НА ОРБИТЕ БОЛЬШОГО ГОРОДА / 17
АПАРТАМЕНТЫ ПРИНИМАЮТ ЭСТАФЕТУ / 18
ЗАСТРЯВШИЕ МЕЖДУ ГОРОДОМ И ДЕРЕВНЕЙ / 20
ОТ ЧАСТНОГО — К ОБЩЕМУ / 22

Недвижимость

Понедельник, 27 мая 2019 №89/П
(№6569 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

Daniel Semenov

РЕКЛАМА

Доходность до 15% годовых**

РЕКЛАМА

Y | A | R | D

RESIDENCE*

Мы построили ваши планы

Апартаменты у Невского проспекта

+7(812)325-00-00

www. yard.ru

НАЗВАНИЕ ОБЪЕКТА YARD RESIDENCE (*ЯРД РЕЗИДЕНС). ЗАСТРОЙЩИК – ООО "ЯЛТА", ОГРН: 1089847130009. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА WWW.YARD.RU И НАШ.ДОМ.РФ

Входит в Группу компаний «Ярд». Санкт-Петербург, ул. Херсонская, д. 43/12 лит. А, Yard Residence. Тел.: (812) 325-00-00. 214 ФЗ. Предложение не является публичной офертой. **Доходность 15 процентов годовых обеспечивается путем передачи собственником готовых апартаментов (площадью 27. 25 м², стоимостью 4 800 000 руб.) в аренду управляющей компании «Нопеус» по цене 2500 руб./сутки, при средней заполняемости 80 %. Подробности в отделе продаж.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ»

В ПОИСКАХ ТОЧЕК ПРИТЯЖЕНИЯ ДЛЯ ДАЧНИКОВ

Наступившее лето внесло определенное уж если и не затишье, то точно спокойствие и размеренность на рынок недвижимости города. Центр интереса горожан до осени плавно сместился на загородное направление: еще с февраля дальновидные петербуржцы стали подбирать себе варианты для отдыха на природе. Далеко не каждый житель Северной столицы готов взять на себя обременение по содержанию загородной собственности, для некоторых гораздо проще заплатить за аренду жилья на какой-то определенный период, а в оставшиеся месяцы года выкинуть эту проблему из головы. Но, как жалуются неопытные арендаторы, к маю предложений с приемлемым соотношением цены и качества практически не остается. При таком спросе логично было бы предположить, что с каждым годом в пригородах станет появляться все больше и больше проектов апартамент-отелей или малоэтажных комплексов, предназначенных для сдачи в аренду. Однако если в Петербурге сегмент сервисных апартаментов — один из самых быстрорастущих на рынке недвижимости, то в паре десятков километров от КАД ситуация прямо противоположная. В некоторых видовых локациях действительно строятся апартаменты — но не для сдачи, а для постоянного проживания. Возводить за городом апарты для сдачи в аренду оказывается невыгодно — спрос на них активен только в теплое время года и на новогодние праздники. В оставшуюся — большую — часть года такие объекты простаивают незаполненными, а значит, срок окупаемости таких проектов может превышать десять лет, что делает их малопривлекательными для инвесторов. Поэтому для девелоперов крайне важно придумать для таких объектов точки притяжения, которые бы генерировали трафик.

Впрочем, опыт базы в Ленобласти, открытой несколько лет назад бывшим высокопоставленным чиновником правительства региона, показывает, что все-таки сделать подобный проект успешным и привлекательным круглый год можно. Стоит лишь креативно подойти к делу.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЛИЧНЫЙ КОНТАКТ

СЕГОДНЯ ЧЕРЕЗ БРОКЕРСКИЕ КОМПАНИИ ПРОДАЕТСЯ ДО 50% ВСЕЙ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА. КАК ОТМЕЧАЮТ АНАЛИТИКИ, ЭТОТ СЕГМЕНТ МЕНЕЕ ВСЕГО ПОДВЕРЖЕН ВЛИЯНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: ПРИ ПОДБОРЕ ОБЪЕКТА СТОИМОСТЬЮ НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ ЛИЧНЫЙ КОНТАКТ И КОНСУЛЬТАЦИЯ ЗНАЮЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЮТСЯ РЕШАЮЩИМ ФАКТОРОМ. РОМАН РУСАКОВ

Как отмечают специалисты, рынок элитного жилья в Петербурге намного меньше московского, и агентств, которые специализируются на работе только с элитной недвижимостью, немного. Они имеют соответствующие компетенции, высокий уровень экспертизы рынка и качественные клиентские базы. Работа с дорогими объектами требует особого подхода. Отличаются каналы коммуникаций, способы презентации и работа с клиентами. Развитие технологий, безусловно, оказывает влияние на эти процессы, но во все времена покупатели дорогой недвижимости ценили свое время, скорость получения информации, качество, эстетику и достоверность предоставляемых данных, внимание к своим предпочтениям.

«Успешные брокеры элитной недвижимости виртуозно владеют коммуникативными навыками и глубоким знанием рынка. Девелоперы элитного жилья с удовольствием сотрудничают с агентствами»,— говорит Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg. Он обращает внимание на то, что приобретение квартир в строящихся домах с точки зрения подготовки сделок и их оформления намного проще, чем проведение сделок на вторичном рынке. «Договор заключается с застройщиком, процедура проведения сделки регламентирована и безопасна. Главное — сделать правильный выбор качественного объекта от надежного девелопера. Напротив, сделка с вторичным объектом требует дополнительного внимания и изучения истории квартиры, возможных перепланировок. Опытный брокер проведет экспертизу документов истории объекта, даст советы, как снизить риски и провести переоформление прав собственности»,— указывает господин Пашков.

Александра Овчинникова, младший аналитик ИК «Фридом Финанс», подсчитала, что с элитной недвижимостью в Петербурге работает около 40 агентств, с привлечением которых продается примерно половина элитной недвижимости.

Далеко не все девелоперы готовы к сотрудничеству с агентствами. «Через агентства в среднем продается около половины строящейся недвижимости. Но это в среднем — все зависит от конкретного проекта. Мы лично предпочитаем продавать самостоятельно, привлекая агентства в качестве дополнительных источников клиентов. В моем понимании застройщик лучше знает и понимает свой проект и лучше сможет представить его потенциальному клиенту»,— полагает Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

МЕНЕДЖЕРЫ ПО ПРОДАЖАМ ПРЕМИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ С САМЫМИ НЕОЖИДАННЫМИ ВОЗРАЖЕНИЯМИ, КОТОРЫХ У ПОКУПАТЕЛЕЙ КЛАССА МАСС-МАРКЕТ ПРОСТО НЕ ВОЗНИКАЕТ

Начальник отдела маркетинга ГК «Росстройинвест» Екатерина Пчелкина отмечает: «Покупатель элитного жилья требует индивидуального подхода. Менеджеры по продажам премиальных объектов должны быть готовы работать с самыми неожиданными возражениями, которых у покупателей класса масс-маркет просто не возникает. Именно поэтому в нашей компании продажами элитного жилья занимается специальное подразделение отдела продаж. Мы также сотрудничаем с несколькими брокерами. Тем не менее покупатель стремится работать напрямую с застройщиком, степень доверия к которому все равно выше, чем даже к самому именитому брокеру, который воспринимается как посредник. Структура сделок также свидетельствует о том, что покупка напрямую у застройщика пользуется большей популярностью. Отмечу, однако, что сотрудничество с профессиональным элитным брокером благотворно сказывается на репутации проекта. Готовность признанного игрока рынка продавать квартиры в конкретном ЖК означает надежность застройщика и продуманность проекта».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит: «Риски у этого бизнеса очень высокие. Без эксклюзива на открытом листинге работать очень сложно — прежде всего из-за широкой доступности информации на рынке. В этом поле идет серьезная борьба, но методы незамысловаты. Успеха добиваются те, у кого есть клиентская база из любого люксового бизнеса (не строительного), либо агентства, которые не экономят на кадрах и привлекают независимых агентов со своими наработанными базами. При этом компании вынуждены щедро делиться комиссией с агентами». Госпожа Конвей считает, что доверию застройщика не способствует и то, что среди риелторов есть такие агентства, которые используют в работе некорректные приемы, создавая помехи самим девелоперам. «Например, для увеличения продаж они могут использовать в контекстной рекламе копии сайтов застройщика. Для потенциального клиента это неудобно: он не понимает, где находится, так как сайты-реплики полностью копируют фирменный стиль, предложение и контент оригинального сайта застройщика»,— указывает она.

Госпожа Конвей отмечает, что вторичный рынок пока не настолько технологичен, как первичный, хотя агрегаторы появились уже и здесь. «Для агентской схемы первичный рынок гораздо выгоднее, так как предлагает более широкую линейку вариантов, в то время как предложение на вторичном рынке зачастую ограничено всего одной или двумя позициями»,— рассуждает она. ■

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

С РАЗНЫМИ ВИДАМИ

ДОЛЯ ИНОГОРОДНИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ В СТРУКТУРЕ СДЕЛОК НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОЙ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2019 ГОДА ОСТАЕТСЯ ВЫСОКОЙ, НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ ДАЖЕ КОНСТАТИРУЮТ НЕБОЛЬШОЙ РОСТ ДОЛИ ЗАРУБЕЖНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ. ПОСЛЕДНЮЮ ТЕНДЕНЦИЮ ОНИ СВЯЗЫВАЮТ С ИЗМЕНЕНИЯМИ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ. ПРИ ЭТОМ ТРЕБОВАНИЯ К НЕДВИЖИМОСТИ СО СТОРОНЫ МЕСТНЫХ ЖИТЕЛЕЙ И ПРИЕЗЖИХ МОГУТ КАРДИНАЛЬНО ОТЛИЧАТЬСЯ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В РЯДЕ СЛУЧАЕВ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ СМОТРЯТ КУДА ШИРЕ НА ЛОКАЦИЮ И ПРОЕКТ, БОЛЕЕ ОБЪЕКТИВНО ПОДХОДЯТ К ЕГО ОЦЕНКЕ, НЕЖЕЛИ ПЕТЕРБУРЖЦЫ

В связи с переездом в Санкт-Петербург структур «Газпрома» и их сателлитов запросы от иногородних стали более разнообразными и частыми, дополнив привычные заявки из регионов на покупку недвижимости в Северной столице для детей-студентов, проходящих обучение, либо от бывших жителей, которые выполнили свои задачи и возвращаются в родной город. В связи с этим участились покупки недвижимости в Петербурге москвичами. Традиционно совершают покупки жители северных регионов

Санкт-Петербург традиционно привлекает состоятельных покупателей из других регионов своей насыщенной культурной жизнью, карьерными перспективами, образовательными возможностями, развитой инфраструктурой и близостью к Европе. Начальник отдела маркетинга ГК «Росстройинвест» Екатерина Пчелкина рассказывает: «Структура наших сделок в сегментах „бизнес“ и „элита“ позволяет говорить, что около четверти продаж приходится на покупателей из других регионов. Помимо традиционных для рынка „нефтяных“ городов, все чаще появляются покупатели из Москвы. Такие люди стремятся сохранить привычный уровень жизни, снизив ее столичный темп».

СВОЯ СПЕЦИФИКА Участники рынка говорят: работа с клиентами высокого сегмента вне зависимости от географии имеет свою специфику. «Приходится учитывать их высокую требовательность, напряженный график, наличие помощника и многое другое. Отмечу, что после первичных звонков многие клиенты вне зависимости от региона переводят общение в мессенджеры, ожидая более оперативной реакции, чем при стандартной схеме повторных звонков и сообщений на почту. При работе с покупателями из другого региона возникают закономерные особенности, связанные с разницей часовых поясов, и разговор переходит в мессенджер еще быстрее, чем с „местными“ клиентами»,— делится госпожа Пчелкина.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, считает, что региональный покупатель — большая находка для петербургского рынка, который в большей степени, чем московский, мыслит стереотипами. «В ряде случаев региональные покупатели смотрят куда шире на локацию и проект, более объективно подходят к его оценке, нежели петербуржцы. Так, с точки зрения местного жителя, локация вокруг Московского вокзала — совершенно непрестижна, в то время как для покупателя из региона место представляет собой исключительно набор плюсов: исторический центр, близость к Невскому проспекту и Московскому вокзалу. Вплоть до отзеркаливания: что плохо для петербуржца — хорошо для жителя из любого региона России. Касается это и москвичей, которые тоже совсем иначе смотрят на площадки редевелопмента, качественные характеристики объектов. Вместе с тем покупатели из Московского региона более искушены. Некоторые объекты, которые милы сердцу петербуржца, могут даже не рассматривать, фокусируясь, например, на безопасности и оставляя без внимания историческую ценность здания. Или могут закрыть глаза на высоту потолков, которая является критично важным фактором для многих петербургских покупателей в элитном сегменте, отдав предпочтение проекту вблизи парка или сквера»,— перечисляет госпожа Конвей.

Директор по маркетингу и рекламе компании Legenda Всеволод Глазунов с коллегой солидарен: «В отличие от комфорт-класса, где мы не наблюдаем каких-либо особых различий между местным и региональным покупателем, в премиальном сегменте они все же присутствуют. Для иногороднего покупателя локация, которая в рыночном представлении является традиционно премиальной — Крестовский остров, центральная часть Петербурга,— остается одним из главных критериев при выборе недвижимости. Одновременно с этим такой клиент не избалован высоким качеством продукта и готов к перепланировкам и переделкам, его в принципе устраивает то, что предлагает рынок. В этом, пожалуй, главное отличие регионального покупателя от петербуржца, особенно того, для которого это уже не первая покупка недвижимости в Северной столице. Он более требователен именно к продукту — архитектуре, качеству строительства и отделочных материалов, уровню технических, инженерных и планировочных решений. Такой клиент не зацикливается на премиальной локации, более того, прожив, например, много лет в своем районе, он не захочет из него уезжать».

«Основные иногородние покупатели на рынке дорогой недвижимости — это москвичи. Для них наши цены более чем приемлемы и интересны. Поэтому приобретения делаются, в том числе, с инвестиционными целями. В прошлые годы были покупатели с юга России, но сейчас их становится меньше. Из иностранных покупателей — на рынок пришли китайцы»,— отмечает Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

ОТДЕЛИТЬ СЛОЖНО «В целом покупатель помолодел. Он стал более требовательным — для него важны качество компании, у которой он покупает жилье, сервис дома, инженерные решения и другие дополнительные опции в проекте. Чаще всего это уже не первая (и не единственная) его квартира в Петербурге»,— рассказывает Глеб Гринблат, директор компании «Адвекс-Новостройки».

Константин Гриценко, коммерческий директор элитного комплекса Royal Park, добавляет: «Если говорить про покупателей из других стран, то они, как правило, приобретают апартаменты небольшого метража с обязательными видами на Неву, Петровский парк, Исаакиевский собор и другие исторические доминанты нашего города».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, полагает, что большинство тех, кто приобретает элитную недвижимость в Петербурге, так или иначе связаны с Петербургом, и провести четкую грань и отделить москвичей от петербуржцев очень сложно. «Это могут быть бывшие петербуржцы, которые давно живут и работают в Москве, это могут быть иногородние, которые много времени проводят или планируют проводить в нашем городе. У москвичей требования к элитной недвижимости и ожидания от покупки заметно выше, чем у других покупателей. Это касается совокупности характеристик: локации, площади, окружающей инфраструктуры, внутренней инфраструктуры жилого комплекса, отделки мест общего пользования, высоты потолка, размера помещений. Наибольшим спросом среди состоятельных покупателей из других городов, пользуются новые жилые комплексы в Центральном районе, в локации Таврического сада, на Крестовском острове, в Курортном районе»,— говорит господин Пашков.

Эксперт отмечает, что чем выше класс приобретаемой недвижимости, тем ниже доля приезжих покупателей. «Если в эконом-классе в отдельных объектах доля иногородних покупателей может составлять до 40–50%, то в сделках с элитной недвижимостью эта доля значительно ниже, она находится в пределах 15–25%»,— говорит он.

Александра Овчинникова, младший аналитик ИК «Фридом Финанс», располагает иной информацией: «Доля иногородних покупателей элитного жилья на вторичном рынке Петербурга с каждым годом увеличивается, и в первом квартале 2019 года она составляет примерно 40%, что в два раза выше, чем пять лет назад». Эксперт также отмечает рост доли иностранных граждан, покупающих недвижимость. «Скорее всего, это обусловлено отменой налога для нерезидентов при продаже имущества с 1 января 2019 года»,— говорит госпожа Овчинникова. С 1 января 2019 года физлица — нерезиденты РФ могут не платить НДФЛ при продаже имущества, которое находилось в их собственности более минимального установленного срока владения (для недвижимости это пять лет).

Евгений Межевикин, руководитель отдела аналитики ГК «Пионер», говорит, что иногородние покупатели делятся на две основные группы: жители отдаленных городов Ленобласти, таких как Кингисепп, Выборг, Тихвин, Коммунар, и региональные покупатели, в основном это жители богатых сырьевых регионов Дальнего Востока, Сибири, севера европейской части России.

«В проекте ЖК „LIFE-Лесная“ процент сделок с иногородними покупателями достаточно высок со старта продаж. Доля клиентов из других регионов в отдельные периоды реализации превышала 40%. На старте продаж нового проекта „LIFE-Лесная“ анализ данных о регистрации выявил тенденцию к росту числа покупателей из нефтегазоносных регионов Тюменской и Оренбургской областей. На текущий момент по всем реализованным лотам покупатели из Санкт-Петербурга составляют 53%, Ленинградская область — 4%, Москва и Московская область — 3%, доля региональных покупателей — 40%». ■

НА ОРБИТЕ БОЛЬШОГО ГОРОДА

ПЕТЕРБУРГ ПРОДОЛЖАЕТ РАСШИРЯТЬСЯ, АКТИВНО ПРИРАСТАЯ НОВЫМИ СПАЛЬНЫМИ РАЙОНАМИ. ОДНАКО ОСНОВНАЯ ПРЕТЕНЗИЯ К НИМ — ОТСТАВАНИЕ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. НА ЭТОМ ФОНЕ У ДЕВЕЛОПЕРОВ ВОЗРОЖДАЕТСЯ ИНТЕРЕС К ТРАДИЦИОННЫМ ГОРОДАМ-САТЕЛЛИТАМ ПЕТЕРБУРГА, РАСПОЛОЖЕННЫМ В ПРЕДЕЛАХ 20–30 КМ ОТ ГОРОДСКОЙ ЧЕРТЫ. РОМАН РУСАКОВ

Ближайшие города к Санкт-Петербургу — это Всеволожск, Кировск, Шлиссельбург, Сертолово, Колпино, Пушкин. «Сегодня наиболее успешно развиваются только бывшие царские резиденции — Пушкин, Павловск, Гатчина. В других городах строительство ведется менее активными темпами. Главным тормозом для развития выступает транспортная ситуация. Большинство жителей этих городов ездит на работу в Санкт-Петербург, а вечером возвращается обратно. И на въезд, и на выезд из этих городов всегда большие пробки, что создает серьезные неудобства из-за колоссальных временных затрат на дорогу. Вторая проблема — это рабочие места. В таких городах очень мало предприятий, а малый бизнес, который мог бы стать выходом из ситуации, сегодня развит плохо»,— рассуждает Ольга Ульянова, директор департамента рекламы и маркетинга ГК «Полис Групп».

Она говорит, что плюсами городов-сателлитов является то, что стоимость квартир в этих городах на 30–40% дешевле, чем в спальных районах города. Покупка жилья здесь может быть актуальна только для тех, кто не привязан к Санкт-Петербургу, полагает госпожа Ульянова.

КАТЕРИНА ПАВЛЕНКО

ПЛЮСАМИ ГОРОДОВ-САТЕЛЛИТОВ ЯВЛЯЕТСЯ ТО, ЧТО СТОИМОСТЬ КВАРТИР В ЭТИХ ГОРОДАХ ЗАМЕТНО ДЕШЕВЛЕ, ЧЕМ В СПАЛЬНЫХ РАЙОНАХ ПЕТЕРБУРГА

НЕРАВНОМЕРНЫЕ ПРИГОРОДЫ Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по маркетингу сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ, согласна с мнением о том, что города-спутники очень неодинаковы в своей привлекательности. «Традиционно очень привлекательна приморская зона, прежде всего Сестрорецк — это прекрасный пригород, при этом, конечно, определяющей является близость к воде, к Финскому заливу. Устойчиво привлекательны и высоко ценятся клиентами Пушкин и Павловск — уютные исторические зоны на юге города. Всеволожский район тоже традиционно привлекателен, имеет хорошую транспортную доступность, однако в силу своего рода потребительской ценности проигрывает приморскому направлению (Сестрорецк) и южному (Пушкин, Павловск)»,— говорит госпожа Тян-Шанская. Она добавляет, что в Сестрорецке и Пушкине представлены объекты не только комфорт-, но и бизнес-класса — коттеджные поселки, таунхаусы. В других пригородах тоже встречается довольно много проектов коттеджных поселков, но более демократического формата.

Основная же проблема, тормозящая развитие городов-спутников,— отсутствие рабочих мест. Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, говорит: «Сейчас человек, работающий в Петербурге, вряд ли будет целенаправленно переезжать в какой-то из городов-спутников — скорее предпочтет ближайшее „закадье“. Хотя бы потому, что оттуда ближе добираться до города. А транспортная связь пригородов с центром пока недостаточно развита». Она уверена, что привлекательность сателлитов заметно повысится, когда существенно изменится к лучшему ситуация с новыми рабочими местами. «Это может произойти в результате открытия новых производств, вливания инвестиций,— чтобы у людей не было необходимости каждый день добираться на работу в Петербург. Другими словами, локальное развитие производств должно снизить маятниковую миграцию, „тянуть“ за собой развитие остальной инфраструктуры»,— рассуждает эксперт.

Госпожа Сережина отмечает, что сегодня известны только программы по развитию Кронштадта. Там есть планы по созданию, в том числе, туристического кластера. И это действительно подходящее место для развития туристической инфраструктуры.

ЮЖНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Значительная часть экспертов ожидания связывает с южными пригородами Петербурга. Наталья Осетрова, руководитель проекта Gatchina Gardens, полагает, что хорошие перспективы есть у Вырицы, Рождествено и Гатчины. «Власти Ленобласти год назад провозгласили новые принципы градостроительной политики: вектор должен сместиться от Кудрово и Мурино к освоению южной планировочной зоны»,— говорит она

Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», добавляет: «С учетом планов главы регионы по переезду областной администрации в Гатчину в 2022 году и уже начавшегося процесса создания большого количества новых рабочих мест популярность этой локации будет возрастать. Пока что Гатчину обходят стороной крупные девелоперы. Темпы ввода у пула застройщиков, которые сегодня работают в городе, в скором времени будут недостаточны для удовлетворения спроса».

Сергей Хромов, генеральный директор ООО «Город-спутник „Южный“», полагает, что наиболее перспективными городами в зоне агломерации станут те, что уже работают как крупные точки приложения труда или же имеют предпосылки для превращения в самостоятельные экономические центры. «В первую очередь развиваться будут локации именно в южной части агломерации — Пушкин, Павловск, Стрельна, Ломоносов, Колпино, Металлострой. В городских границах в южной зоне работает более трех десятков крупных промышленных предприятий и производственных зон. К пограничной зоне на юге тяготеют и промышленные инвестиции Ленинградской области — здесь уже работает ряд областных индустриальных парков», — рассуждает он. Господин Хромов надеется, что стимул для развития южной агломерации с точки зрения интеллектуального и промышленного потенциала даст первый для Петербурга новообразованный город-спутник «Южный». Здесь расположится крупный производственный сектор на 100 га, а также инноград «ИТМО Хайпарк» в составе современного кампуса, образовательного и производственного кластеров. «Один лишь инноград создаст не менее 12 тыс. рабочих мест. Всего же в „Южном“ будет трудиться около 60 тыс. человек. Новые рабочие места снимут проблему маятниковой миграции из периферийных районов в центральную часть Петербурга. В итоге „Южный“ станет драйвером преобразования близлежащих локаций — Пушкина, Павловска, Красного Села»,— строит планы господин Хромов.

При этом некоторые эксперты полагают, что узкой специализации для городов-сателлитов не нужно, необходимо развивать сразу несколько направлений. Алексей Муравьев, директор по маркетингу ЖК «Новоселье: Городские кварталы», говорит: «Пригороды Петербурга, в том числе и города-спутники, уже обладают исторически сложившейся специализацией. Одни — туристические и научно-культурные центры — Пушкин, Ломоносов, Петергоф. Другие, например Колпино,— промышленные или культурно-промышленные, как Гатчина. Узкая специализация — это прямой путь к созданию моногородов, наиболее болезненно переживающих экономические кризисы. Безусловно, развивать экономику спутников необходимо. Но с целью укрепления уже существующих отраслей, а не путем замыкания на какой-то одной специализации. Диверсифицированная экономика гораздо легче переживает экономические спады, проще адаптируется к новым условиям»,— считает маркетолог.

Впрочем, господин Муравьев не верит в то, что в города-спутники могут переехать петербуржцы. «Сюда могут перебраться разве что пенсионеры, ищущие более спокойную, чем в мегаполисе, жизнь. Или привлеченные недорогой недвижимостью молодые люди, чья специальность позволяет им приезжать в офис не каждый день. Остальные будут искать и находить работу в Петербурге, обладающем вторым по емкости в стране местом приложения труда. А значит, переезд в города-спутники они рассматривать не станут. А вот жители российских регионов могут счесть спутники Петербурга вполне привлекательными для переезда. Не в последнюю очередь — благодаря доступной недвижимости и относительно легкой возможности найти работу. Или по месту жительства, или, если не удастся найти рядом с домом, в расположенном рядом Петербурге»,— полагает господин Муравьев. ■

АПАРТАМЕНТЫ ПРИНИМАЮТ ЭСТАФЕТУ

В МАРТЕ ЭТОГО ГОДА ГОСДУМА В ТРЕТЬЕМ ЧТЕНИИ ПРИНЯЛА ПОПРАВКИ К ЖИЛИЩНОМУ КОДЕКСУ. НОВОВВЕДЕНИЯ ЗАПРЕЩАЮТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЖИЛЫЕ КВАРТИРЫ В КАЧЕСТВЕ ХОСТЕЛОВ И ГОСТИНИЦ. ЗАПРЕТ МОЖЕТ СЫГРАТЬ НА РУКУ ВЛАДЕЛЬЦАМ АПАРТАМЕНТОВ. АРИНА МАКАРОВА

По данным 2ГИС, в настоящее время больше половины (53%) российских хостелов в крупных городах находится именно в жилых домах. Рекорд принадлежит Петербургу: здесь 77% хостелов окружено квартирами. Аналитики 2ГИС отмечают, что Северная столица лидирует и по доле хостелов, которые располагаются в жилых домах выше первого этажа, то есть с наибольшей вероятностью работают именно в квартирах, а не в коммерческих помещениях. Так, почти половина (46%) петербургских хостелов находится на втором этаже жилого дома или выше.

УЙТИ В ТЕНЬ Генеральный директор компании «ПСК-Недвижимость» Сергей Мохнарь говорит, что хостелы обеспечивали доступный номерной фонд, спрос на который всегда превышал предложение. «Если целый сегмент будет удален, то в оставшихся отелях цены пойдут вверх, а дисбаланс спроса и предложения усугубится. В такой ситуации проигрывает малый бизнес: петербургский рынок хостелов объемом 1,5 млрд рублей в год. Из примерно 800 объектов останется 100–150 мини-отелей, не расположенных в жилых домах»,— отмечает эксперт. По оценке основателя управляющей компании HotelConsulting Романа Сабиржанова, примерно 80% всех малых средств размещений расположено именно в жилом фонде. «Хостелы — это малые средства размещения с оборотом до 1–1,5 млн рублей в месяц. В Петербурге это небольшие предприятия, и, как правило, это удел самозанятых предпринимателей, для которых это дело жизни. Прибыльность такого предприятия небольшая и составляет 100–200 тыс. рублей в месяц»,— говорит Роман Сабиржанов. От нововведений в законодательстве, конечно, пострадают владельцы таких отелей, но в первую очередь в минусе окажутся клиенты. «За годы работы малых несетевых отелей в Петербурге наработалась клиентская база гостей, которые выбирают небольшие гостиницы с душевной атмосферой. Такие объекты — визитная карточка города»,— отмечает господин Сабиржанов.

Генеральный директор АН «Доли.ру» Игорь Аболемов полагает, что хостелы как сдаются, так и будут сдаваться. «Другое дело, что такие объекты будут запрещены как бизнес. Если же ведешь дело как физическое лицо, то никто воспрепятствовать не может. Думаю, что все объекты переоформят на физические лица. Основные сложности здесь будут с обеспечением бизнеса, ведь рекламировать объект как сетевой будет нельзя. В законе нет запрета на сдачу объекта частным образом. Кроме того, налог с физического лица меньше, чем с юридического»,— считает эксперт.

Профессор кафедры менеджмента и сервиса Института отраслевого менеджмента (ИОМ) РАНХиГС Галина Дехтярь обращает внимание, что необходимо защищать интересы и других жильцов домов, потому как такое соседство накладывает свой отпечаток. «В хостелах, размещенных в трехкомнатной квартире, может проживать 20–30 человек. Часто это дешевое средство размещения, которое занимают рабочие»,— отмечает она. При этом, по мнению Романа Сабиржанова, городские власти поддерживают малые средства размещения и хорошо понимают проблему закрытия отелей и хостелов в жилом фонде. Поэтому, скорее всего, процесс закрытия будет тормозиться.

Генеральный директор компании «Вало Сервис» Константин Сторожев полагает, что, наложив вето на размещение хостелов и мини-отелей в жилых домах, законодатели запретили не только действительно маргинальные средства размещения, но и вполне приличные мини-отели, которые работали честно, отвечали запросам рынка и обеспечивали его наполнение. «Новое законодательство заставит часть добропорядочных объектов „уйти в тень“, в то время как по-настоящему маргинальные ночлежки, которые и так работали нелегально, скорее всего, так и продолжат функционировать»,— считает эксперт.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ Роман Сабиржанов полагает, что запрет расчистит дорогу для крупных сетевых игроков, которые работают в сегменте бюджетных средств размещения. «Мини-отели и хостелы закрывали нишу проектов категории „две-три звезды“, в которой и так ощущался дефицит предложения. Сейчас в этом сегменте стало значительно свободнее, а значит, не за горами выход на рынок новых игроков. И в первую очередь место хостелов на гостиничном рынке займут апарт-отели,— считает Константин Сторожев.— Борьба с рынком „серой“ аренды, падение интереса к арендному жилью „с рук“, запрет хостелов — все это заставляет искать новые варианты. Апартаменты вполне могут удовлетворить этот спрос».

Генеральный директор агентства недвижимости «Невский простор» Александр Гиновкер уверен, что этим летом практически ничего не изменится, но на следующий год, вероятно, будет дефицит мест для недорого размещения. «Апартаменты, которые сейчас активно возводятся, все-таки дороже и располагаются они по большей части далеко от центра»,— считает эксперт. По его мнению, в выигрышной ситуации будут отели категории «две-три звезды», которых не очень много в Петербурге.

«У рынка недвижимости есть решение возникающей проблемы в виде апартаментов. Это симбиоз гостиницы и „своего“ жилья. С одной стороны, такой формат позволяет жить как дома, что идеально подходит путешественникам с детьми. С другой, апарт-отели предоставляют полноценный гостиничный сервис: ежедневную уборку, доставку еды, прачечную и химчистку. В свою очередь, в городской бюджет будут поступать налоги „белого“ бизнеса. Тем более что для коммерческой недвижимости они выше, чем для жилой, где располагались хостелы. В свете запрета хостелов получается, что владельцы апартаментов выигрывают больше всех: они получат повышенный спрос на аренду»,— считает Сергей Мохнарь.

По данным Knight Frank, на конец 2018 года в Санкт-Петербурге и области объем рынка строящихся апартаментов составил 15,6 тыс. юнитов суммарной площадью 669 тыс. кв. м. За последние два года данный показатель увеличился в три раза. По предварительной оценке господина Сторожева, в ближайшие три года на рынок гостиничных услуг должно выйти около 18 тыс. юнитов. «Успешность этих проектов будет очень во многом зависеть от развития не только самого туристического рынка, но и от различных форматов внутри него, а также от внутренней инфраструктуры и оказываемых услуг. На сегодняшний день практически никто из отельеров последовательно не работает над укреплением формата long stay, в то время как именно он может обеспечить стабильность проекта и сократить затраты, ведь чем дольше срок пребывания гостя, тем меньше затраты на обслуживание номера»,— отмечает господин Сторожев.

Основной плюс апартаментов, который может обеспечить устойчивость проекта даже в маловероятных условиях того, что туристический рынок расти не будет,— комбинирование форматов. В частности, если часть номерного фонда занята под долгосрочное пребывание, а часть ориентирована на краткосрочную аренду, проект будет востребован всегда — ведь он отвечает на все типы возможных потребительских запросов. ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НАЛОЖИВ ВЕТО НА ХОСТЕЛЫ И МИНИ-ОТЕЛИ В ЖИЛЫХ ДОМАХ, ЗАКОНОДАТЕЛИ ЗАПРЕТИЛИ НЕ ТОЛЬКО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО МАРГИНАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ, НО И ВПОЛНЕ ПРИЛИЧНЫЕ МИНИ-ОТЕЛИ, КОТОРЫЕ РАБОТАЛИ ЧЕСТНО, ОТВЕЧАЛИ ЗАПРОСАМ РЫНКА И ОБЕСПЕЧИВАЛИ ЕГО НАПОЛНЕНИЕ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СПРОС НА ЗАГОРОДНУЮ АРЕНДУ В ПРИГОРОДАХ ПЕТЕРБУРГА НАЧИНАЕТ ОЖИВАТЬ УЖЕ В ФЕВРАЛЕ, ОДНАКО САМЫЙ БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ ЗАПРОСОВ ФИКСИРУЕТСЯ В АПРЕЛЕ-МАЕ

ЗАГОРОД В ОЖИДАНИИ АРЕНДАТОРОВ

НАЧАЛО ЛЕТНЕГО СЕЗОНА В ПЕТЕРБУРГЕ ТРАДИЦИОННО СОВПАДАЕТ С РОСТОМ СПРОСА НА АРЕНУ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ. ПОПУЛЯРНЫМИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЮТСЯ ТРИ НАПРАВЛЕНИЯ: ВСЕВОЛОЖСКИЙ, ВЫБОРГСКИЙ И КУРОРТНЫЙ РАЙОНЫ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным Century 21 Capital Petersburg, лидером по количеству предлагаемых в аренду домов является Всеволожский район (около 5000 вариантов). На втором месте Выборгский район, который граничит с Приозерским, Курортным и Всеволожским районами, здесь в среднем представлено 3000 домов.

По данным bkn.ru, средняя ставка за месячную аренду объекта в Курортном районе находится на уровне 183 тыс. рублей. При этом средняя площадь сдаваемых объектов находится на уровне 213 кв. м. Самый бюджетный лот можно снять за 30 тыс. рублей, а самый дорогой — за 600 тыс. Бюджетный дом будет иметь площадь около 50 кв. м, а наиболее дорогой — около 500 кв. м.

Приозерский район привлекателен своей природой и большим числом водоемов. Кроме того, одним из преимуществ этой локации является хорошая транспортная доступность. По оценкам экспертов bkn.ru, средняя ставка месячной аренды находится на уровне 122 тыс. рублей. При этом средняя площадь объектов составляет почти 230 «квадратов». Самый бюджетный лот, сдаваемый в аренду, так же как и в Курортном районе, можно снять за 30 тыс. рублей в месяц, а наиболее дорогой — за 390 тыс. рублей.

Всеволожский район привлекателен прежде всего своей близостью к мегаполису и широким выбором предложений на любой вкус и кошелек. Так, стоимость самого бюджетного объекта, который сдается в аренду, находится на уровне 18 тыс. рублей в месяц, а самого дорогого — 850 тыс. Средняя же арендная ставка составляет 165 тыс. рублей.

«Спрос на загородную аренду в пригородах Петербурга начинает оживать уже в феврале, однако самый большой объем запросов фиксируется в апреле-мае. Самыми востребованными являются небольшие объекты площадью до 100 кв. м, которые располагаются вблизи водоемов»,— отмечает руководитель проекта bkn.ru Белла Малышева.

Сергей Бобашев, руководитель проекта Lifedeluxe.ru, говорит, что в Петербурге и Ленобласти дачи, как правило, снимают на три месяца. «Это связано не столько с теплым временем, сколько с тем, что детям в школу надо 1 сентября»,— поясняет эксперт. Александра Овчинникова, младший аналитик ИК «Фридом Финанс», говорит, что в Гатчинском, Выборгском и Кировском районе цены приблизительно одинаковые — от 20 до 50 тыс. рублей в месяц.

КАЖДОМУ АРЕНДАТОРУ — СВОЕ

Руководитель направления загородной аренды ГК «Экотон» Светлана Вилова говорит: «Арендные ставки на загородную недвижимость в Петербурге и Ленобласти разные: от 15 тыс. рублей в месяц за дачные домики без удобств и до нескольких сотен тысяч за элитные коттеджи. Однако наибольшее количество предложений находится в среднем сегменте 60–100 тыс. рублей в месяц. Требования у арендаторов, с одной стороны, легко предсказуемы (большинство стремится снять дом, в котором есть электричество, желательно колонка на участке, в идеале — водопровод). А с другой стороны, существенно разнятся: кому-то важна развитая инфраструктура поселка, кому-то, наоборот, „лоно природы“, водоемы, лес, природа, коммуникации в доме, кто-то баню или сауну хочет, все по-разному относятся к такому параметру, как удаленность от города». Госпожа Вилова отмечает, что такой фактор, как транспортная доступность, с каждым годом играет все меньшую роль.

С ней солидарен Евгений Евсеев, эксперт агентства недвижимости Century 21 Capital Petersburg: «Выбор направления зависит от потребностей: кто-то ищет дом для постоянного проживания (до 100 км от города), а кто-то — для поездок на выходные, подальше от повседневной суеты (от 100 км и дальше). Поэтому спрос и предложение актуальны для всей Ленинградской области. При этом самыми популярными и желаемыми являются Курортный и Выборгский районы, как и в целом все побережье Финского залива: замечательная природа, туристические маршруты, транзит в соседнее государство, развитая инфраструктура».

Николай Лавров, вице-президент ГК АРИН, руководитель жилищной программы «Переезжаем в Петербург», говорит: «Расстояние от города не всегда влияет на выбор арендатора. Важнее наличие озера или речки». Господин Евсеев уверен, что аренда загородной недвижимости всегда будет пользоваться популярностью. «Не потому, что кто-то не может себе позволить купить собственный дом, а по многим другим причинам. Например, не у всех есть возможность или желание содержать дом в зимний период»,— поясняет он.

ЗАЧАТКИ АПАРТАМЕНТОВ

Госпожа Овчинникова считает, что в загородном сегменте существуют задатки для развития апарт-отелей. Дачи и коттеджи хлопотно содержать, а отелей качественного уровня достаточно мало, что указывает на перспективы завоевания доли на ненасыщенном рынке. Ключевое преимущество заключается в многовариантности жилой собственности и наличии развитой инфраструктуры.

«В районах уже есть гостиницы и мини-отели, которые пользуются спросом, а значит, такое направление, как загородные малоэтажные апарт-отели, не заставит себя долго ждать. Тем более что в Санкт-Петербурге уже активно идет застройка данного сегмента»,— полагает господин Евсеев.

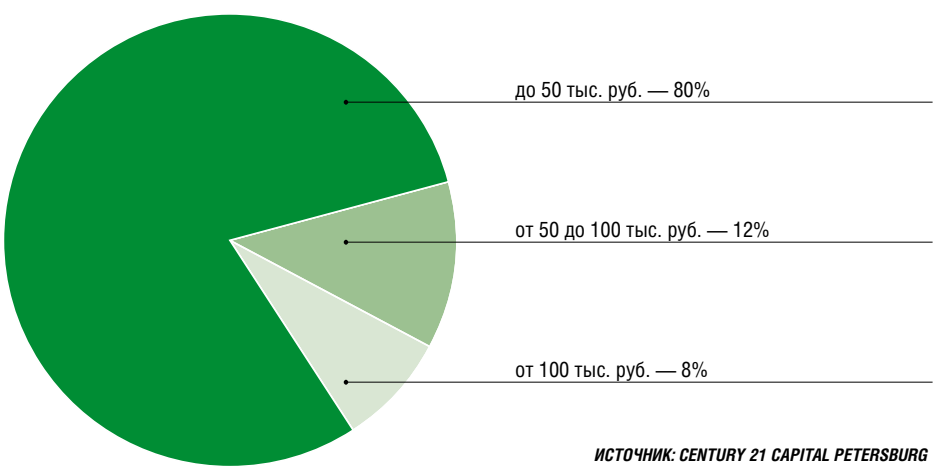
Эксперты указывают на то, что первые шаги уже в этом направлении делаются. «Из относительно новых предложений на рынке — малоэтажный аналог апарт-отелей в таких поселках, как Repino.Club, Life Energy Resort, „Охта Парк“, „Петергоф-Сити“ и подобных. Как правило, арендаторам предлагаются в аренду таунхаусы, дуплексы или целые коттеджи. При этом апартаменты оборудованы всем необходимым: мебель, посуда, бытовая техника, спутниковое телевидение, высокоскоростной интернет, противопожарные и охранные системы. Чаще всего предусмотрены парковки, сауны, бассейны. Не могу сказать, что подобные предложения вызывают шквал спроса, но данный формат с каждым годом приобретает все большую популярность»,— говорит госпожа Вилова.

Евгения Тучкова, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International, добавляет: «На петербургском рынке представлен сегмент апартаментов загородного формата. В основном они расположены в Курортном районе. Из крупнейших примеров — комплексы апартаментов „Светлый мир. Внутри“, „Русские сезоны“, „Первая линия“. В прошлом году на рынке появился комплекс „Образ жизни“ во Всеволожском районе, в составе которого также есть апартаменты. Нельзя сказать, что апарт-отели загородного формата являются аналогом городских сервисных апарт-отелей. Чаще апартаменты в таких комплексах приобретаются как вариант загородного жилья (дачи) или второй квартиры. Но, безусловно, присутствует и определенная часть инвесторов, которые приобретают апарты для дальнейшей сдачи в аренду».

Господин Бобашев отмечает, что сроки окупаемости сервисных апарт-отелей за городом существенно выше, чем в Петербурге, так как здесь гораздо более ярко выраженная сезонность: летом и на Новый год все забито, а в остальные восемь месяцев в году спрос низкий.

Константин Сторожев, генеральный директор ООО «Вало Сервис», с мнением коллеги согласен: «По нашим данным, классических апарт-отелей (не псевдожилья) сейчас в пригородах Петербурга нет. Там всегда была высокая сезонность: летом гостей в достатке, зимой — крайне мало. Для девелоперов, которые решат строить апарт-отели за городом, следует выбирать участки, расположенные вблизи рекреационных зон, чтобы обеспечить круглогодичную заполняемость. Например, это Курортный район (участки вблизи санаторно-курортных учреждений), а также локации неподалеку от туристических центров — например, горнолыжных курортов — уже в области: Приозерский и Выборгский районах. В целом же создание таких объектов в пригородах и на границе города и области — это вопрос грамотного бизнес-планирования, а также обоснования экономической модели для инвесторов, которые будут вкладывать деньги в такой апарт-отель». ■

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СТОИМОСТИ АРЕНДЫ НА КОТТЕДЖИ В ЛЕНОБЛАСТИ



ИСТОЧНИК: CENTURY 21 CAPITAL PETERSBURG

ЗАСТРЯВШИЕ МЕЖДУ ГОРОДОМ И ДЕРЕВНЕЙ

НЕКОТОРЫЕ ВИДЫ ЖИЛЬЯ, ПОЛУЧИВШИЕ РАСПРОСТРАНЕНИЯ НА ЗАПАДЕ И НАЧАВШИЕ БЫЛО РАЗВИТИЕ НЕ ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ, ТАК И НЕ СМОГЛИ ЗАВОЕВАТЬ СКОЛЬКО-НИБУДЬ СЕРЬЕЗНУЮ НИШУ НА РЫНКЕ. К ТАКИМ, НАПРИМЕР, ОТНОСЯТСЯ ТАУНХАУСЫ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ОЛЕГ ПРИВАЛОВ РАЗБИРАЛСЯ В НЕПОПУЛЯРНОСТИ ЭТОГО ФОРМАТА.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В ЕВРОПЕ ФОРМАТ ТАУНХАУСОВ ПРЕДПОЛАГАЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО СБЛОКИРОВАННЫХ ДОМОВ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА, НО В ПЕТЕРБУРГЕ ИХ СТАЛИ ВОЗВОДИТЬ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ЗА ГОРОДОМ. ОТСЮДА И ПРОИЗОШЕЛ КОНФЛИКТ МЕЖДУ НАЗВАНИЕМ ФОРМАТА, САМИМ ПРОДУКТОМ, ОЖИДАНИЯМИ ПОКУПАТЕЛЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЫГОДОЙ ДЕВЕЛОПЕРА

Таунхаусы появились в Ленинградской области более 15 лет назад, когда у девелоперов возникла идея перенести опыт европейских таунхаусов в реалии Петербурга. Однако если в Европе этот формат предполагает строительство сблокированных домов в центре города, то в Петербурге их стали возводить исключительно за городом. Отсюда и произошел конфликт между названием формата, самим продуктом, ожиданиями покупателя и экономической выгодой девелопера.

Застройщики стремились освоить земельное пятно наиболее эффективно: получить максимум квадратных метров, разделить их на небольшие лоты и заселить их наибольшим количеством людей. Однако за городом покупателям важны в первую очередь не квадратные метры, а земельные наделы на придомовой территории, которые не предполагаются в формате таунхаусов. В результате недопонимания таунхаусы оказались менее привлекательными для покупателей в сравнении с другими объектами загородной недвижимости.

РОДОВЫЕ ТРАВМЫ «Фактически перенос городского жилья за город подразумевает постоянное проживание с минимумом накладных расходов на содержание загородного домовладения, обслуживающего персонала. Таунхаусы как раз были призваны сэкономить бюджет на покупку и эксплуатацию лота. Однако в итоге недостаточно продуманная концепция проектов на рынке не позволила сегменту развиться должным образом»,— комментирует Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International.

Период активного развития рынка таунхаусов в Санкт-Петербурге пришелся на 2011–2014 годы. Тогда, по официальной статистике комитета по строительству Санкт-Петербурга, в городе в год вводилось от 26 до 43 тыс. кв. м жилья в данном формате. В основном сдавались в эксплуатацию проекты в Курортном, Пушкинском, Приморском районах.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что на текущий момент формат таунхаусов переживает период меньшей активности. По ее оценке, в настоящее время в городе в стадии строительства находится всего пять проектов, из них в 2019 году ожидается ввод около 20,3 тыс. кв. м (один проект и очередь реализуемого проекта, которые строятся с 2012 и 2014 годов).

«Относительно Ленинградской области статистика ввода таунхаусов и коттеджных поселков непрозрачна (нет единого источника с полным перечнем введенных в эксплуатацию объектов, а в контексте коттеджей каждый дом сдается отдельно)»,— отмечает госпожа Трошева. Тем не менее, по оценке КЦ «Петербургская недвижимость», в Ленобласти также основной объем сдачи проектов таунхаусов пришелся на 2013 и 2017 годы (высокий объем ввода проектов во Всеволожском и Гатчинском районах). Стоит отметить, что заявленный объем ввода в 2019 году в размере 95 тыс. кв. м может корректироваться по причине переноса сроков завершения строительства, говорит госпожа Трошева

СВОИ МИНУСЫ Непопулярность формата вызвана рядом минусов. Например, как считает госпожа Конвей, таунхаусам не хватает лифтов. «За городом предпочитают жить пожилые люди, пары с маленькими детьми: пользоваться лестницей им неудобно, и отсутствие лифта является для них серьезным минусом. Стоимость лифтов невысока, однако девелоперы по-прежнему не предусматривают места для их установки в таунхаусах, что положительно сказалось бы на спросе. К тому же таунхаусам не хватает корректного зонирования и дополнительных „фишек“, которые человек хочет видеть в своем загородном доме: от сауны и спа-зоны до собственной террасы и земельного участка»,— рассуждает эксперт.

Непопулярность таунхаусов эксперты объясняют тем, что сейчас одной из основных тенденций общества является запрос на более приватную жизнь, который противоречит формату таунхаусов. Марина Агеева, директор по маркетингу ГК «Красная стрела», полагает, что к минусам формата можно отнести и то, что таунхаус — это некий тип коллективного жилья, а не собственный дом за забором. «Здесь вся жизнь открыто проходит на глазах у соседей, как в маленькой деревне, где все друг друга и все друг про друга знают. Это и плюс, и минус одновременно. С одной стороны, повышается безопасность, с другой — вырастает влияние общественного мнения на частную жизнь. Так что на первый план выходит вопрос добрососедских отношений. Таунхаус — формат жилья для очень открытых людей»,— делает вывод госпожа Агеева.

Еще один нюанс, на который следует обратить внимание,— аналогичная таунхаусу по площади квартира будет по факту больше, говорит она. Это связано с тем, что в таунхаусе часть площади «съедается» лестницей, техническими помещениями. «В двух- и трехуровневых квартирах не очень комфортно чувствуют себя пожилые люди: ходить по довольно крутым лестницам, какие обычно делают в таунхаусах для экономии места, им может быть тяжело»,— указывает госпожа Агеева.

Кроме того, в таунхаусах цена не всегда соответствует нише. «Если в одном и том же районе можно купить или участок с домом, или за те же деньги — секцию таунхауса, то в большинстве случаев человек выберет первое. Если же таунхаус занимает в цене свою нишу и является для покупателя промежуточным вариантом между отдельным домом и квартирой, он, безусловно, имеет право на существование и успешно продается»,— рассуждает госпожа Агеева. Она добавляет, что на подмосковном рынке к таунхаусам более лояльное отношение, чем в Петербурге и Ленобласти. «В частности из-за того, что наш рынок помнит негативную историю с поселками таунхаусов, которые предлагались по цене чуть ли не ниже квартиры. Эта порочная практика, не закончившаяся ничем хорошим, породила негатив, который до сих пор проецируется у покупателей на другие проекты аналогичного формата»,— считает госпожа Агеева.

ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ Ольга Магилина, заместитель генерального директора фи-девелоперской компании «Kaskad Недвижимость», подтверждает эти слова: «В какой-то момент таунхаусы вышли на рынок Подмосковья, еще в начале „нулевых“, и выход этот оказался не особо успешным. Возможно, застройщики не совсем правильно оценили свои силы и запросы покупателей. Однако несколько лет назад началась вторая волна „экспансии“ таунхаусов на нашем рынке, и на этот раз все идет гораздо успешнее. Теперь вопрос широты распространения этого формата — это вопрос времени. Еще два года назад доля таунхаусов в общем объеме рынка загородной недвижимости составляла около 5%. Сегодня она составляет уже 10%. То есть она удвоилась всего за пару лет. Очевидно, что ресурс роста популярности этого формата еще далеко не исчерпан, и в ближайшие пять-семь лет можно ожидать еще одного удвоения его рыночной доли».

Антон Гаринов, руководитель отдела загородной недвижимости компании «Строительный трест», тем не менее, указывает и на существование плюсов. Например, содержание таунхауса и прилегающего к нему земельного участка значительно дешевле, чем обслуживание собственного коттеджа. Кроме того, налоговая нагрузка на такой тип недвижимости существенно ниже, чем у загородного дома. «К тому же, как правило, таунхаусы создаются в составе пригородных проектов, в которых быстро формируется комфортная среда и добрососедские отношения с жителями. А по сравнению с многоквартирными домами нагрузка на улично-дорожную сеть в поселках гораздо ниже. Качественный таунхаус от надежного застройщика в безопасном и благоустроенном поселке с управляющей компанией будет стоить 10–14 млн рублей. Это соответствует цене трехкомнатной квартиры в новостройке. Теоретически за 14 млн рублей можно уложиться и в строительство семейного коттеджа. Поэтому таунхаус как этап между городской квартирой и собственным загородным домом люди часто пропускают»,— заключает господин Гаринов. ■

ВВОД ТАУНХАУСОВ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, ЛЕНОБЛАСТЬ

ГОД	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019_ПЛАН	2020_ПЛАН
ОБЪЕМ, ТЫС. КВ. М	18,1	16,3	106,5	25,2	27,3	36,6	72,9	17	95	21,5

ИСТОЧНИК: ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ВВОД ТАУНХАУСОВ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ГОД	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019_ПЛАН	2020_ПЛАН
ОБЪЕМ, ТЫС. КВ. М	36	43,1	38,4	26,8	0	17,8	11,7	2,2	20,3	10,8

ИСТОЧНИК: ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРЕМИАЛЬНОЕ ПАДЕНИЕ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2019 ГОДА НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ ПРЕМИУМ-КЛАССА («ЭЛИТА» И «БИЗНЕС») ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА ПРОИЗОШЛО СОКРАЩЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — НА 22%. ПРИ ЭТОМ ОБЪЕМ ПРОДАЖ УПАЛ ГОРАЗДО ЗАМЕТНЕЕ — НА ТРЕТЬ ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ КВАРТАЛОМ 2018 ГОДА. КИРИЛЛ ОРЛОВ

В первом квартале 2019 года в Петербурге в продажу поступило два новых жилых комплекса премиального класса: The One (Setl City) и «Арт Хаус» («Красная стрела»). Такие данные приводит экспертное бюро «МК-Элит». Кроме того, в конце марта был заявлен вывод в продажу ЖК «Идеалист», это новый проект «Евростроя», сделки которого перешли уже на следующий период. Также вернулись в продажу приостановленные ранее по разным причинам объекты «Голландия» и Hovard House.

Как говорят в «МК-Элит», объем предложения продолжает медленно сокращаться: относительно четвертого квартала 2018 года предложение сократилось на 6% и составило 270,7 тыс. кв. м против 287,1 тыс. кв. м. Относительно того же периода в 2018 году предложение снизилось на более существенные 22%: в первом квартале 2018 года объем предложения составлял 345,1 тыс. кв. м. Новые адреса не компенсировали снижение продаж в целом по рынку, это помогло только локально конкретным компаниям. «Объем продаж в первом квартале 2019 резко сократился по отношению к предыдущему кварталу (на 35%) и составил 49,5 тыс. кв. м против 76 тыс. кв. м в четвертом квартале 2018 года. Кроме того, спрос упал и относительно аналогичного периода предыдущего года: на 17% от спроса в первом квартале 2018 года (59,4 тыс. кв. м)»,— сообщили в «МК-Элит».

Основные причины падения на рынке премиум-класса, как считают в компании «МК-Элит»,— высокие показатели продаж 2018 года. «Стимулирующие мероприятия прошлого года способствовали тому, что сделки постарались закрыть в 2018 году»,— поясняют аналитики. На падение спроса повлиял и постепенный рост ипотечных ставок вследствие роста ключевой ставки, установленной ЦБ РФ. Кроме того, не способствовало спросу и постепенное увеличение цен многими компаниями. Оно произошло по причине высоких продаж 2018 года, маленьких остатков и постоянно растущих затрат.

Впрочем, аналитики Knight Frank St. Petersburg придерживаются иной точки зрения: по данным компании, по итогам первого квартала 2019 года свободное предложение элитного жилья составило 144 тыс. кв. м, или 1,2 тыс. квартир и апартаментов в 23 жилых комплексах. «Динамика по сравнению с аналогичным периодом 2018 года составила –11%»,— сообщают аналитики Knight Frank St. Petersburg. Основная площадь реализуемых квартир сконцентрирована в сданных домах — 56%. Еще 30% площадей представлено в комплексах, запланированных к вводу в эксплуатацию через три-четыре года.

В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ РОСТ ЕСТЬ

Разница в цифрах, возможно, объясняется тем, что «МК-Элит» оценивает состояние рынка и элитного жилья и жилья бизнес-класса. По сравнению с первым кварталом 2018 года доля квартир в элитном сегменте с четырьмя спальнями увеличилась на 3 п. п., а доля квартир с двумя спальнями, наоборот, сократилась на 4 п. п., доля квартир с тремя спальнями сократилась на 3 п. п. «По итогам первого квартала 2019 года было реализовано 13,1 тыс. кв. м элитного жилья, что незначительно превышает показатель первого квартала 2018 года — на 2%»,— рассказали в Knight Frank St. Petersburg.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ КВАРТАЛОМ 2018 ГОДА В ЯНВАРЕ — МАРТЕ 2018 ГОДА НА ПРЕМИАЛЬНОМ РЫНКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА ДОЛЯ КВАРТИР С ЧЕТЫРЬМЯ СПАЛЬНЯМИ УВЕЛИЧИЛАСЬ, А ДОЛИ КВАРТИР С ДВУМЯ И ТРЕМЯ СПАЛЬНЯМИ, НАОБОРОТ, СОКРАТИЛИСЬ

«Около 40% продаж пришлось на квартиры с двумя спальнями. Среди локаций покупатели чаще всего выбирали Крестовский остров (24% от площади реализованного жилья) и Петровский остров (23%)»,— комментирует Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg.

Спрос на элитные проекты формата апартаментов составил 11% от общей площади реализованного жилья. Основной бюджет, в рамках которого покупатели рассматривали элитные квартиры, варьировался в диапазоне от 25 до 34 млн рублей. Средневзвешенная цена на элитное жилье по итогам марта 2019 года составила 349 тыс. рублей за квадратный метр. За квартал показатель увеличился на 1,3%. «В основном растут цены жилых проектов сегмента бизнес-класса: 196,1 тыс. рублей против 186,5 тыс. за квадратный метр в четвертом квартале 2018 года. Цена предложения элитной недвижимости оставила 344,7 тыс. рублей за „квадрат“»,— говорят в «МК-Элит».

Эксперты компании обращают внимание на то, что объем продаж в четвертом квартале 2018 был сопоставим с предыдущим кварталом и являлся максимальным уровнем ежеквартального спроса после кризиса 2008 года. «В целом годовые показатели продаж 2018 года — это максимальный спрос в центре Санкт-Петербурга за весь период существования рынка недвижимости на постсоветском пространстве»,— приводят данные в «МК-Элит». Тогда рост был обусловлен низкими ипотечными ставками (в премиальном сегменте доля ипотеки невелика, но в сегменте бизнес-класса она оказывает существенное влияние на продажи компаний), кроме того, покупку в кредит в конце года подстегивали разгон инфляции, повышение ключевой ставки и пересмотр ипотечных ставок в сторону увеличения. Немаловажным фактором, подогревавшим рынок, оказался и большой объем готовых проектов: каждая третья квартира предлагалась в готовом доме (чуть меньше половины сделок прошло именно в сданных домах).

Среди основных игроков рынка прочное первое место заняла компания Setl City — с выводом в продажу нового проекта доля компании по продажам на рынке центра выросла. Доли остальных игроков в четыре раза меньше.

ЦЕНЫ ПРОДОЛЖАТ РАСТИ

Эксперты прогнозируют, что в связи с ключевыми изменениями в законодательстве возрастут затраты на производство проектов и продолжится увеличение стоимости реализации проектов на рынке. «Предложение в традиционных локациях премиум-недвижимости в Центральном районе будет сокращаться в пользу Петроградской стороны и Петровского острова. Спрос также смещается в сторону Петровского острова, где представлена недвижимость разной степени комфорта — от бизнес-класса до премиум-сегмента. Вероятен выход объекта категории exclusive»,— говорят в «МК-Элит».

Эксперты говорят, что в нынешнем году продолжится расширение традиционного диаметра премиум-локаций за счет «серого пояса». «Постепенно покупательский спрос привыкнет и будет реализовываться в luxury-лакунах традиционных спальных районов. И 2019–2020 годы могут стать переломными в этой тенденции»,— уверены аналитики «МК-Элит».

«На рынок выходят проекты только в новых локациях, к которым еще не привыкли покупатели. Так что приманить их туда можно будет качеством жилья и проекта и, конечно, ценой. Поэтому средняя цена за первый квартал практически не выросла. Впрочем, если говорить о более длительной перспективе, то новые проекты не выходят на рынок, интересных мест становится все меньше, а значит, в будущем нас может ожидать дефицит на рынке качественного дорогого жилья»,— заключает Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development. ■

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ПЕРВИЧНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ЗА 2018 ГОД. АДМИРАЛТЕЙСКИЙ, ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ, ПЕТРОГРАДСКИЙ, ЦЕНТРАЛЬНЫЙ РАЙОНЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПОКАЗАТЕЛИ I КВАРТАЛА 2019 ГОДА

ПОКАЗАТЕЛЬ	01.01.2019	01.04.2019	ИЗМЕНЕНИЕ В I КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА ПО ОТНОШЕНИЮ К IV КВАРТАЛУ 2018 ГОДА, %	01.04.2018	ИЗМЕНЕНИЕ В I КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА ПО ОТНОШЕНИЮ К I КВАРТАЛУ 2018 ГОДА, %
ПРЕДЛОЖЕНИЕ (НА КОНЕЦ РАССМАТРИВАЕМОГО ПЕРИОДА):					
КВАРТИР, ШТ.	3 223	2 946	–9	4 392	–33
ТЫС. КВ. М	287,1	270,7	–6	345,1	–22
МЛРД РУБ.	71,1	68,7	–3	77,3	–11
100% ОПЛАТА	247,6	253,9	3	224	13
СПРОС (ЗА ПЕРИОД РАВНЫЙ КВАРТАЛУ):					
КВАРТИР, ШТ.	1 040	679	–35	877	–23
ТЫС. КВ. М	76	49,5	–35	59,4	–17
МЛРД РУБ.	14,4	9,7	–33	10,9	–11
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М, РУБ.	190	195,5	3	183,7	6

ИСТОЧНИК: ЭКСПЕРТНОЕ БЮРО «МК-ЭЛИТ»

ОТ ЧАСТНОГО — К ОБЩЕМУ

ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛЬЯ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА АВТОМАТОМ ВЛЕЧЕТ ЗА СОБОЙ НОВЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ЕГО СОБСТВЕННИКА — КТО БУДЕТ ЭТО ЖИЛЬЕ ОБСЛУЖИВАТЬ И ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ ОБЪЕКТА. РЫНОК ОБСЛУЖИВАНИЯ ЖИЛЬЯ ВСЕ ЕЩЕ НАХОДИТСЯ В СТАДИИ ФОРМИРОВАНИЯ. А СЕЙЧАС НА ЕГО РАЗВИТИЕ ОКАЗЫВАЮТ ВЛИЯНИЕ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. ДЕНИС КОЖИН

В настоящее время в Санкт-Петербурге и Ленинградской области представлено около 3,8 тыс. управляющих компаний и ТСЖ. Общая площадь жилых домов, находящихся в их эксплуатации, составляет 190,5 млн кв. м. Компания Knight Frank провела исследование управляющих компаний, принадлежащих девелоперам, которые за последние три года ввели в эксплуатацию жилые дома. В целом в Петербурге и Ленобласти за данный период было сдано около 14 млн кв. м жилья, из которых 52% площадей находится в эксплуатации компаний, принадлежащих застройщикам. По домам, сданным ранее 2015 года, доля площадей в управлении компаний, подконтрольных застройщикам, намного ниже и составляет около 12%. «Данный факт свидетельствует о том, что в первые три года после ввода в эксплуатацию домов застройщики сами контролируют эксплуатацию дома и выполняют гарантийный ремонт»,— говорит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НЕМАЛОВАЖНЫМ В ВОПРОСЕ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЖИЛЬЯ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА ЯВЛЯЕТСЯ ИНТЕГРИРОВАННОСТЬ СИСТЕМ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ В МИР СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

КОНКУРЕНЦИЯ ВЫДАВЛИВАЕТ Распределение доли управляющих компаний, подконтрольным девелоперам, отличается по регионам. Так, показатель по Ленинградской области выше, чем по Санкт-Петербургу и составляет около 65% против 48%, что обусловлено более высокой конкуренцией в городской черте. Самая большая площадь новых жилых домов находится в управлении компаний, аффилированных с группой «Эталон»,— около 3,7 млн кв. м, на втором месте управляющие компании группы ЛСР — около 2,8 млн кв. м. В целом в управлении компаний, принадлежащих девелоперам, находится 22,4 млн кв. м жилых домов.

В элитном сегменте потребитель гораздо более внимательно относится к тому, кто будет заниматься обслуживанием приобретаемого жилья. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит: «Квартиру ты покупаешь один раз, а сталкиваешься с какими-то досадными мелочами или, наоборот, ощущаешь комфорт от проживания в доме каждый день. Именно управляющая компания способна либо повысить статус проекта и цену квадратного метра квартиры, либо катастрофически их понизить».

Она полагает, что рынок управляющих компаний, с одной стороны, уже конкурентен в Петербурге, с другой — еще недостаточно развит для того, чтобы гарантировать клиентам высокое качество и бесперебойность подробно описанного перечня услуг. «Поэтому хочется рекомендовать девелоперам не только уделять внимание своему продукту, его продвижению и технологиям продаж, но и с самого начала продумывать в элитных проектах консьерж-сервис и как минимум — привлекать профессиональную и вышколенную управляющую компанию в сегментах ниже»,— утверждает эксперт.

Человек, который платит много и при этом получает высокий уровень сервиса, не будет экономить на услугах управляющей компании, понимая, что в перспективе он будет продавать вместе с квадратными метрами и качество проживания в них, что на порядок важнее. Немаловажным в вопросе эксплуатации жилья премиального класса является интегрированность систем жизнеобеспечения в мир современных технологий. Системы домашней автоматизации существуют уже давно и сейчас проходят свой эволюционный путь от экзотической дорогостоящей игрушки, которую могли себе позволить единицы, до широко применяемой опции в новом строительстве.

«Умный дом» все чаще применяют в квартирах и загородных домах, и эти системы становятся не просто престижным дополнением, а необходимым атрибутом современного жилья. «Удобное управление климатом внутри помещений, светом, домашними AV-устройствами, бесспорно, добавит комфортных и позитивных ощущений. Залогом надежности станет техническая защита дома от протечек, отключения электроэнергии, различных аварийных ситуаций. Система „умный дом“ охватывает и вопросы комплексной безопасности, включая системы контроля доступа, видеонаблюдение, охраны периметра. И всем этим легко и даже интересно управлять»,— полагает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

ДОРОСЛИ ДО МНОГОЭТАЖЕК Идея «умного дома» получила распространение с коттеджных поселков в пригороде Петербурга, в которых было довольно просто установить систему в рамках отдельного строения, причем касалось это прежде всего коттеджей премиального класса. Сегодня установка системы в городских проектах несопоставимо дешевле в расчете на квадратный метр, чем в загородных проектах. «При этом, если в загородном строительстве нецелесообразно устанавливать такие системы в классах ниже, чем элитном, то в городе как раз абсолютно реалистично и подъемно для девелопера использовать решение „умный дом“ также в классах „бизнес“ и „комфорт“. Более того, в Петербурге активно устанавливаются элементы „умного дома“: видеодомофоны, системы отопления, управляемые с мобильного телефона дистанционно»,— рассказывает госпожа Конвей.

Система «умный дом» является отчасти энергосберегающим инструментом, так как помогает контролировать системы электро- и теплоснабжения, настраивать разные сценарии освещения, отопления и таким образом экономить энергию. «В качестве маркетинговой „фишки“, инновации на рынке жилья в Петербурге, „умный дом“ выглядит очень привлекательно, хотя немногие еще понимают, что это такое, поскольку у большинства не было такой практики проживания. Тем не менее в качестве опции „умный дом“ вызывает дополнительный интерес у покупателя и является конкурентным преимуществом при сравнении двух проектов на рынке»,— считает госпожа Конвей.

Александра Овчинникова, младший аналитик ИК «Фридом Финанс», говорит: «Наиболее известное решение для трансформации жилья в смарт-дом — это установка специальных датчиков. Таким образом, „умный дом“ может создать владелец готовой или строящейся недвижимости независимо от класса жилья или географического расположения. Полностью оснащенные смарт-гаджетами дома, которые за рубежом называют „кибертектурой“, на территории России в настоящее время отсутствуют».

Стоимость комплекта напрямую зависит от компонентов и задач, которые должна решать система. Как сделать, чтобы угодить наполнением системы всем, если речь идет не об отдельном заказчике, а о строительстве многоквартирного дома? Как в этом случае сделать набор универсальным? В решении этого вопроса побеждают рационализм и прагматизм. Господин Пашков считает, что важно при строительстве дома заложить вполне доступную по цене базовую комплектацию «умного дома», которая обеспечивает контроль инженерии и безопасность. «Такое решение не вызовет возражений ни у кого. В дальнейшем владелец отдельной квартиры или загородного дома сможет по желанию дополнять и развивать систему „умный дом“ под свои потребности и будет ограничен лишь бюджетом и фантазией. В этих вопросах уже подчеркиваются индивидуальность, собственная система ценностей и готовность платить за выбранные комфорт и удобство»,— рассуждает господин Пашков. ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ ПОЧУВСТВОВАЛ РОТАЦИЮ

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ ПЕТЕРБУРГА ЗАКРЫЛОСЬ 53 КАФЕ И РЕСТОРАНА. ЭТО ЯВЛЯЕТСЯ НАИБОЛЬШИМ КВАРТАЛЬНЫМ ЗНАЧЕНИЕМ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ НАБЛЮДЕНИЙ. В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРЕВЫШЕНИЕ ЗАКРЫТЫХ ЗАВЕДЕНИЙ ОБЩЕПИТА НАД ОТКРЫТЫМИ ДОСТИГЛО МАКСИМУМА. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит компания JLL. «Причины закрытий различны — от банальной некорректной оценки потенциала площадки до перенасыщения улицы Рубинштейна барами и ресторанами. В настоящий момент качественные концепции начинают сторониться главной ресторанной улицы города из-за негативного отношения со стороны жителей,— говорит Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.— Есть исключения в виде открывшегося там ресторана Hunt, но закрытий на Рубинштейна больше: Varvara, „Скобари“, „Мясоет“, Kit». Из прекративших деятельность на других улицах можно отметить «Евразию», Marketplace, «Такао» и «Большую кухню» на Невском проспекте, «33/17», The Safe, «Вместе» на Московском, «Теремок» на Владимирском, «ЧебуRoom» на Сенной площади.

Именно кафе и рестораны лидируют по ротации в первом квартале среди сегментов: изменения коснулись 9,4% заведений общепита. Для сравнения, в последнем квартале 2018 года ротация в этом сегменте составила 6,3%.

ЗАКРЫТИЕ КВАРТАЛА Самое знаковое закрытие состоялось в сегменте аксессуаров: прекратил работу часовой магазин в «Салоне Буре». Можно предположить, что в этом помещении будут заинтересованы fashion-ритейлеры, так как этот профиль на основных улицах чувствовал себя в первом квартале достаточно стабильно, говорят в JLL. Сегмент одежды, обуви и аксессуаров оказался единственным, где ротация снизилась в прошедшем квартале.

Высокая ротация большинства профилей привела к росту показателя в целом по рынку (7,4%). При этом многие закрытые объекты стрит-ритейла оставались незанятыми, что привело к максимальной с 2015 года доле свободных помещений (8%). Вакантность выросла на большинстве основных торговых улиц, за исключением Каменноостровского проспекта и основной части Невского проспекта. При этом на Московском проспекте и улице Рубинштейна показатель достиг рекордного уровня за всю историю наблюдений — 9,7 и 16,3% соответственно.

«На основной части Невского проспекта доля свободных помещений сохранилась на уровне 3,2%, однако для главной улицы Петербурга в большей степени характерна ситуация, когда собственники помещений ищут нового арендатора при наличии действующего,— говорит Александра Камаева, консультант отдела стрит-ритейла компании JLL в Санкт-Петербурге.— При этом на Старо-Невском мы отмечаем не только увеличение количества предлагаемых в аренду помещений, но и рост числа фактически свободных — с 3,3 до 4,9%. Период повышенного спроса на эту локацию, который наблюдался со стороны luxury-ритейлеров, закончился, и теперь мы фиксируем здесь некоторое снижение верхней границы диапазона арендных ставок — с 6,5 до 6 тыс. рублей за квадратный метр в месяц. Также значительный выбор помещений оказывал давление на ставки на Большой Конюшенной улице, где они снизились до 3–5,5 тыс. рублей».

Максимальный уровень ставок аренды, характерный для основной части Невского проспекта, не изменился за первый квартал 2019 года и составляет 8–13 тыс. рублей за квадратный метр в месяц (с учетом НДС).

Другая консалтинговая компания — Colliers International — более оптимистично оценивает итоги первого квартала. По данным этой компании, динамика вакантности помещений на основных торговых коридорах Петербурга оставалась стабильной в последний год, показав снижение всего на 0,5 пункта, с 6% в первом квартале 2018 года до 5,5% в конце марта 2019 года. «Ротация арендаторов на основных торговых коридорах Петербурга по итогам первого квартала 2019 года составила 3%. Активнее всего ритейлеры сменялись на Невском, Старо-Невском и Большом проспекте П. С. На месте Paul and Shark на Большом проспекте открылся бутик Harmont & Blaine, обувной магазин „Шаг навстречу“ на Невском сменила торговая точка того же профиля Footbox, а вместо ресторана „Евразия“ на Невском, 13, открылся магазин сувенирной продукции. Ресторан, в свою очередь, занял помещение на Невском, 40, где ранее располагался музей „Тайны Петербурга“. К концу первого квартала 2019 года годовой уровень ротации на трех торговых магистралях города достиг 16,6%. Таким образом, за прошедший календарный год арендаторы сменились в каждом шестом помещении на Невском, Старо-Невском и Большом проспекте П. С.»,— говорится в отчете Colliers International.

Лидером по числу новых заведений на основных торговых магистралях города традиционно выступил сегмент общественного питания, на который пришлось 48% всех открытий в первом квартале 2019 года. На Невском, 66, открылась в обновленном дизайне пекарня-кондитерская «Буше», на Большой Конюшенной, 10, заработал ресторан Art Caviar, на улице Рубинштейна появился ресторан The Sizzle. Также в преддверии высокого туристического сезона были активны операторы сувенирной продукции. На их долю в структуре новых открытий с января по март 2019 года пришлось 13% всех арендованных в этот период помещений. Новые сувенирные магазины разместились на главной магистрали туристического трафика города — Невском проспекте.

«В целом ставки на основных торговых коридорах Петербурга остались на прежнем уровне, однако продолжает увеличиваться разрыв в размере реальных ставок аренды, на первоклассные помещения и на помещения „второго темпа“. Первые находятся в потоковых местах — вблизи станций метро, общественных остановок, располагают большими окнами, удобной планировкой и отдельным входом на уровне тротуара, вторые, наоборот, имеют неудобный вход с лестницей в 5–10 ступеней, окна вместо витрин, низкие потолки и сложную планировку»,— отмечает Владимир Каличава, руководитель департамента по работе с ритейлерами Colliers International. «Мы ожидаем, что в ближайшие три месяца динамика вакантности помещений останется на прежнем уровне»,— добавляет он.

ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ В СПЯЧКЕ Новые торговые центры в первом квартале 2019 года в Петербурге открыты не были. На вторую половину года анонсирован ввод двух новых комплексов — ТЦ «Спутник» (12 тыс. кв. м арендопригодной площади) и первой очереди Fashion House Outlet Center St. Petersburg (10,9 тыс. кв. м). В настоящий момент в Санкт-Петербурге располагается 52 качественных торговых центра совокупной площадью 2,13 млн кв. м.

По данным компании JLL, объем открытий в качественных торговых центрах Петербурга достиг минимума за последние четыре года и составил 26,3 тыс. кв. м. Основной причиной уменьшения числа новых проектов является малое количество свободных помещений, что сдерживает развитие ритейлеров.

Как в структуре открытий, так и в структуре закрытий наибольшая доля приходится на сегмент одежды и аксессуаров. При этом уже на протяжении года объем открытий в этом сегменте превосходит объем закрытых магазинов. Низкая доля свободных площадей позволяет собственникам ротировать арендаторов для увеличения арендного дохода или привлекательности комплекса для целевой аудитории. В первую очередь происходит замена форматов с низкими арендными ставками, таких как развлечения. Наиболее заметным в первом квартале стало закрытие Happylon в ТРК «Галерея», площади которого будут в ближайшее время переделаны под гастрономическую зону.

«Это один из примеров частичной реконцепции действующего торгового центра, что сейчас широко практикуется в Петербурге. Она уже произошла в „Меркурии“ и „Южном Полюсе“, идет в „Сити Молле“, „Меге Дыбенко“, „Галерее“, „Балкании Nova“, „Атлантик Сити“, „Пике“, „Капитолии“; также было анонсировано о планах изменения фуд-корта в „Лете“. Именно такой формат переформатирования части комплекса с минимальным ущербом для остальных арендаторов является наиболее распространенным на данный момент»,— комментирует Владислав Фадеев.

Несмотря на малый объем открытий, доля свободных площадей за январь — март 2019 года не изменилась и осталась на уровне 3,1%. Наиболее значительное снижение вакантности произошло на юге города (с 2,4 до 1,9%), тогда как в центральной части и на севере наблюдалось незначительное повышение показателя (до 3,8 и 4% соответственно). В восточной части после непрерывного снижения с третьего квартала 2016 года доля свободных площадей стабилизировалась на уровне 2,8%, что связано с почти полным заполнением ТРЦ «Охта Молл».

«Низкий уровень вакантности дает возможность собственникам качественных торговых центров проводить точечные ротации для увеличения среднего чека объекта и привлечения новых и популярных на рынке концепций. Это позволяет повышать ставки аренды. Максимальная базовая арендная ставка в первом квартале текущего года увеличилась до 70 тыс. рублей за квадратный метр в год (не включая НДС и операционные расходы) преимущественно за счет ежегодной индексации и привлечения арендаторов с высокими товарооборотами в своих категориях»,— отмечает Юлия Чернышева, руководитель направления торговой недвижимости компании JLL в Санкт-Петербурге. ■

ДИАПАЗОН СТАВОК АРЕНДЫ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2019 ГОДА

ТОРГОВЫЙ КОРИДОР	УРОВЕНЬ АРЕНДНЫХ СТАВОК, РУБ. ЗА КВ. М В МЕСЯЦ (ВКЛ. НДС)	
	МИНИМУМ	МАКСИМУМ
НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ	8 000	13 000
СТАРО-НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ	3 000	6 000
УЛИЦА РУБИНШТЕЙНА	3 500	6 000
МОСКОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 500	6 000
САДОВАЯ УЛИЦА	2 500	6 000
БОЛЬШАЯ КОНЮШЕННАЯ УЛИЦА	3 000	5 500
КАМЕННООСТРОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 500	5 500
ВЛАДИМИРСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 500	4 500
БОЛЬШОЙ ПРОСПЕКТ П.С.	2 500	4 000
6-7-Я ЛИНИИ В.О.	2 500	4 000
СРЕДНИЙ ПРОСПЕКТ В.О.	1 800	4 000

ИСТОЧНИК: JLL

«Я ЗАНИМАЮСЬ РЕШЕНИЕМ НЕ ПРОБЛЕМ, А ЗАДАЧ КЛИЕНТОВ»

АДАПТАЦИЯ К РЕАЛИЯМ ПЕТЕРБУРГСКОГО РЫНКА НОВЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ МЕХАНИЗМОВ И ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ ИДЕОЛОГИИ БИЗНЕСА КАК ПРОЦЕССА ВЗАИМОВЫГОДНОЙ КОММУНИКАЦИИ — ТАКИЕ ЦЕЛИ СТАВИТ ПЕРЕД СОБОЙ СОВЕТНИК ПО НЕДВИЖИМОСТИ ДАНИЭЛЬ СЕМЕНОВ. О СПЕЦИФИКЕ РАБОТЫ НА РЫНКЕ ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

GUIDE: Вы выступаете советником по недвижимости. Чем ваш подход к работе с клиентами отличается от предложения агентства недвижимости и риелторов?

ДАНИЭЛЬ СЕМЕНОВ: Прежде всего объясню, почему ухожу от термина «аналитик» или «эксперт». Сегодня, и не только в сфере недвижимости, эксперт — каждый второй. И потребителю сложно понять, насколько компетентен тот или иной эксперт, насколько он ориентируется в рыночной ситуации. У меня есть европейский опыт работы в сфере недвижимости. А на Западе, надо сказать, понемногу приходят к пониманию того, что правильно называться (и быть!) именно советником, а не экспертом. Я хочу перенести этот опыт в Россию.

Первостепенная цель агентства недвижимости и отдельно взятых риелторов сегодня — прибыль, и в бизнесе это верная цель. Но люди иногда забывают свою человечность, иные ценности, помимо материализации своих талантов, навыков и умений. Однако независимо от нашего желания эти ценности существуют, и они действительно важны. Сегодня продукт, который предоставляет большинство, предполагает получение прибыли за счет решения, как они это называют, проблемы клиента, после чего с клиентом расстаются.

Для меня не существует «проблемы клиента». Я занимаюсь решением задач клиентов, на чем всегда акцентирую внимание. Для меня знакомство с клиентом — начало совместной работы. И конец сделки, или решение задачи,— это только один этап в совместной работе.

В Европе и Америке советники по недвижимости могут работать со своими клиентами десятилетиями, а то и поколениями. Потому что купить или продать недвижимость — краткосрочная задача. Но есть инвестиции, управление недвижимостью. Цикл покупки-продажи недвижимости повторяется в среднем раз в десять лет. Человек взрослеет, зарабатывает больше или столько же, но у него появляются новые жизненные задачи, которые необходимо решить. А при росте доходов возникают вопросы об инвестициях для капитализации прибыли. И я поддерживаю связь с клиентами. Очень часто я могу встретиться с клиентом через пару-тройку месяцев после совершения сделки, и предметом разговора будет вовсе не недвижимость, а какое-то важное событие в его жизни. Это способствует укреплению коммуникативных связей между нами.

Так что углубляться в сферу недвижимости, конечно, надо: это профессиональная сфера, которой я занимаюсь и хочу заниматься. Но нередко решение задач в этой сфере требует привлечения альтернативных, не связанных непосредственно с недвижимостью, инструментов, чем агентства недвижимости сегодня не занимаются.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

G: Почему же они не идут по такому пути, если за этим будущее?

Д. С.: Агентства стремятся минимизировать риски. Но в реальности, не рискуя брать на себя ответственность (не имею в этом случае в виду материальную ответственность), невозможно достичь желаемого успеха. Я ответственность на себя беру. Я несу финансовые риски — например, не требую от клиента возмещения расходов на рекламу. Я также не позиционирую стопроцентный успех — в моей работе это невозможно (хотя агентства недвижимости говорят именно об этом). Я стремлюсь к обоюдной выгоде — это нормально для бизнеса. Но сегодня, на мой взгляд, многие предлагают модель, в которой получение выгоды, вообще возможности коммуникации предусмотрены только для одной стороны. Я стремлюсь привезти из Европы, из Америки дополнительные инструменты, которые, понимаю, первое время не будут работать, но я постараюсь адаптировать их под российский рынок.

G: Какие это инструменты?

Д. С.: Самое главное для меня — это коммуникация. Общество, экосистема, государство — все коммуницируют друг с другом с целью получения взаимной прибыли. Это необязательно деньги, это и эмоции, духовная поддержка, помощь в достижении целей. Многие агентства недвижимости, риелторы говорят, что задействуют коммуникацию в своей деятельности. Но беря на себя огромный объем объектов недвижимости и армию клиентов, конечно, они физически не могут это делать.

На втором месте — маркетинговые инструменты. Это, например, SMM-развитие, SEO-продвижение. Разумеется, отбираются наиболее эффективные в каждом конкретном случае инструменты: если бы я использовал их все, бизнес бы не окупался.

Важно позиционирование объекта на рынке для жильцов этого же дома: очень часто оказывается, что им хотелось бы улучшить свои жилищные условия, не переезжая из своего комплекса. В этом случае у меня появляются два клиента, потому что и продажа жилья второй стороны также входит в мои задачи.

G: Вы работаете преимущественно с дорогостоящими объектами? Или это может быть недвижимость из разных ценовых сегментов?

Д. С.: Я пытаюсь охватить весь спектр недвижимости. Я категорически не согласен с идеей о том, что нужно отдавать предпочтение бизнесу узкой направленности: в этом нет развития.

Конечно, есть базис, от которого я отталкиваюсь. Например, агентство недвижимости, где я один из трех учредителей и коммерческий директор. Агентство специализируется на новостройках — жилье стоимостью до 9 млн рублей, и возможности этой компании — дополнительный инструмент в моем персональном бизнесе.

Спектр моих услуг включает работу с вторичной недвижимостью, где нередко я занимаюсь продажами недорогого жилья: это не приносит прибыли в чистом виде, но способствует дальнейшему укреплению моей профессиональной, деловой репутации и расширению пула клиентов благодаря рекомендациям по результатам успешных сделок. Еще одна категория объектов, с которой я работаю,— недвижимость стоимостью от 10 млн рублей. Это связано с земельными участками, загородными домами. Но сегодня я не очень хочу углубляться в сегмент строительства загородной недвижимости, потому что в тренде экономия на таких покупках: люди больше путешествуют. И приобретать готовый загородный дом они тоже не особенно стремятся, поскольку, естественно, в таком жилье важна «своя» энергетика.

G: Остаются ли инвестиции в недвижимость эффективными в свете изменений в 214-ФЗ?

Д. С.: Да, российский рынок в сфере недвижимости остается рентабельным. Все познается в сравнении. В Европе окупаемость объекта недвижимости (приобретение в строящемся доме, управление недвижимостью за счет аренды с максимальным использованием маркетинговых инструментов) составляет в среднем 20 лет. На российском рынке период окупаемости не превышает 12 лет, и это очень неплохой показатель.

G: В последние пару лет начал активно развиваться рынок апарт-отелей. Это действительно, на ваш взгляд, инструмент будущего для инвесторов?

Д. С.: Я не хочу критиковать рынок апарт-отелей — это история новая. Но в целом на сегодня эта модель несовершенна в сравнении с другими. Бизнесменам, которые строят эту модель первыми,— огромный почет. Потому что, преподнося рынку новый продукт, они берут на себя 80% рисков. Через два года другие строительные компании будут использовать эту модель уже в адаптированном виде, и, думаю, у апарт-отелей будущее в России есть. Но пока, повторю, модель далека от совершенства. Я ни разу не приобретал апарт-отель для своих клиентов и в ближайшие два года как их советник не разрешу такие инвестиции.

G: Какими вы видите ближайшие перспективы петербургского рынка строительства?

Д. С.: В последние два-три года на рынке царило затишье. Однако в государственную политику в разных секторах интегрировались новые инструменты. Естественно, новые модели должны были пройти апробацию через некоторое количество ошибок, что мы и наблюдали. Соответственно, в ближайшие два-три года рынок недвижимости будет расти как по экономике, так и по объему предложения на рынке, объему строящегося жилья и спроса. Развитие будет идти и за счет новых опций продукта, и за счет новых приемов в строительстве.

Своей стратегической задачей на ближайшие год-два я вижу кратное увеличение инвестиций со стороны иностранных граждан в российскую недвижимость. К сожалению, в последние годы такие инвестиции составляли не более 3% от всего объема рынка. Надеюсь, у меня получится внедрить систему новых маркетинговых инструментов, чтобы ситуация начала меняться. ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

САМОЕ СЛОЖНОЕ ПРИ РЕКОНЦЕПЦИИ И, СООТВЕТСТВЕННО, РЕМОНТЕ ИЛИ РЕКОНСТРУКЦИИ ОФИСНОГО КОМПЛЕКСА — СОХРАНЕНИЕ АРЕНДАТОРОВ В ПРОЦЕССЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

ОФИСЫ ТЯНУТСЯ К СОВРЕМЕННОСТИ

ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО СРЕДНИЙ СРОК ЖИЗНИ ОФИСНОГО ЦЕНТРА СОСТАВЛЯЕТ 10–15 ЛЕТ. ПОСЛЕ ЕМУ ТРЕБУЕТСЯ ЕАБИЛИТАЦИЯ: КОСМЕТИЧЕСКИЙ РЕМОНТ, РЕКОНЦЕПЦИЯ, РЕБРЕНДИНГ, РЕКОНСТРУКЦИЯ. СЕГОДНЯ КОМПЕТЕНЦИИ И ОЖИДАНИЯ АРЕНДАТОРОВ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВОЗРОСЛИ. КОНЦЕПТУАЛЬНОСТЬ ВЫШЛА НА ПЕРВОЕ МЕСТО, В СВЯЗИ С ЧЕМ ПОВЫСИЛИСЬ ТРЕБОВАНИЯ К ДИЗАЙНУ, ИНЖЕНЕРИИ, ВЕНТИЛЯЦИИ, КОНДИЦИОНИРОВАНИЮ И ПРОЧИМ УДОБСТВАМ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫМ АРЕНДОДАТЕЛЕМ. РОМАН РУСАКОВ

Согласно исследованию международной консалтинговой компании Colliers International, в первом квартале 2019 года рынок не пополнился ни одним спекулятивным объектом. Единственный бизнес-центр (арендопригодная площадь 3450 кв. м), который был введен в эксплуатацию в начале года, компания «Базис-2» построила для собственных нужд. По оценке экспертов, одним из ключевых источников нового предложения в 2019 году будет выступать редевелопмент: на реконструируемые объекты приходится 41% от ожидаемого в 2019 году объема ввода, или 56,5 тыс. кв. м, в то время как в 2018 году площадь реконструированных и введенных в эксплуатацию зданий составляла 18 тыс. кв. м.

ОРИЕНТАЦИЯ НА ОТКРЫТЫЕ ПРОСТРАНСТВА Современные компании все чаще стремятся к гибкой и открытой организации рабочего пространства: уходят от коридорно-кабинетной нарезки к офисам open space. Дмитрий Беляев, генеральный директор ООО «КВС. Управление недвижимостью», говорит: «На мой взгляд, новой тенденцией в скором времени станет наличие в офисном центре коворкинга. Это является огромным преимуществом, поскольку создает дополнительные рабочие места и бизнес-инфраструктуру, зачастую необходимую той или иной компании при проектной или сезонной работе, при этом не требует существенных затрат для аренды дополнительных квадратных метров или покупки оборудования».

Самое сложное при реконцепции и, соответственно, ремонте и (или) реконструкции офисного комплекса — сохранение арендаторов в процессе осуществления изменений. Не каждая компания готова мириться с ремонтными работами за стенкой или с закрытием тех или иных зон общего пользования. «Для сохранения добрых отношений с арендаторами лучше действовать поэтапно и четко следовать обозначенным заранее срокам вводимых ограничений и неудобств»,— советует господин Беляев.

Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», рассказывает: «В 1990-х бизнес-центры почти не строились. Те единичные объекты с офисной функцией, которые были построены в те годы, устарели полностью. Даже среди офисных центров, построенных в „нулевые“, морально и физически устарело 80–85%».

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, подсчитал, что объем введенных до 2001 года офисных площадей составляет 119 тыс. кв. м. Большая их часть — это исторические здания, реконструированные под офисные цели. Он полагает, что по сравнению с торговыми центрами у офисных вопрос реконцепции стоит не так остро. «Если у торгового центра реконцепция — это способ не потерять рыночную позицию и покупателей, не проиграть конкуренцию, то у бизнес-центров такой зависимости от потребительского спроса нет, работа идет преимущественно с компаниями. При этом качество локации также меняется не так динамично, и расположенный в хорошей локации бизнес-центр может сохранять достаточно высокий уровень арендных ставок, даже имея устаревший дизайн, уставший ремонт и далеко не самые современные инженерные системы»,— указывает господин Кокорев. Он отмечает, что улучшение офисных площадей проще производить без полного или частичного закрытия объекта, чем в случае торгового центра. При этом международные консультанты контролируют сравнительное качество объектов на рынке и учитывают это при обновлении реестра объектов, иногда снижая класс для зданий, которые уже не в полной мере соответствуют современным требованиям к бизнес-центрам высокого класса.

РАДИКАЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ Вариант реконструкции или реконцепции объекта с повышением класса и уровня ставок может быть целесообразным в отдельных случаях. В первую очередь — для объектов в популярных деловых локациях, недалеко от метро, в центре или в Московском районе. Так, например, под нужды «Газпрома» был перестроен и достроен бизнес-центр «Виктория Плаза» на площади Победы. Объем инвестиций в реконцепцию может существенно различаться — от нескольких процентов от стоимости создания нового объекта, до 50 и даже более процентов от стоимости нового строительства. В этом случае возможен и «прыжок» из класса С в класс А — с соответствующим ростом ставок.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, тем не менее считает, что, в отличие от торговых центров, в сегменте офисной недвижимости целесообразно говорить не о реконцепции, а скорее о реконструкции или ремонте здания, в результате которых улучшаются технические характеристики объекта, в первую очередь системы вентиляции и кондиционирования, отделка. «Подобные меры позволяют повысить класс здания, обычно до класса В. В остальных случаях либо собственники ремонтируют помещения, освобожденные предыдущим арендатором, либо сами компании делают дизайн интерьера „под себя“. Но все эти процессы касаются именно конкретных помещений, а не комплекса в целом»,— говорит эксперт.

Стоимость отделки и ремонта варьируется в достаточно широких диапазонах и во многом зависит от технического задания, в большинстве случаев речь идет о 10–30 тыс. рублей за квадратный метр, отмечает господин Фадеев. «Сумма может быть и ниже, когда речь идет исключительно об отделке помещения, без внесения существенных изменений в систему кондиционирования и вентиляции. Есть примеры, когда за счет улучшения инженерных систем стоимость ремонта оказывалась существенно выше и была сопоставима со стоимостью строительства комплекса»,— говорит аналитик.

Но в офисном сегменте реконцепция все же не так распространена, как в торговом. Господин Антонов отмечает, что реконцепция подразумевает радикальную смену основной функции здания. На месте бизнес-центра может возникнуть торговый комплекс, апарт-отель или многофункциональное здание. В свою очередь, административные здания и здания, которые занимали банки, довольно легко превращаются в бизнес-центры. «Часто реконцепция связана с переходом собственности на объект в другие руки. Новый собственник иначе видит возможности локации и здания. Иногда он ограничивается реновацией бизнес-центра с повышением класса. Число таких объектов за последние пять лет исчисляется десятками. Это совершенно будничный процесс. Иногда собственник идет дальше — со сносом и строительством совершенно нового объекта с другим функционалом»,— рассказывает господин Антонов.

Он приводит пример типичного случая, когда собственники бизнес-центров осознают, что фитнес-центры занимают в их зданиях большую площадь по низкой арендной ставке (как правило, она в два раза ниже той, которую платят арендаторы офисов). «У них возникает понятное желание расторгнуть договор, сделать вместо тренажерных залов и бассейна мелкую нарезку помещений и сдать их под офисы. Но посчитав затраты на перепланировку и переоборудование, они осознают, что отбивать вложения придется более десяти лет, и продлевают договор с оператором фитнес-центра»,— говорит господин Антонов.

Станислав Ступников, руководитель направления торговой недвижимости «Бесть. Коммерческая недвижимость», рассказал, что у группы «Бесть» есть опыт реконцепции торгового центра «Аура» в бизнес-центр класса А со встроенным многофункциональным этажом (с рестораном, лобби и местом для проведения встреч). «Похожую эволюцию несколько раньше пережил деловой центр „Желтый угол“ на улице Маршала Говорова, 35. Изначально он был построен как многофункциональный комплекс с преобладающей функцией торговли (под нее было отдано три этажа). Но торговля в этой локации себя не оправдала, поэтому акционеры решили провести реконцепцию здания, превратив его в классический бизнес-центр. Разобрали эскалаторы, добавили лифты, сделали мелкую нарезку помещений — и все отлично сдалось. Самый свежий (и самый радикальный) пример реконцепции в нашем портфеле — бизнес-центр „Гранат“ со сносом старого офисного здания и постройкой на его месте апарт-отеля сети Avenue Apart»,— делится господин Ступников.

В ближайшее время число проектов с реконструкцией будет только возрастать. Иван Починщиков, управляющий партнер компании IPG.Estate, подсчитал, что объем офисной недвижимости класса С, к которой относятся различные бывшие административные здания, производственные корпуса, здания НИИ, может достигать 3 млн. кв. м. И это та недвижимость, которая входит в первый эшелон реконцепции. ■

ГРАНД-ОТЕЛЬ «ЕВРОПА»: ПОСВЯЩЕНИЕ ВЕНЕЦИИ

В ПЕТЕРБУРГСКОМ BELMOND GRAND HOTEL EUROPE ПОЯВИЛИСЬ НОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ. ЛЮКС ПОД НАЗВАНИЕМ HOTEL CIPRIANI ПОСВЯЩЕН ЛЕГЕНДАРНОМУ ВЕНЕЦИАНСКОМУ ОТЕЛЮ BELMOND HOTEL CIPRIANI, ПРИОБРЕТЕНИЕ КОТОРОГО В 1976 ГОДУ ПОЛОЖИЛО НАЧАЛО КОЛЛЕКЦИИ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ ОТЕЛЕЙ, ПОЕЗДОВ И РЕЧНЫХ КРУИЗОВ, ИЗВЕСТНЫХ ПОД БРЕНДОМ BELMOND. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

ОТЕЛЬ «ЕВРОПА»

ЛЮКС HOTEL CIPRIANI В ГРАНД-ОТЕЛЕ «ЕВРОПА» ВОПЛОЩАЕТ ВЕНЕЦИАНСКУЮ КЛАССИКУ, КАК ЕЕ ТРАКТУЮТ НЕ ТОЛЬКО В ВЕНЕЦИИ, НО И ВО ВСЕМ МИРЕ

Люкс Hotel Cipriani в гранд-отеле «Европа» воплощает венецианскую классику, как ее трактуют не только в Венеции, но и во всем мире. Кроме того, эти апартаменты ассоциируются с архитектурой Петербурга, эпохой великих итальянских зодчих, когда-то работавших в новой столице России. Карл Росси, Бартоломео Растрелли, Антонио Ринальди, Джакомо Кваренги, Винченцо Бренна — эти мастера в разные годы прошлых столетий создавали один из самых красивых городов мира, Северную Венецию, как и сегодня называют Санкт-Петербург. Кстати, исторический фасад гранд-отеля «Европа» и перестройка его зданий были сделаны именно по проекту Карла Росси в 1829–1830-х годах.

Просторный двухкомнатный люкс состоит из гостиной с большим обеденным столом, спальни и ванной комнаты, отделанной итальянским мрамором. Цветовая палитра номера — теплые тона средиземноморья, стены завершает широкий фриз с лепными вазонами. Гостиную украшает антикварное зеркало, увенчанное овальным лепным медальоном, с пилястрами по бокам, напоминающими античные колонны. Центральное место занимает полотно середины XIX века с изображением Большого канала и собора святого Марка в Венеции.

Свою новую «венецианскую программу» гранд-отель «Европа» дополнил речной прогулкой на итальянском катере с коктейлем «Беллини», придуманным тоже в Венеции в середине XX века. А еще — меню Delizie by Cipriani, созданным по оригинальной рецептуре: для этого шеф-повар гранд-отеля «Европа» Сергей Андреев и кондитер Антонина Голованова специально ездили в венецианский Hotel Cipriani. Гастрономические изыски подают в кафе «Мезонин» в атриуме «Европы» — сицилийское канноло, безглютеновый шоколадный торт «Капрезе», итальянские пончики с кремом, тирамису, домашнее мороженое страчателла… Такая вот dolce vita в Северной Венеции. ■

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ДОРОЖАЛА ПО ВСЕЙ СТРАНЕ

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА ПОДОРОЖАЛИ ВО ВСЕХ ГОРОДАХ-МИЛЛИОННИКАХ, ОДНАКО ПЕТЕРБУРГ, КАК И СТОЛИЧНЫЙ РЕГИОН, ОКАЗАЛСЯ В СПИСКЕ ГОРОДОВ, ГДЕ РОСТ БЫЛ САМЫЙ НЕЗАМЕТНЫЙ. ДЕНИС КОЖИН

Эксперты портала недвижимости Domofond.ru изучили динамику стоимости предложения на рынке загородного жилья в городах-миллионерах в первом квартале 2019 года. Наибольший рост цен отмечен в Казани, Краснодаре и Новосибирске и окрестностях этих городов. Загородное жилье в столице Татарстана подорожало на 5,9%, в Краснодаре — на 5,6%, Новосибирске — на 5,2%. Меньше всего по сравнению с прошлым кварталом выросли цены на загородные дома в Омске, Челябинске (на 1,4%) и Московском регионе (1,6%).

По данным портала Domofond.ru, цены на загородную недвижимость выросли во всех городах-миллионерах страны и окрестностях. При этом темы роста сильно различаются в зависимости от города: от 1,4% в Омске и Челябинске до 5,9% в Казани и 5,6% в Краснодаре.

Наибольший рост цен на загородные дома отмечен в Казани и окрестностях. В первом квартале 2019 года средняя стоимость квадратного метра за городом оказалась на 5,9% выше, чем в четвертом квартале 2018 года, она поднялась с 33 569 до 35 549 рублей за квадратный метр. На втором месте в топ-3 — Краснодар с положительной динамикой 5,6%: цена «квадрата» в столице курортного края поднялась с 41 247 в четвертом квартале 2018 года до 43 546 рублей в первом квартале 2019-го. Третье место у Новосибирска: рост составил 5,2%, с 30 359 до 31 939 рублей за квадратный метр.

Также динамика цен зависит от площади загородных домов. В Казани сильнее других подорожали объекты площадью 150–250 кв. м (+7,6%) и более 250 кв. м (+6,8%). Умеренным на их фоне выглядит рост цен на небольшие дома: от 75 до 150 кв. м (+4,1%) и меньше 75 кв. м (+5%). В Краснодаре ситуация схожая: большие дома площадью 150–250 кв. м подорожали сильнее всего (+6,2%). Цены на дома менее 75 кв. м выросли только на 3,4%, а от 150 до 250 кв. м — на 4,8%. В Новосибирске, напротив, максимальный рост цен произошел в сегменте до 75 кв. м (+6,3%) и от 75 до 150 кв. м (+5,7%). Всего на 4,2% выросла средняя цена предложения домов площадью 150–250 кв. м, на 2% — более 250 кв. м.

Минимальный рост средней цены за квадратный метр загородной недвижимости зафиксирован в Челябинске и Омске и их окрестностях. В Челябинске стоимость «квадрата» выросла на 1,4%: с 27 474 рублей в четвертом квартале 2018 года до 27 854 рублей в первом квартале 2019-го. В Омске те же 1,4%: с четвертого квартала 2018 года по первый квартал 2019-го стоимость кв. м за городом выросла с 21 631 до 21 935 рублей. Московский регион третий с конца: цены предложения выросли на 1,6% (с 43 829 до 44 550 рублей за квадратный метр).

В некоторых сегментах загородного жилья в этих городах наблюдалось снижение цен. Так, в Челябинске и окрестностях цены выросли лишь на дома площадью от 75 до 150 кв. м (+4,2%). В остальных сегментах стоимость снизилась: на 1,8% подешевели дома более 250 кв. м, на 0,5% — дома менее 75 кв. м, на 0,4% — дома площадью 150–250 кв. м.

В Омске и окрестностях сильнее всего поднялись цены на дома площадью 75–150 кв. м (+3,9%) и 150–250 кв. м (+2,5%). Рост цен на небольшие дома (менее 75 «квадратов») минимален — 0,4%, а средняя стоимость домов более 250 кв. м снизилась на 1,6%. В Московском регионе в расчете за объект цены на самые большие дома (более 250 кв. м) снизились на 0,9% за квартал. В остальных сегментах наблюдается рост: 1,6% — на дома менее 75 кв. м; 2,4% — на дома 75–250 кв. м; 1,9% — на дома 150–250 кв. м.

В целом динамика на рынке загородного жилья в первом квартале 2019 года оказалась выше, чем годом ранее. Напомним, что в первом квартале 2018-го цены на загородные дома упали в пяти городах-миллионерах. А темпы роста в городах-лидерах (в начале 2018-го ими стали Новосибирск и Пермь) не превышали 2,7%. ■

ДИНАМИКА ЦЕН НА ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ В ГОРОДАХ-МИЛЛИОНЕРАХ РОССИИ

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	ГОРОД	ЦЕНА В IV КВАРТАЛЕ 2018 Г., РУБ./КВ. М	ЦЕНА В I КВАРТАЛЕ 2019 Г., РУБ./КВ. М	ДИНАМИКА, %
1	КАЗАНЬ	33 569	35 549	5,9
2	КРАСНОДАР	41 247	43 546	5,6
3	НОВОСИБИРСК	30 359	31 939	5,2
4	УФА	33 061	34 736	5,1
5	НИЖНИЙ НОВГОРОД	32 078	33 614	4,8
6	ПЕРМЬ	31 258	32 615	4,3
7	ЕКАТЕРИНБУРГ	33 932	35 302	4
8	РОСТОВ-НА-ДОНУ	44 189	45 924	3,9
9	САМАРА	38 892	40 137	3,2
10	КРАСНОЯРСК	33 156	34 200	3,1
11	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНОБЛАСТЬ	40 255	41 412	2,9
12	ВОЛГОГРАД	28 150	28 926	2,8
13	ВОРОНЕЖ	32 827	33 663	2,5
14	МОСКОВСКИЙ РЕГИОН	43 829	44 550	1,6
15	ОМСК	21 631	21 935	1,4
16	ЧЕЛЯБИНСК	27 474	27 854	1,4

ИСТОЧНИК: DOMOFOND.RU

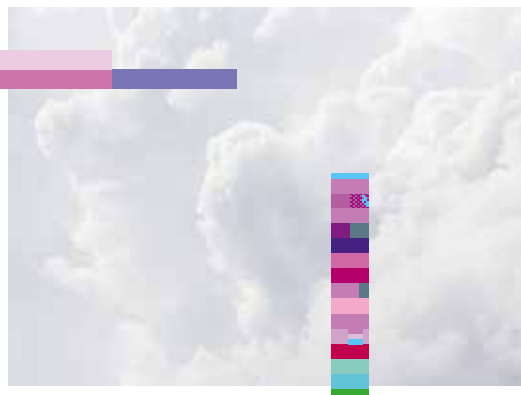
ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС „ДЕВИЗ"», 195027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44. ЗАКАЗ № ТД-2857

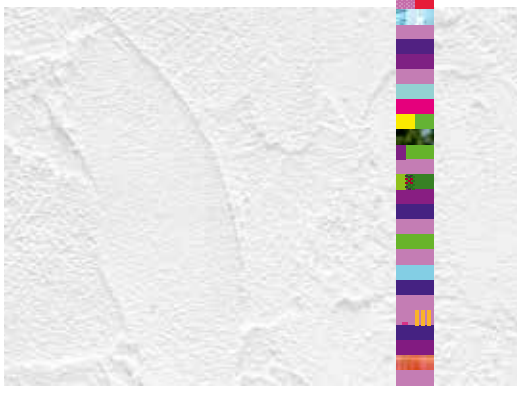
703-44-44

yitspb.ru

Белая отделка квартиры от **50 000** ₽

Всё готово для творчества.
Создайте свой мир!





ДОМА, ПРОДУМАННЫЕ СЕРДЦЕМ

Центральный офис продаж: Приморский пр., 54, корп. 1, лит. А

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург», ЖК INKERI, Гуммолосары, участок 72. Стоимость отделки указана для квартиры-студии площадью 20,8 кв. м. Подробности предложения уточняйте в офисе продаж или по телефону 703-44-44. Проектные декларации и разрешение на строительство на сайте yitspb.ru. **Реклама.**

ИНСТИТУТСКИЙ, 16

LEGENDA PREMIUM

ДОМ В СТИЛЕ АР-ДЕКО

- ГОЛЛИВУДСКИЕ ГОСТИНЫЕ
- КОКТЕЙЛЬНЫЕ КОРНЕРЫ
- ПАРАДНЫЙ ХОЛ СО ВТОРЫМ СВЕТОМ
- ОКНА В НЬЮ-ЙОРКСКОМ СТИЛЕ

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

ЛЕГЕНДА. Застройщик: ООО «ЛЕГЕНДА ИНСТИТУТСКОГО».
Строительный адрес объекта: г. Санкт-Петербург, Институтский пр., 16,
корпус 1, лит. А. Проектная декларация размещена в ЕИСЖС
(https://наш.дом.рф) и на сайте https://inst16.ru. Предложение ограничено. Реклама

8(812) 677-00-00
LEGENDA-DOM.RU