖК объединен с апарт-отелем и станет его частью. Это означает, что жители получают не только все составляющие домов высокого класса: комфортное жизненное пространство, подземный паркинг, современные инженерные решения, продуманные планировки, но и неограниченный доступ к сервисной инфраструктуре гостиничного уровня апарт-отеля. То есть в распоряжении владельцев и арендаторов квартир будет все то, к чему все привыкли в отелях, но что пока редко встречается в жилых домах. YE'S Residence — это небольшое число соседей, на девяти этажах расположено всего 65 квартир. На трех верхних уров-

нях — просторные террасы с видами на исторический центр. «Такая коллаборация дает нам возможность предоставить покупателям широкий выбор не только планировочных решений, но и функциональных составляющих. При этом в своем проекте мы проработали все таким образом, чтобы жители и апарт-отеля, и комплекса YE'S Residence смогли комфортно пользоваться всей инфраструктурой в любое время. Об этом позаботится профессиональная управляющая компания», — отмечает господин Коган.

Общее для покупателей и апартаментов, и квартир преимущество — локация проекта. Оба комплекса расположены в окружении лучших торговых центров, ресторанов, театров, галерей, в эпицентре культурной и деловой жизни Петербурга. Часть Центрального района, в которой реализуется апарт-отель YE'S, является одной из наиболее активно развивающейся с точки зрения светской жизни. В пяти минутах пешком — главная ресторанный улица Петербурга — улица Рубинштейна.

Современное место для жизни должно быть именно таким: в эпицентре деловой и культурной жизни, но с возможностью уединения, качественным, но доступным, с внутренней инфраструктурой и дополнительным сервисом, чтобы сэкономить время. И если еще несколько лет назад на это можно было закрыть глаза, то сейчас потребительские предпочтения диктуют уже иные правила игры. ■

ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА



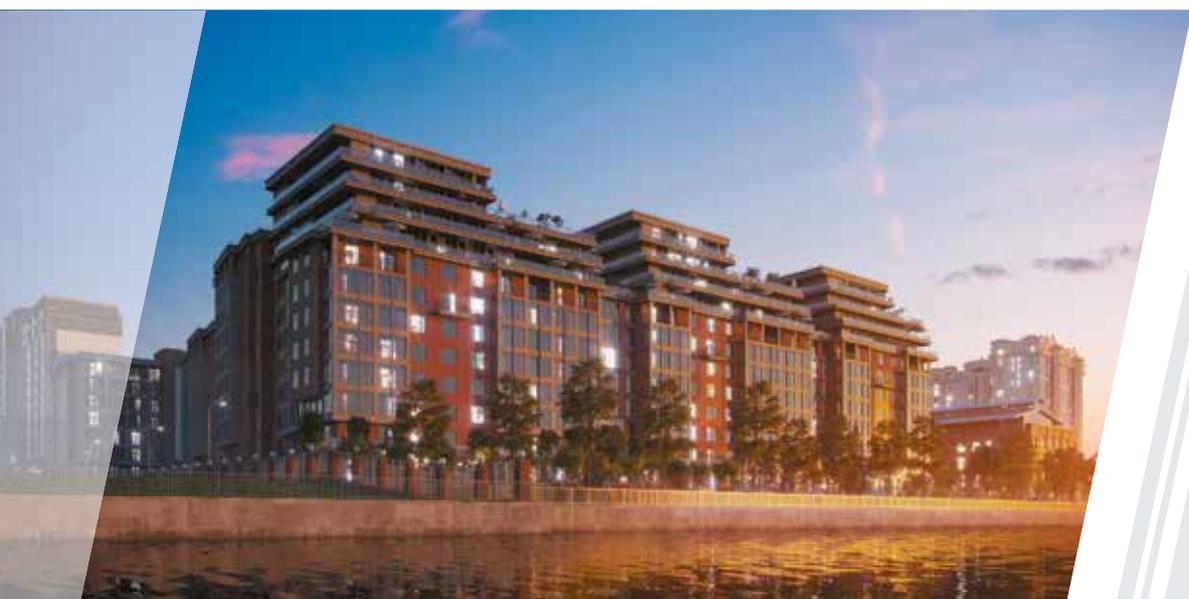
FUSION

- 10 минут до Невского проспекта, у Гренадерского моста
- Клубный дом на 110 квартир
- Широкие видовые террасы
- Высота потолков 3 м
- Сдаем в этом году



BOTANICA

- Бизнес-класс в сердце Петроградки, рядом Ботанический сад
- Квартиры с террасами. Теплые лоджии
- 2,4 квартиры на этаже. Нет студий
- Панорамные и угловые окна
- Высота окон 2,1 м



ЭТАЛОН НА НЕБЕ

- 7 минут до Невского проспекта, 600 м до метро «Елизаровская»
- Видовые квартиры с террасами
- Двухуровневые квартиры с прямым выходом на набережную Невы
- Квартиры с отдельным входом



Эталон
ЛенСпецСМУ

www.lenspecsmu.ru
(812) 501-19-38



Группа Эталон