ЗА ФИНИШНОЙ ЧЕРТОЙ / 34
СТРОИТЕЛИ ЗАТЯГИВАЮТ ПОЯС / 36
ЭСКРОУ КЛАССА «ЛЮКС» / 42

Элитная недвижимость

Пятница, 22 ноября 2019 №215
(№6695 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №29–44
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

Svetlana Park

Бизнес-класс
на Манчестерской ул.

РАССРОЧКА
ПЛАТЕЖ РАЗ В ГОД

20% первый взнос*

Свой дендропарк
с местами
для отдыха

Просторные холлы

Видеодомофоны
в каждой парадной

Квартиры
с чистовой отделкой
и потолками 3 метра

SetGroup 25 лет

Петербургская Недвижимость

33-55555
elita-spb.ru

*Предложение действительно с 01.11.2019 по 31.12.2019. Предложение «Платеж раз в год. Первый взнос 20%» действительно при условии заключения договора участия в долевом строительстве в отношении квартиры любого метража в ЖК Svetlana Park с использованием рассрочки: первый платеж 20% от базовой стоимости приобретаемой квартиры, остаток – ежегодными платежами в срок до 31.12.2022. Количество квартир ограничено. Рассрочка предоставляется застройщиком. ЖК Svetlana Park (ЖК «Светлана Парк»): СПб, пр. Энгельса, уч. 1, кадастровый номер ЗУ 78:36:0005354:1670. Застройщик ООО «Специализированный застройщик «Созидание». Проектная декларация на сайте ЕИСЖС (наш.дом.рф). Подробности предложения на сайте www.elita-spb.ru или по тел.: +7 (812) 33-55555. Реклама

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА

Рынок элитного жилья находится в постоянном поиске компромисса между желанием сделать свой продукт максимально привлекательным для клиентов и необходимостью держать цену на конкурентном уровне.

С одной стороны, покупатели недвижимости премиум-класса стремятся к определенной обособленности, соответственно, одно из основных требований, предъявляемых к такой недвижимости,— камерность. С другой — определяющим фактором классности жилья является близость к объектам инфраструктуры: коммерческой, социальной, транспортной. Но пятен под застройку в центре города практически не осталось, и сегодня застройщики вынуждены начинать освоение промышленных зон, расположенных в центральных частях города. А там с инфраструктурой дела пока обстоят неважно. Соответственно, девелоперам приходится заниматься развитием и этого направления. Содержать все эти объекты, разумеется, будут покупатели недвижимости, да и расходы на их создание закладываются в стоимость квадратного метра жилья. Поэтому открывать бассейны, медпункты и общественные зоны в рамках своих комплексов отваживаются лишь девелоперы, занимающиеся застройкой целых кварталов. Ведь только в подобных проектах нагрузка на эксплуатацию объектов инфраструктуры будет не столь серьезной. Жильцы дома на десяток квартир вряд ли смогут потянуть содержание собственного зимнего сада.

Аналогична ситуация и с загородными коттеджами. С одной стороны, жильцы поселков премиум-класса хотят иметь и спортивные сооружения, и причалы для яхт, и собственные искусственные водоемы. С другой — не хотят жить в муравейнике на несколько сотен домовладений. И девелоперам вновь приходится делать нелегкий выбор между себестоимостью и попыткой сделать проект привлекательным.

Чаще всего выбор делается в пользу сокращения издержек, а потому проектов с интересными инфраструктурными решениями на рынке по-прежнему единицы.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

УЕДИНИТЬСЯ ЗА ГОРОДОМ

ЭЛИТНЫЙ ФОРМАТ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ ПОДРАЗУМЕВАЕТ КОМФОРТНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ В СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ СРЕДЕ. ЕСТЕСТВЕННОЙ СЧИТАЕТСЯ ОПРЕДЕЛЕННАЯ «КАМЕРНОСТЬ», «КЛУБНОСТЬ» ТАКОГО ТИПА ПРОЕКТОВ, ТО ЕСТЬ КОЛИЧЕСТВО СОСЕДЕЙ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ СЛИШКОМ БОЛЬШИМ — ИНАЧЕ БУДЕТ СЛОЖНО ДОСТИЧЬ ЭФФЕКТА УЕДИНЕННОСТИ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЧЕМ МЕНЬШЕ ДОМОВЛАДЕНИЙ В ПОСЕЛКЕ, ТЕМ ДОРОЖЕ ЕГО СОДЕРЖАНИЕ ОБХОДИТСЯ ВЛАДЕЛЬЦАМ

Наиболее часто на рынке Петербурга и Ленобласти элитные проекты включают в себя до 30 лотов при условии достаточной площади участков, чтобы избежать «скученности» застройки, говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость».

Согласно классификации Knight Frank St Petersburg, в элитном коттеджном поселке должно быть не более 60 домовладений, минимальная площадь каждого участка — около 20 соток, средняя площадь дома — более 260 кв. м.

Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpu, подходит с еще более жесткой меркой: он уверен, что в элитных поселках жилых домов должно быть не более десяти. При этом размер участка начинается от 70 соток и больше, чтобы на нем разместить крупный дом и сопутствующую инфраструктуру, такую как гараж, гостевой дом и так далее. «При меньшем размере участка это будет скорее садовое товарищество, а не элитный поселок»,— считает господин Богданов.

Однако чем меньше домовладений в поселке, тем дороже его содержание обходится владельцам.

Аскер Хачемизов, директор по загородному строительству компании «Строительный трест», рассказывает: «Наш опыт показывает, что с точки зрения себестоимости эксплуатации в коттеджном поселке бизнес- и премиум-класса оптимальное количество домовладений составляет 100–130. Например, в нашем коттеджном поселке бизнес-класса „Небо“, рассчитанном на 130 домовладений, платежи за содержание поселка, уборку, охрану составляют 10 тыс. рублей в месяц, а в коттеджном поселке премиум-класса „Озерный край“ в Токсово, в котором расположено 15 домовладений,— 40–50 тыс. рублей в месяц».

Кроме этого, обращает внимание он, количество домовладений влияет и на создание коммерческой инфраструктуры проекта. Например, строительство детского сада, спортивного центра или торговых площадей возможно только при наличии определенного количества жильцов.

При этом некоторые элементы инфраструктуры в поселках премиум-класса обязательны. Госпожа Трошева говорит, что в элитном поселке для обеспечения безопасности должно быть общее ограждение по периметру проекта с контрольно-пропускным пунктом, видеонаблюдением на входных пунктах, ограждение каждого участка (просматриваемый забор 1,2–1,5 м). Во-вторых, обязательными являются современные инженерные системы и технологии: система «умный дом», интернет, телефония. В-третьих, в поселке должен быть административный корпус, где размещаются службы управления и эксплуатации поселка. В-четвертых, внутри поселка должны предлагаться дополнительные услуги: охрана (в том числе в ряде поселков обеспечена единая противопожарная система оповещения), сервисные услуги (спа-центр, магазин, автомойка, гостевая парковка и пр.). Наконец, говорит госпожа Трошева, в поселках высокого класса обязательно наличие организованных мест отдыха: спортивные площадки (теннисные корты, игровые зоны, площадки для гольфа и тому подобное), организованная прибрежная зона отдыха, причалы и эллинги для стоянок лодок или яхт, искусственный водоем при отсутствии естественного.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg, также отмечает, что внутри поселка важно наличие асфальтированных двухполосных дорог, разметки, мощения пешеходных дорог тротуарной плиткой, освещения, ландшафтного дизайна высокого уровня. «Внимание нужно уделить декоративному оформлению фонарей и внутренних ограждений, а также сохранению на участке многолетних деревьев. Не менее важно и местоположение поселка: в зоне для постоянного проживания, поблизости от основных транспортных магистралей и развязок (время до КАД не более 40 минут), при этом подъездные дороги к поселку должны быть с качественным асфальтовым покрытием. Важно, чтобы поблизости не было производств и источников загрязнений, а также не было садоводств в зоне ближайшего соседства. Напротив, окружение лесом или наличие в зоне доступности водоема/береговой линии, а также спортивно-досуговых объектов относятся к числу обязательных атрибутов»,— перечисляет госпожа Московченко.

Господин Хачемизов считает, что обязательными элементами премиальных коттеджных поселков также являются централизованные сети, детские и спортивные площадки, магазин с товарами первой необходимости, гостевая парковка.

При этом он считает, что дорогие и оригинальные решения в загородных поселках премиум-класса способны привлечь и обратить на себя внимание, но редко бывают решающим аргументом при покупке домовладения. «Главную роль при выборе клиента играют все-таки архитектурная концепция и природные особенности объекта: окружающий ландшафт, размер участка, наличие водоемов, удаленность от города»,— полагает эксперт. ■

ВВОД ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ УПАЛ НА ТРЕТЬ

ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2019 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ВВЕЛИ 78 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ В КЛАССАХ «БИЗНЕС» И «ПРЕМИУМ», ЧТО НА 37% МЕНЬШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2018 ГОДА. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводятся в исследовании международной консалтинговой компании Colliers International. По данным компании, с января по сентябрь 2019 года на рынок было выведено 112 тыс. кв. м жилья бизнес- и премиум-класса (старт продаж). Превалирующий объем предложения — 61% — составили новые очереди в уже реализующихся комплексах: Golden City (Glorax Development), Magnifika Residence (Bonava) и «Морская набережная» (группа ЛСР).

По словам Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости Colliers International, выжидательная позиция девелоперов — реакция на внешние изменения рынка.

«Идет активная перестройка финансовых моделей, тестирование банковских механизмов, наем новых сотрудников. На это нужно время — не месяц и не квартал. Высокие сегменты — „бизнес“ и „премиум“ — острее реагируют на изменения, так как в адаптационный период в меньшей степени перетягивают спрос из соседних классов. У „масс-маркета“ и „комфорта“ — более управляемые модели: ритмичные продажи в них обеспечиваются постоянным спросом на продукт. Большая стабильность характерна также для „элиты“. Мы ожидаем, что динамика ввода новых проектов в „бизнесе“ и „премиуме“ выровняется, станет более плавной и поступательной в течение 2020 года»,— добавляет Елизавета Конвей.

По результатам девяти месяцев 2019 года общий объем спроса на первичном рынке жилья бизнес- и премиум-класса составил 237 тыс. кв. м, при этом на период с июля по сентябрь пришлось 27% покупок (65 тыс. кв. м, или 900 квартир). По мнению экспертов, уменьшение объема продаж в третьем квартале 2019 года по сравнению с первыми двумя обусловлено сокращением нового предложения на рынке. При этом в сравнении с третьим кварталом 2018 года показатель остался на том же уровне: поддержке спроса способствовало улучшение ипотечных условий у ряда банков, которое последовало за снижением до 7% ключевой ставки ЦБ РФ.

За календарный год средневзвешенная стоимость одного квадратного метра в экспозиции в проектах бизнес-класса увеличилась на 3%, составив 166 тыс. рублей. В «премиуме» показатель увеличился на 11%, достигнув в абсолютном выражении 220 тыс. рублей за квадратный метр. Основной причиной повышения индикатора стало изменение стоимости объектов на старте продаж в связи с переходом девелоперов на проектное финансирование.

На рост цен в «премиуме» оказало влияние также вымывание лотов на фоне сократившегося нового предложения. На сегодня в премиум-классе в экспозиции находится чуть более 200 тыс. кв. м жилья.

Согласно прогнозам Colliers International, до конца года в классах «бизнес» и «премиум» застройщики планируют ввести еще 222 тыс. кв. м. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ «ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ ВСЕХ ПОПРАВОК СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ ВЗДОХНУЛИ С ОБЛЕГЧЕНИЕМ»

Близится конец года. Guide обратился к застройщикам с вопросом, что для них стало самым запоминающимся на рынке элитной недвижимости.

ВЕРА СЕРЕЖИНА, директор управления стратегического маркетинга группы RBI:
— Для нас одним из знаковых событий стал ввод в эксплуатацию проекта «Дом у Невского» — одного из немногих новых проектов, расположенных в непосредственной близости от Невского проспекта.

Иван Татаринов, коммерческий директор Glincom:
— В уходящем году я бы выделил изменение характера поглощения площадей. С 2008 по 2018 годы был явный тренд на уменьшение лотов, так как после жирных «нефтяных» годов люди стали более разумно подходить к крупным покупкам, отдавая предпочтение функциональности. В этом же году мы видим, что количество запросов на крупные площади стало расти: сейчас основной спрос на лоты — от 100 кв. м и выше.

ЕКАТЕРИНА ЗАПОРОЖЧЕНКО, коммерческий директор ГК Docklands Development:
— Самым заметным стало практически полное отсутствие новых проектов на рынке. Возможно, до конца года в продаже появится один проект, но не факт. Спрос сосредоточен в проектах, которые активно выходили в прошлом году. Еще один тренд — постепенное повышение класса Петровского острова, но все же до безусловно элитного Крестовского он не дотянет.

ОКСАНА КРАВЦОВА, генеральный директор ГК «Евростройр»:
— Как ни удивительно, но главным событием года можно считать сохранение темпов работы и уровня продаж. Вопреки многим прогнозам из-за изменений в 214-ФЗ, рынок элитной недвижимости сохранил свои позиции и ликвидность. Для нашей компании можно отметить два значимых события. Первое из них состоялось в начале года: 14 февраля была торжественно открыта входная группа элитного жилого комплекса «Привилегия» на Крестовском острове. Второе событие еще впереди: мы планируем презентовать клубный дом «Приоритет» на Воскресенской набережной, 32. Уникальность этого объекта в том, что речь идет фактически о новом строительстве там, где обычно мы говорим о реконструкции. И для нас это большая честь и огромная ответственность.

СВЕТЛАНА ЛЕНЧИК, начальник отдела продаж элитной недвижимости «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад»:
— Как ни крути, но главным событием уходящего года, в том числе на рынке элитной недвижимости, стало изменение жилищного законодательства. После вступления всех поправок состоятельные клиенты вздохнули с облегчением. Ведь многие ожидали кардинального роста цен. Этого не случилось благодаря плавному переходу игроков на новые правила: реализация большинства объектов продолжилась по-старому. Однако в преддверии законодательных изменений на рынке наблюдался небывалый ажиотаж, а застройщики на этом фоне выводили новые проекты. Сейчас же отрасль пришла к равновесию, но высокий спрос привел к вымыванию недорогого предложения.

НИСХОДЯЩИЙ ТРЕНД

ЗА ТРИ КВАРТАЛА ТЕКУЩЕГО ГОДА НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ БЫЛО ЗАФИКСИРОВАНО ВСЕГО ОКОЛО ДВУХ ДЕСЯТКОВ СДЕЛОК — КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ДИНАМИКА СПРОСА ПРИМЕРНО НА ЧЕТВЕРТЬ НИЖЕ, ЧЕМ ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2018 ГОДА, КОТОРЫЙ ТАКЖЕ БЫЛ МЕНЕЕ АКТИВЕН, ЧЕМ ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Сегмент элитного загородного рынка остается стабильным по составу проектов. Единственным пополнением третьего квартала 2019 года стала новая очередь успешного проекта ЖК «Образ жизни» во Всеволожском районе вблизи курорта «Охта-парк».

Там линейка предложения пополнилась более дорогим пулом лотов (если в первой очереди домовладения реализуются по цене 16–21 млн рублей, то во второй — от 26 до 80 млн).

«Таким образом, сохраняется крайне низкая активность девелоперов по выводу на рынок новых проектов с предложением готовых или строящихся коттеджей. Напомним, что две трети реализуемых проектов, представленных на первичном рынке, вышли в продажу с 2007 по 2014 год»,— говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость».

Основной диапазон стоимостей в классе «элита» составляет от 22 до 69 млн рублей за домовладение, однако есть предложения, где средняя цена за домовладение находится в диапазоне 70–150 млн рублей.

По данным госпожи Трошевой, за девять месяцев 2019 года в самом дорогостоящем ценовом сегменте зафиксировано всего около двух десятков сделок по приобретению лотов готовых или строящихся домовладений. «Традиционно интересными являются локации на стыке Курортного района Петербурга и Выборгского района Ленобласти, вблизи Мистолово, Всеволожского р-на и так далее. В целом динамика спроса ниже аналогичного периода 2018 года почти на четверть»,— рассказывает госпожа Трошева. По ее словам, за 2018 год было реализовано порядка 40 коттеджей или участков с подрядом в элитных поселках, что в 1,5 раза ниже уровня сделок за 2017 год (объем спроса был более сконцентрирован на земельных участках без подряда в привлекательных премиальных локациях и интересных проектах бизнес-класса (например, успешный проект во Всеволожском районе на территории курорта «Охта-парк» — КП «Образ жизни», объем сделок которого составил существенную долю от спроса в классе «бизнес»).

«В целом, совокупно уровень сделок по домам/участкам с подрядом в поселках класса „бизнес“ и „элита“ составил за 2018 год около 150 сделок, что на 11% выше, чем в 2017 году»,— говорит госпожа Трошева.

Ольга Романова, ведущий аналитик BN.ru, говорит, что в этом году ожидается сдача ЖК «Аллегро-Парк» — комплекса премиальных таунхаусов в поселке Лисий Нос. Первая очередь ЖК сдана в прошлом году, вторая запланирована на конец 2019 года (застройщик — «Стройкомплекс XXI»). «На рынок выведен коттеджный поселок „Высокий стиль“ в Приозерском районе (девелопер — компания „Русь-НТ“), где будут представлены просторные особняки из клееного бруса. Правда, сам застройщик позиционирует проект не как премиальный, а как „высокий бизнес-класс“. Как можно видеть, традиционные игроки выводят новые премиальные проекты, мягко говоря, с осторожностью, предпочитая достраивать и реализовывать те, что стартовали ранее (большинство — еще в прошлом десятилетии)»,— заключает госпожа Романова. ■

ОБЩЕЕ МЕСТО КОТТЕДЖНОГО ПРОЕКТА

ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО КОТТЕДЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ЗАСТАВЛЯЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ ЗАДУМЫВАТЬСЯ НЕ ТОЛЬКО О СОЗДАНИИ СОБСТВЕННО ДОМОВЛАДЕНИЙ — НЕМАЛОВАЖНУЮ РОЛЬ В УСПЕШНОСТИ ПРОЕКТА НАЧИНАЮТ ИГРАТЬ ОБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. ПРАВДА, БРЕМЯ СОДЕРЖАНИЯ ТАКИХ ПРОЕКТОВ ЛОЖИТСЯ НА ПЛЕЧИ ЖИЛЬЦОВ ПОСЕЛКА, И ДЕВЕЛОПЕРУ ВАЖНО НЕ ПРОГАДАТЬ С ЭКОНОМИКОЙ ТАКИХ ОБЪЕКТОВ. РОМАН РУСАКОВ

Наличие развитой инфраструктуры — торговой, социальной, развлекательной — повышает привлекательность коттеджного поселка, ведь его будущие жители хотят иметь максимум комфорта и возможностей для отдыха. Такие ожидания покупателей подталкивают девелоперов к освоению новых для себя функций — реализации, а иногда и управления объектами коммерческой инфраструктуры. «Поэтому так важно „попасть“ с категорией объекта в целевую аудиторию поселка,— считает Сергей Терехов, директор по продажам компании Н+Н.— Ведь практически все магазины, кафе, фитнес-центры и другие объекты будут „заточены“ для посещения преимущественно жителями именно этого поселения, а нередко, в случае элитности территории, и вовсе закрыты для посторонних».

Никита Титов, эксперт по коммерческой инфраструктуре консалтинговой компании AMPM, говорит, что инфраструктура современных поселков подразумевает наличие общественно-развлекательных зон — детских, спортивных и досуговых площадок; прогулочных зон — троп здоровья в лесу, лыжни; зон для экстремальных видов спорта — снегоходов, квадроциклов, конных прогулок; образовательных пространств — детских садов и школы; общественно-деловых и коммерческих зон — различных магазинов, центра бытовых услуг, кофеен, ресторанов, салона красоты, фитнес-центра и так далее.

«Обычно, если рассматривать коттеджный поселок средних размеров, в его обязательную инфраструктуру входят: небольшой магазин, небольшая детская комната, где можно оставить под присмотром ребенка, кабинет врача и небольшая аптека, зал для занятий спортом с ограниченным количеством тренажеров, пост охраны, административное здание. В отдельных случаях делается упор на обеспечение объектами для досуга и активного отдыха как детей, так и взрослых. Это могут быть площадка для конных прогулок, пейнтбольная площадка, велосипедные дорожки, фитнес-центр и бассейн, миниферма для детей»,— перечисляет господин Терехов.

Господин Терехов вспоминает такой пример: «Был престижный поселок недалеко от города с небольшим количеством домовладений — до 20 домов. Одна из особенностей этого проекта — полноценный спорткомплекс с бассейном, что, собственно, и было важным преимуществом на этапе продаж. Конечно, спорткомплекс разумных для данной территории размеров, но бассейн при этом вполне полноценный, 15 метров». Он говорит, что есть и более демократичные примеры — правда, это больше относится к поселкам с крупной малоэтажной застройкой. «В одном из таких проектов реализован и детский досуговый центр, организован кабинет врача, магазин, построен небольшой спортивный комплекс. Но при этом все эти объекты открыты для соседей и управляются компанией-застройщиком»,— отмечает господин Терехов.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПОСЕЛКИ С СОБСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ СКОРЕЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ, ЧЕМ ПРАВИЛО НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ

ТОРГОВЫЙ ФАКТОР Что касается планирования числа объектов торговой и иной инфраструктуры, то это количество, а также качество таких объектов зависит от нескольких факторов. Во-первых, от того, является ли поселок местом постоянного или временного проживания. Во-вторых, имеет значение и размерность поселка, количество домовладений в нем. В-третьих, нужно учитывать и наличие уже существующей инфраструктуры вблизи поселка, его местоположение и транспортную доступность. Сочетание и конкурентность этих факторов зачастую и определяет набор инфраструктуры поселка.

Господин Титов полагает, что коммерческая инфраструктура должна быть успешной, но при этом сохранять приватность жителей поселка. Для выполнения условия успешности ей необходимо обеспечивать не только потребности жителей самого поселка, но и близлежащих территорий. «Даже пространство с 500 домохозяйствами не способно приносить существенную прибыль супермаркету, находящемуся на закрытой территории. С одной стороны, это недостаточность потока покупателей, с другой — конкуренция мегамаркетов и моллов по дороге из города домой. Вероятней всего, функция подобного магазина сведется к формату „магазин рядом с домом“ — без четкой концепции и понятного потребителю ценообразования — и не соответствующему запросам покупателей дорогой загородной недвижимости. Поэтому вся коммерческая инфраструктура должна обеспечивать также интересы близлежащих территорий, соответственно — находиться вдоль границ участка и иметь удобную транспортную доступность. Выполнение этих параметров также помогает достичь второго фактора — сохранения приватности жителей поселка»,— категоричен господин Титов.

На расчет окупаемости магазина или любого другого объекта коммерческой инфраструктуры влияет множество факторов: стадия начала активности предприятия, количество домов, прогнозная численность населения в соответствии с планом-графиком продаж, социально-демографические характеристики проживающих в поселке и вокруг него, текущая фаза реализации, планируемые сроки завершения строительства проекта, окружение, имидж территории, влияние окружения на возможности развития, визуальная, пешеходная и транспортная доступность проекта на текущий момент и с учетом известных планов по развитию окружения.

Руководитель отдела по работе с гражданскими инициативами ЖК «Мечта» Андрей Хохлушин полагает, что для того, чтобы в поселке открыть магазин, достаточно, чтобы там проживало несколько сотен человек. «Но важно не ошибиться с форматом, отслеживая потребительский спрос в конкретном месте. Это немасштабируемый формат, требующий ручного управления. Сетевые магазины в такие места не заходят. Им нужен прогнозируемый и просчитанный оборот и аудитория от нескольких тысяч человек»,— замечает господин Хохлушин.

РАСХОЖДЕНИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ Впрочем, в среде экспертов есть и скептики, которые обращают внимание, что рассуждения о том, как «должно быть» серьезно расходятся с тем, как «есть на самом деле».

Александр Гиновкер, генеральный директор агентства недвижимости «Невский Простор», уверен, что поселки с собственной инфраструктурой скорее исключение, чем правило на рынке загородного жилья. Чаще всего такие проекты относятся к высокой ценовой категории, настаивает он.

«Чаще всего девелоперы возводят в поселках детские и спортивные площадки, пляжные зоны, реже причалы, если рядом есть крупный водоем. Регулярно в рекламных объявлениях мы видим, что поселок является „клубным“. В России это не более чем рекламный ход, так как законодательно не регламентировано. Поэтому клубность сохранить нельзя: любой человек может продать и купить дом. В западных странах приобрести объект в клубном поселке человек с улицы не может. Для того чтобы это сделать, ему необходимо пройти собеседование с управляющей компанией, а также зачастую с „советом дома“»,— поясняет господин Гиновкер.

Марина Агеева, директор по маркетингу ГК «Красная стрела», говорит, что открывать школу, детский сад, магазин будет невыгодно, если этой инфраструктурой будут пользоваться только жители загородного поселка. «Такие объекты могут быть рентабельны, только если ими пользуются также, скажем так, „нерезиденты“ поселка. На рынке сегодня ни в одном проекте нет успешного прецедента локального использования торговой и социальной инфраструктуры. Чтобы сохранять приватность территории загородного поселка, такие объекты должны быть вынесены либо на границу, либо за границу коттеджного поселка. При этом доступ должен быть обеспечен как с территории поселка, так и извне, без прохода по самой территории»,— отмечает она.

Господин Хохлушин отмечает, что в Северной Европе сейчас очень популярно строительство многоэтажных домов с общественными пространствами. Данная концепция предполагает, что у всех жителей многоэтажного дома в собственности общее пространство, и это не просто подъезд или двор, а, например, библиотека, коворкинг, бассейн или сауна. «Что-то, что нужно всем, и все готовы это содержать. В нашей стране такое тяжело приживается, так как все это сильно сказывается на цене жилья и стоимости его содержания. Далеко не все готовы платить за то, чем будут пользоваться и другие люди»,— заключает эксперт. ■

ЗА ФИНИШНОЙ ЧЕРТОЙ

ЖИЛЬЕ С ОТДЕЛКОЙ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ ПОПУЛЯРНО В СЕГМЕНТАХ «ЭКОНОМ» И «КОМФОРТ». ПОКА ПОПЫТКИ ПРИУЧИТЬ К ФИНИШНОЙ ОТДЕЛКЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ У СТРОИТЕЛЕЙ УСПЕХОМ НЕ УВЕНЧАЛИСЬ. ХОТЯ В ЕВРОПЕ И ДАЖЕ В СТОЛИЦЕ РОССИИ ВСЕ БОЛЬШЕ ЖИЛЬЯ КЛАССА «ЛЮКС» СДАЕТСЯ УЖЕ ГОТОВЫМ ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ. РОМАН РУСАКОВ

По оценкам экспертов, на современном рынке жилой недвижимости Петербурга около 40% жилых квартир предлагается с полной чистовой отделкой, при этом доля таких квартир зависит от класса объекта. Так, в эконом-классе квартиры с чистовой отделкой составляют до 60% от общего объема предложения. Этот показатель меньше в комфорт-классе: до 40%. В элитном секторе с полной отделкой можно найти единичные предложения.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», рассказывает: «Как правило, клиенты работают с дизайнерами, имеют гораздо больше возможностей в создании индивидуальных интерьеров и не интересуются финишной отделкой от застройщика. Для покупателей элитной недвижимости важна индивидуализация интерьерных решений, свобода для творчества, есть время, средства, и они готовы обустраивать свой быт с особым комфортом и в соответствии со своими требованиями. Диктовать до конца, как человеку жить, здесь неуместно».

Анастасия Иващенко, управляющий по строительным проектам холдинга AAG, обращает внимание, что с европейского рынка к нам приходит веяние предлагать квартиру, максимально готовую для жизни: это не только отделка, но и частичная меблировка. «Одним из знаковых проектов на рынке могу назвать One Trinity Place, которые вывели продукт квартир и апартаментов с максимально нейтральной отделкой и меблированной зоной кухни, оборудованной эффектной техникой и мебелью. Стоимость такой отделки высокая, и она уже включена в стоимость самих квартир. Клиент получает идеальную квартиру, где все продумано до мелочей»,— рассказала она.

Марина Млодик, директор отдела продаж One Trinity Place, при этом отмечает, что петербургский рынок отстает от европейского и даже столичного. «На западном рынке клиенты давно не покупают квартиры без отделки, в Москве это тренд последних нескольких лет, и наконец-то эта волна дошла и до Санкт-Петербурга. Но доля первичного жилья с отделкой в нашем городе пока минимальна. Помимо проекта One Trinity Place, в элитном сегменте есть только пара проектов, предлагающих квартиры с готовой отделкой от застройщика»,— рассказала она.

Госпожа Млодик признает, что вкусам искушенных клиентов сложно угодить, но отмечает, что есть универсальные параметры качественного жилья: количество света, функциональность планировок, высокий уровень натуральных отделочных материалов, точная работа инженерных систем. «В нашем проекте с самого начала создавался продукт, отвечающий всем этим требованиям. И, как ни странно, отделка от застройщика обходится конечному потребителю дешевле, нежели он делал бы ее самостоятельно. Экономия главным образом возникает на объеме — как при закупке материалов, так и при производстве самих отделочных и инженерных работ. А если мы говорим про привлечение к проектированию отделки именитых дизайнеров международного уровня, то здесь выгода становится очевидной. Если клиент самостоятельно закажет дизайн-проект квартиры от лондонского бюро London 1508, которое мы привлекли к работе над квартирами One Trinity Place, или аналогичное ему по уровню, по стоимости эти работы обойдутся как еще одна квартира в нашем доме».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА ОКТЯБРЬ 2019 ГОДА ДОЛЯ ЭЛИТНЫХ КВАРТИР В ПЕТЕРБУРГЕ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ СОСТАВЛЯЕТ ВСЕГО 15% ОТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ПРОДАЖЕ

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой», напоминает, что с высококачественной чистовой отделкой, разработанной по эксклюзивному проекту, также продаются квартиры в уже сданном в эксплуатацию ЖК Hovard Palace. Проект расположен на набережной Фонтанки, 76/2.

«Здесь покупателям предлагается отделка в трех стилях (ампир, неоклассика, ар-деко), кроме того, по желанию можно дополнительно заказать меблировку помещений. В отделку входит укладка натурального напольного покрытия (паркет), оклейка стен обоями, облицовка санузлов итальянской плиткой, установка современной сантехники, обогревателей, выключателей, розеток и оконных стеклопакетов с дубовыми рамами, монтаж входных и межкомнатных дверей. Во всех квартирах оборудован подогрев пола и подключена централизованная система кондиционирования»,— рассказала госпожа Доброхотова.

По ее словам, обычно стоимость отделки в элитном сегменте варьируется от $2 тыс. до $4,5 тыс. за квадратный метр. В зависимости от используемых материалов бюджет отделки может увеличить стоимость квартиры в среднем на 20–40%. Также компании прибегают к услугам профессиональных дизайнерских бюро, в том числе привлекают всемирно известные дизайнерские студии.

«Отделка в элитном сегменте предполагает качественно иной подход ко всем аспектам процесса. Основной спрос сегодня приходится на классику, модерн и скандинавский стиль, при этом кричащие о роскоши стили типа рококо сейчас не востребованы»,— говорит госпожа Доброхотова.

Кроме того, в отделке элитного жилья отмечается устойчивый курс на применение натуральных материалов, выглядящих неброско, но исключительно дорогих. Прежде всего, это натуральный камень простых однотонных оттенков, древесина ценных пород, кожа особой выделки или дорогой кожзам, муранское стекло, венецианская штукатурка, текстиль из капсульных коллекций с редким рисунком и так далее. Простой, на первый взгляд, дизайн впоследствии дополняется картинами, какими-то коллекционными вещами хозяев, изысканной мебелью, которые и придают жилью законченный и уникальный вид.

Впрочем, доля премиального жилья с готовой отделкой уже не так и мала. Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg, отмечает, что на октябрь 2019 года доля элитных квартир с полной отделкой составляет всего 15% от предложения в продаже. «Еще 16% жилья на рынке сдается в предчистовой отделке, так называемой white-box, а оставшаяся, большая часть квартир передается без всякой отделки»,— рассказал господин Пашков.

СТАВКА НА МЕБЕЛЬ Что касается более демократичных сегментов, то, по разным оценкам, доля жилья с готовой отделкой сегодня достигает в Петербурге от 50% до 75%. Особенно велика доля такого жилья в сегменте «комфорт». Некоторые застройщики, стремясь повысить конкурентоспособность своего продукта на рынке, идут дальше: уже появились квартиры и с меблировкой, хотя пока к такой опции многие девелоперы относятся с сомнением и не спешат внедрять ее в свои предложения.

Сегодня с отделкой предлагаются преимущественно проекты эконом- и комфорт-класса. Бизнес-класс и элитное жилье

все же чаще сдаются без отделки, так как покупателями здесь активно рассматривается возможность перепланировки. «По нашему опыту, большая часть покупателей выбирает квартиры с белой отделкой. Это ускоряет процесс их заселения, обеспечивает комфорт проживания с первых дней — все шумные и грязные работы выполняет застройщик»,— рассказывает Марина Агеева, директор по маркетингу ГК «Красная стрела».

Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpu, говорит, что сегодня в Петербурге все массовое жилье («эконом» и «комфорт») сдается преимущественно с отделкой. «Я думаю, что количество такого жилья достигло уровня в 60–70%. Уже сейчас у нас есть проекты, где 80% квартир продаются с отделкой»,— говорит эксперт.

Исполнительный директор СК «Ойкумена» Роман Мирошников подсчитал, что сейчас на рынке продаются с отделкой около 60% квартир.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, рассказывает: «У нас доля жилья с отделкой уже достаточно давно составляет 80–90%. Важным условием является возможность индивидуализации отделки — например, изменения цвета стен — при дальнейшем проживании в квартире».

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», говорит, что в 2019 году в сегменте «комфорт» 50% сделок приходится на квартиры с чистовой отделкой от застройщика, 23% — с предчистовой.

Господин Терентьев говорит: «В наших жилых комплексах отделка уже входит в стоимость квартиры, затраты на нее заложены в себестоимость строительства. С учетом объема выполняемых у застройщика отделочных работ, индивидуальный покупатель никогда не добьется такой же стоимости, выполняя ремонт своими силами. Как правило, от отделки отказываются покупатели, которые хотят сэкономить на момент покупки или сделать авторский ремонт».

Руководитель отдела аналитики и маркетинговых концепций ГК «Пионер» Евгений Межевикин отмечает, что сегодня многие застройщики в рамках одного проекта сочетают квартиры с отделкой и без, чтобы расширить ассортимент и предоставить покупателю право выбора. «Группа компаний „Пионер“ в проектах жилых кварталов LIFE предусматривает создание квартир как с полной чистовой отделкой, так и с „белой“ отделкой, подготовленных под чистовую. И тот, и другой вариант находят своего покупателя, поэтому, например, в ЖК „LIFE-Лесная“, который строится рядом с одноименной станцией метро, соотношение квартир с „белой“ и чистовой отделкой — примерно 50 на 50». Он отмечает, что уровень качества отделки и применяемых материалов растет, так как это стало важным конкурентным преимуществом. Застройщики стремятся расширять ассортимент, в том числе с точки зрения отделки, и предлагают на выбор несколько ее вариантов, в разных цветовых гаммах или стилистических решениях.

ЦЕНА ВОПРОСА Господин Богданов подсчитал, что в среднем отделка от застройщика увеличивает цену метра на 8–20 тыс. рублей в зависимости от класса жилья и стандарта застройщика. Более того, продажи квартир уже с мебелью также будут расти.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», отмечает такую закономерность: «Объем предложения готовых к проживанию квартир от года к году растет. Каждый экономический стресс несколько притормаживает рост. Всегда на фоне экономических трудностей увеличивается количество жилья без отделки. Затем более благополучные годы выравнивают эту тенденцию в пользу предложения жилья с отделкой».

Андрей Лопатин, директор департамента управления проектами Glorax Development, говорит: «Спрос на такие квартиры более высокий, поскольку цена квадратного метра относительно квартир без отделки отличается не очень значительно. Предчистовая отделка в комфорт-классе увеличивает стоимость „квадрата“ примерно на 7 тыс. рублей, чистовая — на 10 тыс. рублей. При этом покупатель избавлен от трудоемких работ по устройству стяжки, разводке коммуникаций, выравниванию стен и быстрее может обустроить свое новое жилье. Большинство крупных застройщиков пришли к тому, чтобы дать клиенту возможность на этапе подбора квартиры определить стиль и цветовое решение чистовой отделки».

Александр Коваленко, директор по продажам и маркетингу компании «РКС Девелопмент», подсчитал, что, если покупатель будет производить отделку самостоятельно, она обойдется ему минимум в 11–13 тыс. рублей за квадратный метр: «Более или менее качественная отделка будет стоить 20 тыс. рублей за квадратный метр в зависимости от региона. У застройщика есть возможность приобретать отделочные материалы по оптовой цене, что на 30–50% ниже цен, по которым в „Леруа Мерлен“ или в OBI эти материалы купит собственник квартиры».

Кроме того, последние годы растет и предложение уже меблированных квартир. «По моему мнению, оптимальный вариант — когда на дом приходится около 15% квартир с мебелью. Квартиры с отделкой и меблировкой в основном актуальны для людей, которые переезжают из других регионов. Это удобно с точки зрения экономии времени и денег. Цены мебели в комплекте с квартирой на 15–20% ниже, чем покупка аналогичной мебели в розницу, кроме того, есть возможность включить затраты на мебель в ипотечный кредит»,— поясняет господин Мирошников.

СКЕПТИКИ Но не все застройщики готовы обставлять жилье мебелью, с этой опцией они пока не определились. «Мы экспериментировали с таким продуктом, но пока не готовы его внедрять. Периодически мы возвращаемся к нему, но в виде подарочных сертификатов от наших партнеров. Включение мебели в ДДУ повышает риски застройщика, накладывая на него ответственность за качество этого продукта. При этом повлиять на качество мебели мы фактически не можем, так как производителем выступает сторонняя компания. Также сам конечный покупатель сегодня не готов платить больше, чем стоимость квартиры, на этапе заключения ДДУ. Не всем интересно сразу оплачивать мебель, которая понадобится только через два-три года. Единственным плюсом данной схемы является возможность включения расходов на меблировку квартиры в ипотечный кредит»,— говорит господин Терентьев. Он полагает, что в ближайшее время меблировка не станет массовым явлением на петербургском рынке новостроек.

Госпожа Денисова считает, что меблировка востребована в основном региональными покупателями. «Объем такого предложения пока очень скромный, рост происходил в основном за счет сервисных апартаментов. Но со временем, думаю, такой формат станет более востребованным: по крайней мере, в развитых странах частичная меблировка — это около половины предложения в масс-маркете»,— говорит она.

Госпожа Трошева рассказывает: «Покупка квартиры с мебелью и техникой — популярная опция на рынке. Такая опция есть, к примеру, у компании „Петербургская Недвижимость“. Предложение распространяется на студии, одно- и двухкомнатные квартиры и включает мебель для кухни, гостиной, спальни, прихожей и детской комнаты. Для заказа представлены разные комплекты меблировки — формат „Оптима“ от 150 тыс. рублей и формат „Комфорт“ с расширенным ассортиментом цветовых решений и элементов мебели — от 200 тыс. рублей».

«Мы, как застройщики, тоже начинаем предлагать своим покупателям квартиры с элементами декора. Например, в одном из наших ЖК мы расширили предлагаемую отделку до светильных приборов, штор и занавесок на окнах — и наши квартиры сдаются не только с обоями, но и с занавесками, люстрами, тумбами в санузлах. Пока с отделкой и с мебелью предлагаются в основном апартаменты, и в основном под сдачу — это узко сегментированный продукт для инвесторов»,— считает господин Коваленко.

Госпожа Агеева обращает внимание на то, что в эконом-классе сдавать жилье с мебелью целесообразно, а вот для более высоких сегментов меблировка уже сомнительная опция. «В эконом-классе еще можно как-то выдержать баланс, при котором наличие мебели повышает ликвидность квартир, но при этом не перегружает стоимость квадратного метра. Для более высокого ценового сегмента требуется более дорогая мебель, что уже серьезно увеличивает стоимость. Кроме того, типовые проекты с мебелью — это все-таки некая отсылка к советскому прошлому, а покупатели в большинстве своем хотят индивидуальный ремонт»,— поясняет госпожа Агеева.

ОСОБЫЙ СЕГМЕНТ Впрочем, в сегменте апартаментов меблировка предлагается и в более высоких классах. «Для апартаментов жилье с отделкой и меблировкой норма, ведь для дальнейшей работы в гостиничном сегменте необходимо укомплектовать юнит „под ключ“. Но таким предложением пользуются не только инвесторы, но и те, кто приобретает апартамент для себя. Это удобно, экономит время и деньги клиента, который в итоге получает мебель подходящего качества. В наших проектах этой возможностью пользуются около 85% покупателей. Большинство из них — инвесторы, планирующие сдавать апартаменты через нашего отельера»,— рассказала Татьяна Колосова, директор по продажам ГК Docklands Development.

Марина Сторожева, директор по продажам комплекса апарт-отелей VALO, говорит, что апартаменты, как правило, продаются уже с отделкой, цена за нее входит в стоимость юнита. «Все гостиничное оснащение номера инвестор может приобрести через УК: в нашем проекте VALO, например, стоимость оснащения апартамента „под ключ“ по всем высоким гостиничным стандартам составляет от 530 тыс. рублей. По нашему опыту, все покупатели, приобретающие апартамент для последующей сдачи в аренду (таких в проекте VALO порядка 83%), заключают договор с УК на последующее оснащение своего номера»,— сообщила она

«Из меблировки покупателю чаще всего предлагается кухонный гарнитур. Это самая затратная часть обстановки новой квартиры, которая наряду с плитой и мойкой требуется в первую очередь. Есть застройщики, которые в виде отдельной услуги предлагают за дополнительную плату приобрести комплекты корпусной мебели для спальной, детской комнаты, коридора (это дополнительная услуга). Если в жилой недвижимости существенный спрос на квартиры с мебелью пока не сформирован, то для сегмента сервисных апартаментов меблировка имеет важнейшее значение. В среднем по рынку свыше 50% покупок в апарт-отелях являются инвестиционными. Для частных инвесторов важно максимально эффективное использование актива. Приобретая полностью укомплектованные апартаменты с полной отделкой, меблировкой, техникой и текстилем, собственник получает возможность практически сразу сдавать их в аренду и получать доход»,— поясняет господин Межевикин.

Примечательно, что чистовая отделка в строящемся жилье пока предлагается преимущественно в Петербурге и Москве. Александр Коваленко рассказывает: «В регионах присутствия нашей компании: Астрахани, Пензе, Твери, Анапе — доля присутствия ЖК комфорт-класса с готовой чистовой отделкой практически равна нулю. Пока мы единственные на рынке этих регионов, которые предлагают покупателям готовые квартиры. И это прописано в наших ДДУ, включая и гарантийный срок на отделку (два года). Некоторые застройщики также начинают предлагать своим покупателям квартиры с отделкой, при этом в ДДУ квартира идет без нее. И только после приемки данной квартиры клиентом застройщик начинает делать ремонт в квартире клиента».

Господин Коваленко полагает, что региональные застройщики пока не готовы предлагать своим покупателям «чистые» квартиры: хотя они уже начали двигаться в направлении улучшения клиентского сервиса, но пока еще очень медленно. «Если считать все жилые комплексы, которые предлагают клиентам отделку от застройщика после сдачи дома, как квартиры с отделкой, все равно общий процент квартир с отделкой не превысит 15% от общего рынка регионов. А процент клиентов, приобретающих квартиры в ипотеку, в каждом регионе колеблется от 60% до 80%. Поэтому до сих пор существуют „серые“ схемы, часто поощряемые даже банками, когда застройщики завышают стоимость квартир на сумму первоначального взноса, выдавая клиентам фиктивные справки о том, что получили от клиента первоначальный взнос, для того чтобы клиент имеющиеся у него деньги употребил на ремонт, а не в качестве первоначального взноса»,— рассказывает господин Коваленко. ■

СТРОИТЕЛИ ЗАТЯГИВАЮТ ПОЯС

СВОБОДНЫХ ПЯТЕН ПОД ЗАСТРОЙКУ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ОСТАЛОСЬ, И ЕДИНСТВЕННЫЙ ПУТЬ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ, РАБОТАЮЩИХ В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ — ОСВОЕНИЕ ТЕРРИТОРИЙ «СЕРОГО ПОЯСА». КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE РОМАН МАСЛЕННИКОВ РАЗБИРАЛСЯ, НАСКОЛЬКО ВЫГОДЕН СЕГОДНЯ РЕДЕВЕЛОПМЕНТ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

КРАЙНЕ РЕДКО ЭЛИТНЫЕ ПРОЕКТЫ ИДУТ ПО ПУТИ ИМЕННО РЕДЕВЕЛОПМЕНТА, ТО ЕСТЬ ПРИСПОСОБЛЕНИЯ СТАРЫХ ЗДАНИЙ ПОД НОВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ. ГОРАЗДО ЧАЩЕ ПЛОЩАДКА ПОЛНОСТЬЮ РАСЧИЩАЕТСЯ И НА ЕЕ МЕСТЕ СТРОИТСЯ НОВОЕ ЗДАНИЕ

География элитной недвижимости достаточно консервативна, хоть и имеет очень долгосрочные тенденции к расширению. Ольга Ульянова, директор департамента рекламы и маркетинга ГК «Полис Групп», полагает, что под строительство жилья премиальных сегментов подходят только участки в районах, приближенных к центру города.

Такие участки еще остались во многих районах, которые считаются престижными: Московский, Выборгская сторона, Октябрьская набережная, Петроградский район, Васильевский остров и, конечно, Адмиралтейский район. Здесь находятся предприятия, территории которых используются под нужды, давно уже не связанные с производством.

РАЗМЫТЫЕ ГРАНИЦЫ Эксперты указывают на то, что «элитное» жилье — размытая категория, не имеющая четких критериев: нередко застройщики, возводящие жилье бизнес-класса, позиционируют его как элитное. Алексей Федоров, руководитель отдела рынков капитала и инвестиции компании Maris в ассоциации с CBRE, отмечает, что и границы локаций, подходящих под жилье класса «люкс», сложно определить. «Традиционно таковыми были только Крестовский остров, Центральный и Адмиралтейский районы. Но сейчас, например, компания Legenda строит дом премиум-класса в глубине Выборгского района. Поэтому, вполне возможно, с жильем постепенно произойдет то же, что уже произошло с офисами,— важна не локация, а качество проекта»,— рассуждает эксперт.

Однако пятен в традиционных для премиального жилья локациях остается все меньше, и строители вынуждены заниматься редевелопментом промзон, расположенных в центре.

Сергей Дейнека, финансовый аналитик «БКС Премьер», подсчитал, что в Петербурге успешно реновировано около 1,5 тыс. га территорий бывших промышленных зон из примерно 4,2 тыс. га, которые можно застраивать. «Объемы построенного жилья занимают территорию не менее 900 га, на которых построено свыше 13 млн кв. м жилья. Доля проектов элитного жилья составляет менее трети. Потенциальные площадки для строительства элитного жилья в основном сконцентрированы в Петроградском и Центральном районах, на Петровском и Крестовском островах. В целом потенциально на оставшихся территориях в Петербурге в результате редевелопмента можно построить свыше 12 млн кв. м жилья — 10–15% может использоваться в проектах строительства элитного жилья»,— уверен эксперт.

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, говорит, что в четырех центральных районах города (традиционные локации для «элиты») еще остаются промышленные предприятия: как работающие, так и не функционирующие, как «точечные», так и формирующие промзоны. «Другой вопрос, насколько реально в ближней перспективе их закрытие или перевод на другие площадки. На Петроградской среди таких участков — западная часть острова, отдельные предприятия в центральной части Петроградки. На Васильевском острове — район Уральской улицы, Балтийского завода. В Адмиралтейском районе в перспективе будет развиваться территория около Обводного канала — как мы видим, и сейчас около него появляются проекты бизнес-класса. Это лишь некоторые примеры»,— говорит госпожа Сережина.

Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands development, добавляет: «Возможно, перспективной будет окраина Васильевского острова около Ленэкспо. Есть потенциал у Адмиралтейского острова. Но ждать вывода Адмиралтейских верфей, полагаю, придется долго. Есть еще локации на Петроградской стороне, но их так же мало и они уже не столь очевидны».

«Если говорить об элитном сегменте (не включая сегмент бизнес-класса), то особое внимание сейчас уделяется Петровскому острову: здесь активно формируется новый кластер элитного клубного жилья»,— полагает госпожа Ульянова

Впрочем, в среде специалистов нет единого мнения о перспективах этой локации. Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg, полагает, что Петровский остров потерял шанс стать элитной локацией. «Тот подход, который демонстрируют девелоперы, и то, что они там строят, показывают, что возможность уже упущена и элитной локацией Петровский остров не станет. Это, по сути, будет зона жилья бизнес-класса с вкраплениями премиальных проектов, но единой зоны, как на Крестовском острове, которую можно считать элитной, там уже не получится»,— сокрушается аналитик.

ЦЕНА ВОПРОСА Проблема редевелопмента состоит в окружении. Сегодня цена земельных участков, где можно строить жилье высокого класса, может превышать 100 тыс. рублей за «квадрат», а может доходить и до 200 тыс.

Алексей Федоров, руководитель отдела рынков капитала и инвестиции компании Maris в ассоциации с CBRE, говорит: «В традиционных „элитных“ локациях цена земли составляет усредненно 1,5–2 млрд рублей за гектар, хотя многое зависит от возможных параметров строительства. В других районах подходящие участки могут стоить 0,5–1 млрд рублей за гектар».

Александр Гиновкер, генеральный директор агентства недвижимости «Невский Простор», говорит, что цена земли в центре Петербурга составляет около 5 млн рублей за сотку.

«Но вопрос не в цене земли, а в том, сколько там можно построить, и в нагрузке на метр улучшений. Для высокого класса нагрузка на метр улучшений тоже может приближаться к 100 тыс. рублей на квадратный метр. Это цена за точечные небольшие участки в хороших локациях, которые могут стать премиальными. С заводами другая история. Заводов, которые окружены элитной застройкой так, чтобы их можно было выдернуть и построить там жилье, уже нет. В основном заводы окружены заводами, и формировать там элитную среду достаточно сложно и долго. Купив завод в окружении заводов, можно претендовать в лучшем случае на проект бизнес-класса, цена земли в этом случае будет в 2–2,5 раза ниже»,— отмечает господин Пашков.

«Крайне редко элитные проекты идут по пути именно редевелопмента, то есть приспособления старых зданий под новое использование. Гораздо чаще площадка полностью расчищается, и на ее месте строится новое здание, которое может архитектурно повторять предшественника. Стоимость строительства может разниться от 70 до 150 тыс. рублей на квадратный метр продаваемой площади»,— подсчитал господин Федоров.

Евгений Кулагин, директор департамента инвестиционного развития холдинга AAG, рассуждает: «Стоимость земли под редевелопмент не сильно отличается от цены за участки в центре, так как свободных пятен в центральной части города практически нет. А если есть, то со зданиями, которые могут быть историческими или объектами культурного наследия, что делает невозможным их снос. Соответственно, технико-экономические показатели проекта не будут высокими».

Господин Дейнека заключает: «В зависимости от совокупности разных факторов „пятно“ под элитное домостроение в центре города может стоить гораздо дороже земли под редевелопмент, и наоборот. Дополнительно увеличить стоимость участка и в том и в другом случае может историческая застройка с неутвержденным статусом, а в случае с реновацией промзоны — необходимость рекультивации почв».

Господин Гиновкер подтверждает слова коллеги: «Так, например, проект в Сестрорецке, где девелопер собирался возвести комплекс элитных апартаментов, „сорвался“ из-за крайне дорогой рекультивации и требований со стороны чиновников — „экономика“ объекта просто рухнула». ■

УБИТЬ ДВУХ ЗАЙЦЕВ

НА ПРОТЯЖЕНИИ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ ПРЕЖНЯЯ АДМИНИСТРАЦИЯ ПЕТЕРБУРГА ПРОВОДИЛА АКТИВНУЮ КАМПАНИЮ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ КРЕАТИВНЫХ КЛАСТЕРОВ. СЕГОДНЯ ДЕКЛАРАЦИЙ В ПОДДЕРЖКУ КЛАСТЕРОВ ОТ ЧИНОВНИКОВ НЕ СЛЫШНО, ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ СПОСОБНО РАЗВИВАТЬСЯ И БЕЗ ПОМОЩИ ГОСУДАРСТВА, А ВСЯ ЧИНОВНИЧЬЯ РИТОРИКА БЫЛА ЛИШЬ ПОПЫТКОЙ ВСТРОИТЬСЯ В ТРЕНД. ЯНА КУЗЬМИНА

По данным Colliers International, в Петербурге находится около 60 креативных кластеров, в числе которых, например, такие известные, как «Голицын Лофт», «Этажи», «Бертгольд Центр», «Севкабель Порт», «Новая Голландия». Совокупная площадь таких центров превышает 200 тыс. кв. м. Среди петербургских креативных площадок можно отметить как вышеперечисленные многофункциональные пространства, так и специализированные узконаправленные площадки/студии (выставочные пространства, театральные площадки, дизайн-кластеры).

ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ТВОРЧЕСТВА Специалисты Knight Frank St Petersburg насчитали еще большее количество таких кластеров в Санкт-Петербурге: по их оценкам, в городе насчитывается более 100 креативных пространств суммарной площадью около 750 тыс. кв. м. «В этих креативных пространствах располагается более 860 арендаторов. Большинство этих площадок относится к формату арт-пространств (78%), 12% приходится на музеи / концертные и театральные площадки, 8% — коворкинги, по 1% — образовательные площадки и антикафе»,— приводит статистику Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg.

Креативное пространство развивается за счет двух направлений: первое — это предприятия общепита, которые арендуют помещения на первых этажах и создают постоянный «тусовочный» поток и постоянную прибыль для собственника. Второе направление — офисы для креативных видов бизнеса, которые формируют меньшую доходность: они платят относительно невысокую арендную ставку и показывают высокую ротацию. Помещения в креативных пространствах, как правило, арендуют различные мастерские и фотостудии, шоурумы дизайнерской одежды, аксессуаров и так далее.

Зачастую арт-пространства располагаются в бывших промышленных зданиях (лофтах) или в старых исторических зданиях. Средняя площадь арт-пространств составляет 7–8 тыс. кв. м. Основными арендаторами являются заведения, занимающиеся торговлей (36%), общественным питанием (17%) и оказанием различных услуг (14%). Как правило, ставка аренды устанавливается за один календарный месяц. В среднем в арт-пространствах арендуют помещения площадью 30–50 кв. м. Диапазон ставки составляет 1–2 тыс. руб./ кв. м. Чаще всего помещения сдаются без ремонта.

Цель музеев / концертных / театральных площадок заключается в предоставлении места для реализации новаторских проектов молодым художникам. Как правило, данные площадки создаются на бывших или действующих заводах (например, «Музей уличного искусства»), а также в отремонтированных или только построенных зданиях («Ленинград Центр», «Люмьер Холл»). Средняя площадь помещений в данной категории составляет 500–700 кв. м. Главными резидентами таких площадок являются художники, дизайнеры, архитекторы и так далее. Под выставочную деятельность устанавливаются ежемесячные тарифы в среднем диапазоне 20–25 тыс. рублей.

Коворкинг-центры — это отдельное пространство для совместной работы, используемое в основном фрилансерами, удаленными сотрудниками, переводчиками, программистами, дизайнерами и начинающими предпринимателями. В среднем площадь коворкингов составляет около 350–400 кв. м. Тарифы на аренду разнообразны — от дневных до ежемесячных. Как правило, в тариф включен весь сервис: рабочее место, оргтехника, литература, напитки, шкафчик для хранения личных вещей.

На базе образовательных площадок проводятся обучающие уроки, лекции, мастерские и дискуссии на различные тематики. Часто образовательные центры находятся в составе арт-пространств. Для сдачи устанавливается часовой тариф, в среднем 1150 рублей.

Антикафе в основном используются для проведения свободного времени или под небольшие мероприятия, отличительной чертой данных заведений является почасовая оплата. Средняя площадь антикафе составляет 200–300 кв. м. В основном антикафе располагаются в расселенных квартирах жилых домов. В настоящее время антикафе все чаще стали сотрудничать и размещаться в арт-пространствах.

БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ МАЛЫХ Креативные пространства дают большие возможности для развития малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей, так как ставки там ниже, чем в качественных офисных и торговых центрах, а также объектах стрит-ритейла. Обеспечивают творческой молодежи (креативному классу) среду, богатую возможностями для обучения, самообучения, обмена навыками, экспериментирования и реализации собственного видения города, мира. Служат дополнительными аттракторами для туристов. Влияют на улучшение общего имиджа окружающей территории в целом — и, в частности, служат для вывода промышленных городских районов из депрессивного положения.

«В первую очередь креативное пространство — это бизнес. И, как показывает практика города, не всегда успешный. Список закрывшихся проектов шире, чем действующих. Причины тому часто заключаются в недостаточном финансировании проектов, нестабильном пуле арендаторов, негарантированном росте капитализации и так далее»,— отмечает Иван Починщиков, управляющей партнер IPG. Estate.

По мнению аналитиков Colliers International, сегодня крупнейшим перспективным проектом является развитие оранжерей Таврического сада, которые планируют преобразовать в комфортное городское пространство.

К крупным проектам, которые начали реализовываться в этом году, господин Починщиков относит также ДК Газа.

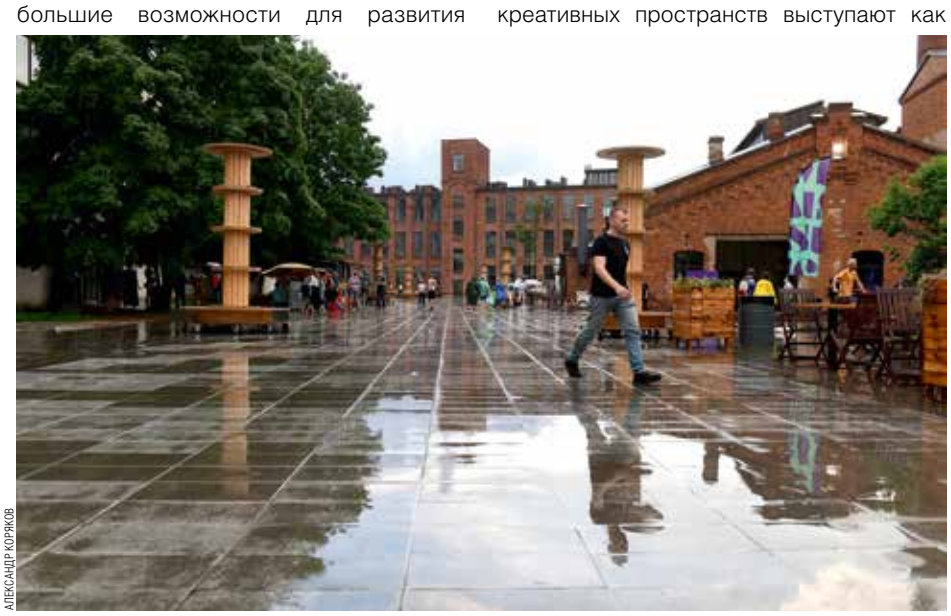
Основная часть креативных пространств города — 75% — приходится на Центральный, Адмиралтейский и Василеостровский районы, что обусловлено размещением этих кластеров на бывших промышленных площадках. Резидентами креативных пространств выступают как представители малого бизнеса, стартапы, так и сетевые операторы: предприятия общепита, дизайн-студии, шоурумы, творческие мастерские, коворкинги (например, «Практик» в «Бертгольд Центре»), образовательные студии, маркетинговые и рекламные агентства, хостелы, мини-гостиницы и другие. Среди основных причин размещения арендаторов в креативном пространстве — возможность «обкатать» и протестировать новые форматы, арендовать площади по более низкой ставке аренды в сравнении с классическими бизнес-центрами, создавать под одной крышей творческие альянсы.

ОБКАТАТЬ ФОРМАТ «Кластеры позволяют убить двух зайцев: собственникам неформатной коммерческой недвижимости — ввести ее в оборот и заработать денег, небольшим компаниям и предприятиям — найти место для приложения своих усилий. А также за счет синергии этих креативных предприятий создавать совместные бизнесы»,— говорит Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands development.

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, считает: «Креативные кластеры — это атрибут современного города в постиндустриальном обществе. Наличие и развитие таких кластеров дает городу гораздо больше, чем видимое преображение заброшенных зданий и депрессивных кварталов, новые виды экономической активности и тому подобное. Они дают новые возможности для социализации, развития и самореализации творческих и бизнес-стартапов, притягивая в город новых людей — активную молодежь и креативный класс. Также они зачастую делают города более привлекательными для туризма».

ЧИНОВНИЧИЙ ХАЙП При прежнем губернаторе комитет по инвестициям декларировал всяческую поддержку креативным кластерам. Однако представители бизнеса говорят о том, что формат прекрасно развивался и без помощи чиновников, все слова поддержки являлись не более чем «хайпом», попыткой приобрести политические дивиденды от активно развивающегося направления.

В Санкт-Петербурге первые кластеры появились в 2007 году. Первый из них — это лофт-проект «Этажи», который и по сегодняшний день чувствует себя уверенно. «В какой-то момент, действительно, предпринимались определенные меры на уровне городской администрации, но они не привели к какому-то масштабному эффекту. Что в первую очередь связано с развитием данного формата бизнеса»,— говорит Иван Починщиков, управляющей партнер IPG.Estate. ➔ 38



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

КЛАСТЕРЫ ПОЗВОЛЯЮТ УБИТЬ ДВУХ ЗАЙЦЕВ: СОБСТВЕННИКАМ НЕФОРМАТНОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ — ВВЕСТИ ЕЕ В ОБОРОТ И ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЕГ, НЕБОЛЬШИМ КОМПАНИЯМ И ПРЕДПРИЯТИЯМ — НАЙТИ МЕСТО ДЛЯ ПРИЛОЖЕНИЯ СВОИХ УСИЛИЙ

37 ➔ «Кластеры остаются модной и востребованной темой даже без поддержки городских властей»,— уверена госпожа Запорожченко.

Николай Пашков говорит: «Чиновники в Петербурге в основном пытаются имитировать бурную деятельность и приписывать себе то, что не ими создано, придумано и не их силами реализуется. Процесс создания креативных кластеров зародился и развивался независимо от городской администрации, в основном стихийно, и практически без ее поддержки. Когда он набрал обороты и стало понятно, что это тренд, наша администрация сделала вид, что благодаря ее мудрому руководству растет и ширится креативное движение. Сейчас администрация немного поутихла, но кластеры развиваются».

Согласно исследованию The Global Cities Report компании Knight Frank, мир входит в эру, когда люди с креативным потенциалом становятся одними из самых ценных на рынке труда, поэтому городам придется бороться за них в условиях усиливающейся глобализации. «Культурная составляющая увеличивает привлекательность локаций и городов. Туда, где появляются аттракторы в виде музеев и арт-пространств, приходят ритейл и рестораны. Один из самых известных примеров — район Шордич в Лондоне, где доступность недвижимости и низкие ставки способствовали преображению территории, что впоследствии привело к росту стоимости аренды»,— говорит господин Пашков.

Однако не все так просто. Леонид Делицын, аналитик ГК «Финам», отмечает, что в 2016 году распространялись исследования, промотирующие идею креативных кластеров и сообщающие, что в некоторых странах Западной Европы «креативная индустрия» приносит до 3% валового внутреннего продукта, а в Берлине создано 190 тыс. рабочих мест. «Это выглядит заманчиво на этапе создания концепции, если не поднимать вопросы о том, сколько десятилетий для этого потребовалось и сколько сменилось лондонских и парижских администраций. Но где найти пылкие молодые сердца, готовые начать свою карьеру с оправданий, где же эти 3% и 190 тысяч рабочих мест?» — заключает аналитик.

КОРОТКИЙ ВЕК Леонид Делицын подсчитал, что сегодня средний срок жизни кластера оказался равен трем годам, однако есть и долгожители, которым скоро исполнится 30 лет. В год появляется один-два проекта, способных прожить хотя бы десятилетие. Когда речь идет об инвестициях в 4–5 млрд рублей и планируемом сроке окупаемости в восемь-десять лет, проектов не может быть очень много. «Небольшой срок жизни объясняется сложностями с окупаемостью. Если пространство создано коллективом единомышленников, то оно живет так долго, как долго сохраняют актуальность их идеи. Если же изначально планировалось оживление территории заброшенного завода собственником, то надо понимать, что после того, как первоначальные арендаторы „разогреют“ пространство, собственник стремится сдать насиженное место подороже — и уже другим организациям»,— полагает господин Делицын.

Алексей Федоров, руководитель отдела рынков капитала и инвестиций компании Maris в ассоциации с CBRE, говорит: «Креативные пространства продолжают существовать и развиваться, хотя взрывного роста уже не наблюдается. Отчасти это объясняется тем, что многие „вкусные“ места уже заняты. Отчасти — тем, что вырос спрос в традиционных сегментах и многие собственники предпочитают реконструировать здание под, например, офисный центр. С фактором поддержки городских властей это не связано». ■

ПРЕМИАЛЬНАЯ СТУДИЯ

ОДНОКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ — ЭТО САМЫЙ РАСПРОСТРАНЕННЫЙ ПРОДУКТ В МАССОВОМ СЕГМЕНТЕ НЕДВИЖИМОСТИ: НА НЕГО ПРИХОДИТСЯ КАК БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ТАК И ЛЬВИНАЯ ДОЛЯ СПРОСА. ОДНАКО С ВОЗРАСТАНИЕМ ЦЕНЫ КОЛИЧЕСТВО «ОДНУШЕК» В ЭКСПОЗИЦИИ СОКРАЩАЕТСЯ, А В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ ИХ ЧИСЛО ВООБЩЕ МИНИМАЛЬНО. ДЕНИС КОЖИН

Эксперты ЦИАН изучили предложение на вторичном рынке субъектов Северо-Западного федерального округа и составили рейтинг регионов СЗФО по максимальной стоимости «однушек». При составлении рейтинга учитывались однокомнатные квартиры, экспонирующиеся на вторичном рынке. Выборка учитывает как классические «однушки» формата «комната + кухня», так и студийные варианты, в которых кухня и гостиная объединены в общее пространство, а спальня выделена в приватную зону.

В рейтинг были включены 10 регионов Северо-Западного федерального округа, за исключением города федерального значения Санкт-Петербурга. Максимальная отметка в рассматриваемой категории в Северной столице зафиксирована на уровне 50 млн рублей. Это чуть больше суммарной стоимости самых дорогих лотов во всех остальных субъектах СЗФО (49,9 млн рублей). В этом бюджете предлагается студия площадью 91,3 кв. м в элитном клубном доме «Новая Звезда». В квартире выполнена отделка в современном стиле, спланирована просторная зона кухни-гостиной-столовой, а также небольшая спальня.

Открывает рейтинг регионов Северо-Запада по максимальной стоимости «однушек» на вторичном рынке Мурманская область. Наивысшая планка в этой локации составляет 2,89 млн рублей. Этот показатель может показаться не очень большим, однако для местного рынка он довольно внушителен и перекрывает средние значения более чем в полтора раза. За эту сумму можно приобрести квартиру площадью 44,8 кв. м с ремонтом в современном стиле с элементами «лофт».

В Карелии верхняя планка составляет 3,45 млн рублей. Покупатель с таким бюджетом получит квартиру площадью 44,3 кв. м в новом доме на набережной Варкауса через дорогу от Приозерного парка. «Однушка» продается с современной отделкой и встроенной мебелью.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

МАКСИМАЛЬНАЯ ЦЕНА ЗА ОДНОКОМНАТНУЮ КВАРТИРУ В ПЕТЕРБУРГЕ, СОГЛАСНО ИССЛЕДОВАНИЮ ЦИАН, ЗАФИКСИРОВАНА НА УРОВНЕ 50 МЛН РУБЛЕЙ

Ненецкий автономный округ делегирует в рейтинг лот площадью 3,6 млн рублей. За эту сумму в Нарьян-Маре можно приобрести самую компактную «однушку» в топ-10: ее площадь составляет 38,8 кв. м. Она расположена в центре города, в стоимость частично включена мебель.

Седьмая строчка у Вологодской области и лота стоимостью 4,15 млн рублей. Он находится в центре Вологды на улице Чернышевского в составе малоквартирного элитного дома, построенного относительно недавно. В «однушке» площадью 50 «квадратов» выполнен современный ремонт.

На отметке в 4,5 млн рублей остановились цены на однокомнатные квартиры в Новгородской области. Данный лот является одним из самых больших в рейтинге: на 70 кв. м разместились 17-метровая кухня и просторная спальня метражом более 20 «квадратов». Интерьеры квартиры оформлены в классическом стиле.

Топ-5 замыкает Псковская область с лотом стоимостью 4,6 млн рублей. По этой цене экспонируется однокомнатная квартира площадью 48 кв. м в историческом центре Пскова. Объект отремонтирован, в отделке жилых помещений упор сделан на классические мотивы. При желании покупателю будет оставлена мебель и техника.

Четвертая позиция за Сыктывкаром. В столице Коми самая дорогая однокомнатная квартира выставлена на реализацию за 5,5 млн рублей. Лот площадью 45 кв. м продается с дорогой отделкой в классическом стиле, покупателю остается все наполнение — от техники и мебели до столовых приборов и постельного белья.

«Бронза» отправляется в Архангельскую область, где на берегу Северной Двины расположен элитный жилой комплекс «Омега Хаус». В составе этого проекта за 6 млн рублей продается квартира площадью 52 кв. м. Учитывая тот факт, что новостройка была сдана всего два года назад, в данном объекте практически никто не жил.

Второе место достается самой просторной «однушке» в десятке — квартире площадью 74,2 кв. м в закрытом поселке на территории Токсово. Дом расположен на берегу Пионерского озера в окружении леса, причем покупатели квартиры стоимостью 7,4 млн рублей смогут любоваться видами на воду и зелень с собственного балкона.

Первое место регионов СЗФО с самой высокой стоимостью «однушек» на вторичном рынке с показателем 7,9 млн занимает Калининградская область. В отличие от большинства участников рейтинга, самый дорогой лот в этом регионе расположен за пределами административного центра — в курортном Светлогорске, на побережье Балтийского моря. В квартире выполнена дизайнерская отделка в современном стиле, она полностью меблирована и готова к проживанию: покупателю останется все, вплоть до столового сервиза Villeroy&Boch. ■

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ОКОЛО 52% ЖИЛЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ, НАХОДИТСЯ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ КОМПАНИЙ, ПРИНАДЛЕЖАЩИХ ЗАСТРОЙЩИКАМ

КОМФОРТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УПРАВЛЕНИЕ ДОМАМИ КОМФОРТ-КЛАССА НЕ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ СТАНДАРТНЫМ НАБОРОМ ОПЦИЙ И ПРЕДПОЛАГАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ НАБОР УСЛУГ И ОРГАНИЗАЦИЮ ДОСУГА ЖИТЕЛЕЙ. ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ПОЛАГАЮТ, ЧТО НАЛИЧИЕ В ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ КОМФОРТ-КЛАССА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ (УК) С ХОРОШИМИ ОТЗЫВАМИ СПОСОБНО УВЕЛИЧИТЬ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА 5–7%. ИРИНА АХМАТОВА

Если для покупателей жилья эконом-класса первоочередным является вопрос цены и стоимости услуг по эксплуатации дома, то для комфорт-класса вырастает значимость удобства проживания. «Здесь уже в большей степени важна отзывчивость управляющей компании: не только регулярность и дисциплина с точки зрения документооборота, но и персонификация, индивидуальный подход»,— отмечает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International.

По мнению Ольги Мицеловской, генерального директора группы управляющих компаний «БФА-Девелопмент», наличие в жилом комплексе профессиональной УК с хорошими отзывами увеличивает стоимость квадратного метра продаваемого жилья на 3–4% в эконом-классе, на 5–7% в комфорт-классе, до 10% — в бизнес-классе.

«Чем выше класс объекта, тем важнее профессиональный уровень подготовки управляющей компании, потому что в перспективе жилые объекты могут быть выбраны в том числе и благодаря безупречной репутации, бесперебойной работе УК, а самое главное — правильной эксплуатации не только инженерных систем, но и фасадов дома, ухода за дворовыми пространствами и МОП,— рассказывает Елизавета Конвей.— Общая атмосфера в жилом комплексе часто зависит от незначительных, на первый взгляд, моментов и мелочей. За объектом стараются закрепить одну команду, избегать ротации, чтобы люди уже знали жильцов, а жильцы — конкретных персон УК, к которым можно обратиться по тому или иному вопросу. Эти меры очень помогают снижать уровень конфликтов, если вдруг такие возникают».

В ТЕСНОЙ СВЯЗКЕ По оценкам Михаила Гущина, директора по маркетингу группы RBI (входят RBI и «Северный город»), в Петербурге более 23 тыс. многоквартирных домов. Из них 4 тыс. управляются товариществами собственников жилья и жилищными кооперативами. Все остальные находятся в управлении управляющих компаний.

Согласно данным исследования Knight Frank St Petersburg, около 52% жилых площадей, введенных в эксплуатацию за последние три года в Петербурге и Ленобласти, находятся под управлением компаний, принадлежащих застройщикам. И жилые комплексы комфорт-класса не являются исключением.

«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»,— рассказывает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg.

Эксперты считают, что передача жилого комплекса в управление «дочерней» УК помогает избегать ситуаций, когда задуманное застройщиком не реализуется на практике.

«Сотрудники нашей управляющей компании изначально хорошо знакомы с домом, который им предстоит обслуживать. Они участвуют во многих процессах создания проекта еще до этапа проживания, включая согласование ТЗ на проектирование дома, формирование концепции СКУД (система контроля и управления доступом), ввод дома в эксплуатацию, передачу квартир новоселам,— поясняет Михаил Гущин.— У нас налажены бизнес-процессы взаимодействия управляющей компании и застройщика, которые особенно важны на период действия гарантии — первые пять лет».

В связи с постоянными изменениями законодательства в сфере ЖКХ деятельность по управлению многоквартирными домами становится все сложнее с точки зрения ответственности и отчетности УК перед жильцами и надзорными органами.

«Без наличия квалифицированного персонала в постоянном штате (юристов, программистов, ряда других узкоспециализированных специалистов), то есть без существенных дополнительных затрат, управлять домами становится невозможно. Одновременно техническая эксплуатация новых домов становится сложнее, поскольку новостройки оснащаются современными инженерными системами и оборудованием, в строительстве применяются цифровые технологии. Соответственно, требования к уровню подготовки инженерных кадров для сферы ЖКХ также возрастают»,— отмечает Ольга Мицеловская.

Часть застройщиков, возводящих дома комфорт-класса, прибегает к помощи сторонних УК для эксплуатации своих жилых комплексов. Михаил Замула, директор службы сервиса АО «СЗ «Строительный трест», сообщил, что компания работает с шестью сертифицированными управляющими компаниями, которые не являются аффилированными с застройщиком. «Выбор той или иной УК для работы на новом объекте осуществляется на основе результатов ее деятельности по уже эксплуатируемым домам»,— отмечает господин Замула.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», рассказала, что управлением домами компании занимаются УК, которые не аффилированы с застройщиком и выбираются из нескольких претендентов в результате тендера.

«Очень важно, чтобы и сами жители были вовлечены в процесс управления многоквартирным домом: участвовали в общедомовых собраниях, своевременно оплачивали коммунальные услуги, соблюдали правила пользования созданной застройщиком инфраструктурой, инициировали проведение субботников и так далее»,— добавляет госпожа Черная.

ДОПЛАТА ЗА КОМФОРТ Набор услуг, который должна оказывать управляющая домом компания, регламентирован законодательно, а стоимость базовых опций определяет комитет по тарифам Санкт-Петербурга. Все дополнительные услуги и их стоимость обговариваются с собственниками.

Михаил Замула отмечает, что собственники помещений в доме вправе изменить стандартный перечень услуг, согласовав стоимость дополнительных опций и подтвердив готовность к их оплате. «Решение общего собрания собственников относительно данных вопросов должно быть подтверждено большинством голосов. Все дополнительные услуги, выбранные жильцами, оплачиваются ими отдельно согласно решению общего собрания»,— поясняет господин Замула. В домах комфорт-класса УК чаще всего предоставляет дополнительные услуги по охране и уборке территории и МОП. Например, собственники могут решить нанять консьержа или обеспечить охрану с помощью сертифицированной охранной компании.

По словам Ольги Мицеловской, дома комфорт-класса отличаются от жилых комплексов эконом-класса не только более высоким качеством строительства и установленных инженерных систем, но и набором услуг управляющей компании. «В основном отличается периодичность оказания услуг и дополнительные услуги для комфорта жильцов (мытье фасадного остекления, уборка с повышенной периодичностью, грязезащитные ковры в местах общего пользования, дополнительное озеленение и благоустройство, проведение праздников для жильцов и пр.). Ответственность УК перед жильцами домов разного класса не отличается, а определяется условиями договора управления, утверждаемого общим собранием собственников»,— поясняет госпожа Мицеловская.

ДОСУГОВЫЙ КОМПОНЕНТ В жилых комплексах комфорт-класса управляющие компании уделяют внимание не только вопросам качественного содержания помещений, но и организации досуга жителей, формированию атмосферы добрососедства. Именно эти составляющие делают проживание в данных домах более комфортным.

«В наших проектах комфорт-класса проводим мероприятия для жителей на регулярной основе. Это может быть и Новый год, и Масленица, в октябре — осенний праздник на тематику Хеллоуина. В прошлом году были футбольные праздники, посвященные чемпионату мира, с фан-зонами и коллективным просмотром матчей в прямом эфире,— рассказывает Михаил Гущин.— В любое время года такие праздники у нас включают сказочные сценарии для детей, игровые зоны, мастер-классы, фотозоны, угощения, фри-маркеты, где люди обмениваются собственной выпечкой или поделками, хенд-мейдом. Для компании осознанное формирование традиций добрососедства — уже не просто дополнительное конкурентное преимущество, а важная часть нашего продукта». ■

HÔTEL BARRIÈRE LE FOUQUET'S: ИСКУССТВО ЖИТЬ ПО-ФРАНЦУЗСКИ

ЗА СОСЕДНИМ СТОЛИКОМ СИДЕЛ ЖАН РЕНО И ЧИТАЛ ГАЗЕТУ. ПЕРВЫМ ИНСТИНКТИВНЫМ ПОРЫВОМ БЫЛО НАВЕСТИ НА НЕГО КАМЕРУ. НО МЕСТО ОБЯЗЫВАЕТ БЫТЬ ДЕЛИКАТНОЙ. В ЗНАМЕНИТОМ ПАРИЖСКОМ ОТЕЛЕ BARRIÈRE LE FOUQUET'S НА ПЕРЕСЕЧЕНИИ ЕЛИСЕЙСКИХ ПОЛЕЙ И АВЕНЮ ГЕОРГА V, ОСОБЕННО В РЕСТОРАНЕ СО 120-ЛЕТНЕЙ ИСТОРИЕЙ, ПОЯВЛЕНИЕ ЗВЕЗД КИНО ОТНЮДЬ НЕ РЕДКОСТЬ. А ИСТОРИЯ САМОГО ОТЕЛЯ НАЧИНАЛАСЬ СОВСЕМ НЕ ТАК, КАК У ДРУГИХ ГОСТИНИЦ: СНАЧАЛА ЗДЕСЬ БЫЛ ЗНАМЕНИТЫЙ В ПАРИЖЕ БАР. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ФАСАД ОТЕЛЯ BARRIÈRE LE FOUQUET'S. ТЕРРАСА ПОД КРАСНОЙ «МАРКИЗОЙ» — НАРУЖНАЯ ЧАСТЬ ЗНАМЕНИТОГО РЕСТОРАНА, КОТОРОМУ В ЭТОМ ГОДУ ИСПОЛНЯЕТСЯ 120 ЛЕТ

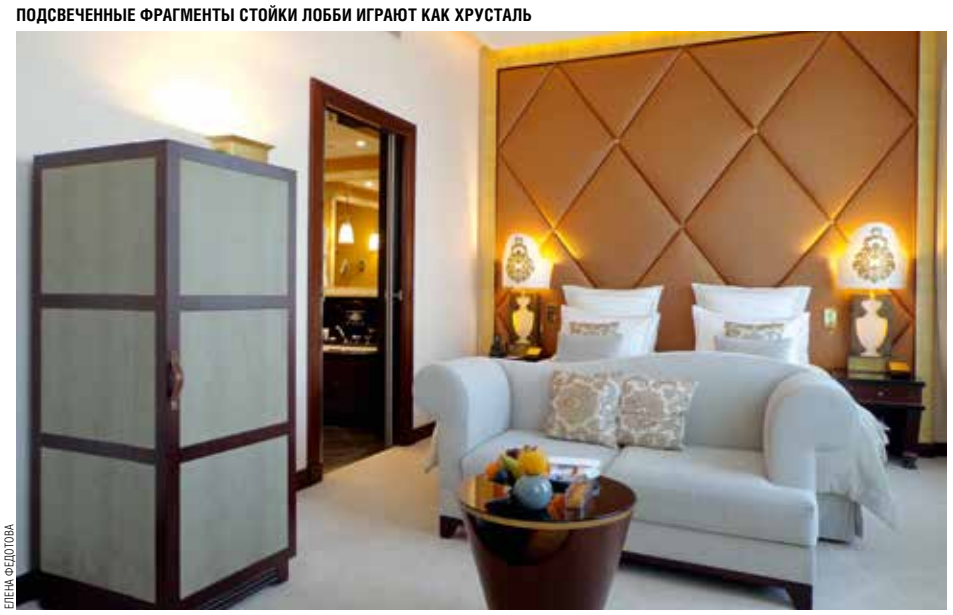
ПОДСВЕЧЕННЫЕ ФРАГМЕНТЫ СТОЙКИ ЛОББИ ИГРАЮТ КАК ХРУСТАЛЬ

В конце XIX века в доме 99 на Елисейских полях работало единственное кафе, вернее, закусочная Le Criterion — рядом останавливались экипажи, возвращаясь с ипподрома Longchamp, а кучера коротали время в закусочной, поджидая новых седоков. В 1899 году заведение купил продавец напитков Луи Фуке — он превратил скромное кафе в дорогой бар Criterion-Fouquet's Bar. С этого превращения и началась история знаменитого места. (С 1903 года в течение некоторого времени бар назывался Bar de l'Escadrille, и в свое время его завсегдатаями были летчики Первой мировой войны. Бар под таким названием существует в здании по сей день — после обновления отеля в 2017 году он сохранил память о героях авиации: их черно-белые портреты и пропеллер украшают стены из лакированного дерева).

Очередной владелец — Леопольд Мурье — открыл здесь элегантную брассери, ставшую модным местом в светских кругах Парижа. Все последующие хозяева поддерживали коммерчески выгодный дух заведения, идеально вписавшегося в жизнь богемного Парижа. С 1930-х годов брассери становится местом встреч знаменитостей: сюда заглядывали Жозефина Бейкер, Жан Габен, Джин Келли... В 1950-х годах приходят режиссеры французской «новой волны»: Франсуа Трюффо, Жан-Люк Годар, Клод Шаброль. В 1976 году здание выкупили ресторатор Морис Казанова и Жорж Кравен — основатель нового Le Fouquet's, организатор гала-вечера кинопремии «Сезар» и театральной премии «Мольер».Таким образом, ресторан стал неким символом французской культуры, и в разные годы здесь бывали Морис Шевалье, Жюль Ремю, Жорж Сименон, Орсон Уэллс, Жан Маре, Лайза Минелли. Сегодня в числе гостей ресторана — Квентин Тарантино, Джоди Фостер, Шон Пенн, Гийом Кане, Жан Дюжарден.

В 1990 году Fouquet's вошел в список исторических памятников и получил официальный статус объекта культурного наследия Франции. А в 1998 году брассери Fouquet's приобрела наследница группы Barrière Диана Барьер-Дессень. Через три года она скончалась, и ее муж Доминик Дессень, оставшийся единственным руководителем компании Barrière, известной в сфере гостиничного бизнеса, исполнил желание жены: создал в здании брассери отель Hôtel Barrière Le Fouquet's Paris. Для этого понадобились значительная реновация и дополнительное строительство целого комплекса из пяти зданий, спроектированных архитектором Эдуардом Франсуа. Интерьерами отеля занимался дизайнер Жак Гарсия. Главное — архитектор сохранил традиционный неостиль эпохи барона Османа, когда Париж превратился в тот город, который сегодня так узнаваем и любим.

В 2006 году после реконструкции и строительных работ пятизвездочный отель Barrière Le Fouquet's открылся. «Ранее я участвовал в обновлении ресторана Fouquet's, при этом задача состояла в том, чтобы сохранить его исторический облик и декор. Затем меня пригласили создать интерьер отеля, и здесь я уже мог использовать более современный стиль,— рассказывает Жак Гарсиа.— Создать абсолютно новый облик, не полагаясь сверх меры на моду, вполне возможно. Просто



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ЗОЛОТЫЕ ТОНА В СОЧЕТАНИИ С «ФРАНЦУЗСКИМ СЕРЫМ» И ОТТЕНКАМИ КРАСНОГО ДЕРЕВА ДЕЛАЮТ ИНТЕРЬЕР ЭЛЕГАНТНЫМ

В РЕСТОРАНЕ LE JOY — БОГАТАЯ БИБЛИОТЕКА КНИГ ПО ИСКУССТВУ

В ОТДЕЛКЕ ВАННЫХ КОМНАТ — ЧЕРНЫЙ ГРАНИТ

ЧАСТЬ ПРОСТРАНСТВА SPA DIANE BARRIÈRE

нужно тонко чувствовать границу между прошлым и настоящим».

В сентябре этого года Hôtel Barrière Le Fouquet's Paris завершил масштабную программу реновации, начатую в 2017 году. Теперь в отеле 81 номер плюс 19 новых номеров и сьютов, расположенных в новом крыле отеля с видом на Триумфальную арку и Елисейские поля. Дизайном интерьеров занимался также Жак Гарсия. Четыре особенно изысканных сьюта получили название Signature Suites.

В обновленном дизайне виртуозно соединяются барокко, сюрреализм и классицизм. Из окон Президентского сьюта, площадью 250 кв. м, на пятом этаже отеля открывается вид на Елисейские поля. Можно снять весь пятый этаж и получить Suite Paris: 535 кв. м с видом на живописный сад. В этом сьюте — покрытые сусальным золотом двери, книжные шкафы красного дерева, бархатные кресла и диваны, обивка из кожи белого страуса.

В День взятия Бастилии, 14 июля этого года, после нескольких месяцев реновации открылся и ресторан Fouquet's. Нынешний год для ресторана юбилейный: ему исполнилось ровно 120 лет. Здесь все как прежде — и в то же время по-новому: солидная обстановка от дизайнера интерьера Жака Гарсии, на стенах — фотографии знаменитостей и кинодив от студии Harcourt. «Fouquet's всегда будет занимать особое место в истории и сердце Barrière. Ресторан по-прежнему остается одним из лидеров в ресторанном бизнесе Парижа, несмотря на все модные веяния»,— говорит Доминик Дессень. Кстати, ресторан стал местом встречи членов известного бизнес-клуба MBC Circle (это сменивший название Le Maxim's Business Club). В октябре 2003 года MBC подписал соглашение с группой Barrière, и с тех пор члены клуба встречаются в Fouquet's. Сегодня в MBC Circle входят 700 предпринимателей, мужчин и женщин, работающих в разных сферах французской и международной экономики.

ГАЛЕРЕЯ ГЕОРГА V В РЕСТОРАНЕ FOUQUET'S

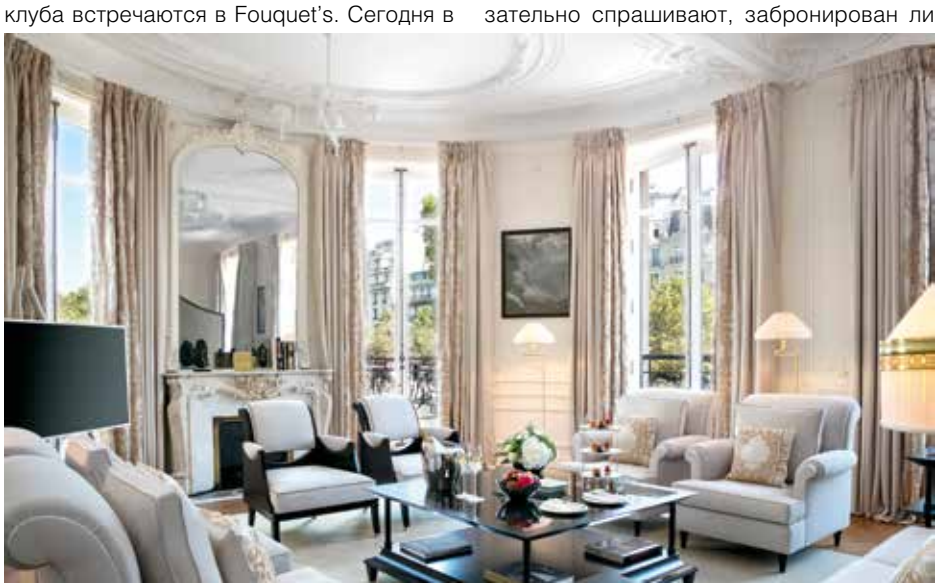
БАР LE JOY

В теплое время года в Fouquet's открываются две террасы: на авеню Георга V — известная как «Пляж», в честь деревянной набережной Довиля — и на Елисейских полях. Светлые деревянные панели, люстры в стиле ар-деко, кресла, обитые красным бархатом... По специальным табличкам можно узнать любимые столики Эдит Пиаф, Жана Габена и Шарля Азнавура. В ресторане следят за тем, чтобы постоянные гости сидели за облюбованными столиками, а на кольцах для салфеток гравируют их имена. В меню — сезонные блюда и классические парижские изыски от шеф-повара Пьера Ганьера, удостоенного трех звезд Мишлен. При входе в ресторан вас обязательно спрашивают, забронирован ли столик, даже если это первая половина буднего дня.

Еще один ресторан и бар Le Joy — гораздо более камерный — находится на первом этаже отеля и выходит во внутренний сад. В Le Joy проходят завтраки для гостей отеля — буфет здесь не принят, только a la carte. По стенам — книжные полки с богатой коллекцией книг по искусству, на стенах — обрамленные рамками листы из ботанических атласов.

Есть у отеля и свой аромат — духи с запоминающимся свежим букетом. Флакончик можно обнаружить в номере. Коллекцию ароматов By Fouquet's (духи, мыло, ароматизированные свечи) создали специально для Barrière в парфюмерном доме Parour в Грассе. ■

ЗНАМЕНИТЫЙ В ПАРИЖЕ РЕСТОРАН FOUQUET'S



ОДИН ИЗ САМЫХ РОСКОШНЫХ НОМЕРОВ — GEORGE V SIGNATURE SUITE — ОКНАМИ ВЫХОДИТ И НА ЕЛИСЕЙСКИЕ ПОЛЯ, И НА АВЕНЮ ГЕОРГА V

РЕСТОРАН LE JOY ВЫХОДИТ В ПЫШНЫЙ ВНУТРЕННИЙ САД

ЭСКРОУ КЛАССА «ЛЮКС»

ПРОШЛО ПОЧТИ ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В СИЛУ НОВЫХ ПРАВИЛ РАБОТЫ СО СРЕДСТВАМИ ДОЛЬЩИКОВ. МЕНЕЕ ВСЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ОТРАЗИЛИСЬ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg, говорит, что переход на систему эскроу-счетов практически не отразился на рынке элитной недвижимости, так как большинство объектов в продаже (почти 80%) находятся на высокой стадии готовности или вовсе сданы.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Евростроой», также говорит, что существенных изменений за последние четыре месяца не ощущает. «Отчасти это связано с тем, что за последний год „Евростроой“ провел большую подготовительную работу, чтобы приспособиться к новым реалиям. К тому же мы работаем в сегменте элитной и премиальной недвижимости, который, в отличие от масс-маркета, в наименьшей степени подвержен резким изменениям из-за переменчивой конъюнктуры рынка»,— поясняет она.

Она сообщила, что в готовых и строящихся объектах «Евростроя» с 1 июля было реализовано недвижимости на сумму более чем 600 млн рублей. «Единственный наш объект класса „бизнес“ — комплекс апартаментов NEXT, в котором продажи за июль — октябрь выросли на 58% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года»,— добавила она.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», также уверен, что пока изменения никак на рынке не сказались. «Все объекты возводятся по старым правилам, кроме того, основные

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО НА ДАННЫЙ МОМЕНТ НА РЫНКЕ ОТРАЗИЛИСЬ НЕ СТОЛЬКО САМИ ИЗМЕНЕНИЯ В ФЗ-214, СКОЛЬКО ИХ ОЖИДАНИЕ В ТЕЧЕНИЕ ПРЕДШЕСТВОВАВШИХ МЕСЯЦЕВ

продажи в элитном жилье продаются на высокой стадии готовности. Поэтому какие-то изменения рынок почувствует не раньше чем через год-полтора»,— полагает он.

Эксперты говорят, что на данный момент на рынке отразились не столько сами изменения в ФЗ-214, сколько их ожидание в течение предшествовавших месяцев. Оно повлияло и на динамику потребительского спроса, и на вывод новых проектов. Например, в 2019 году в продажу вышло всего 13 элитных объектов, сравнительно небольших по площади. Из них 12 — за первые шесть месяцев. Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, отмечает, что динамика продаж тоже не была равномерной: более активный спрос в начале года и более выжидательная позиция покупателей непосредственно перед введением эскроу-счетов.

Впрочем, Мария Николаева, адвокат, партнер, руководитель практики «Недвижимость, строительство, инвестиции» коллегии адвокатов Pen & Paper, считает, что основным ощутимым и ожидаемым для всех эффектом изменения ФЗ-214 стало подорожание жилья. «Причем можно сказать, что цены выросли не после, а уже в преддверии вступления изменений в силу,— отмечает юрист.— Элитное жилье здесь не исключение, а, можно даже сказать, своего рода флагман. При этом если весной можно было говорить о всплеске покупательской активности, то сейчас рынок недвижимости несколько „замер“. Видимо, все, у кого были свободные денежные средства, ориентированные на жилье, уже в основном проинвестировали. Вполне возможно, что через некоторое время цены немного снизятся, хотя на элитном жилье это вряд ли существенно отразится».

С ней не соглашается другой юрист — Елена Легашова, управляющий партнер адвокатского бюро «Юсланд». Она считает, что на данном этапе выводы о влиянии изменений в 214-ФЗ на рынок элитной недвижимости являются преждевременными. «Ожидаемого всеми резкого роста цен, который в первом полугодии все анонсировали в связи с введением нового порядка привлечения средств дольщиков, не произошло. Связано это, на наш взгляд, с несколькими факторами. Первый фактор — снижение уровня платежеспособного спроса при достаточно высоком объеме предложения на рынке недвижимости, в том числе элитной. Второй — ряд застройщиков продолжает строить „по старым правилам“. Законодательство предоставило застройщикам возможность продавать в ранее действующем порядке, и среди предложений объем таких проектов достаточно большой»,— заключает эксперт. ■

ПЕТЕРБУРГ УСТУПИЛ МОСКВЕ ИНВЕСТОРОВ

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК В НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ ЗА ТРЕТИЙ КВАРТАЛ 2019 ГОДА ОКАЗАЛСЯ РЕКОРДНО ВЫСОКИМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА. ПОКАЗАТЕЛЬ ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2019 ГОДА УВЕЛИЧИЛСЯ ДО $2,5 МЛРД. РОМАН РУСАКОВ

По оценке компании JLL, за девять месяцев 2019 года объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России составил $2,5 млрд, что на 36% превышает результат аналогичного периода предыдущего года ($1,9 млрд). Показатель третьего квартала оказался рекордным за последние три года, превысив на 60% объем соответствующего периода 2018 года: $873 млн против $547 млн соответственно.

«Снижение ключевой ставки на 75 б. п. с начала года находит отражение в стоимости финансирования под залог активов и в доходностях объектов. По нашей оценке, минимальные ставки капитализации в офисной, торговой и складской недвижимости снизились на 25 б. п. в третьем квартале,— говорит Наталия Тишендорф, член совета директоров и руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций компании JLL.— При условии дальнейшего смягчения монетарной политики мы ожидаем сохранения данного тренда, при этом позитивная разница между ставками капитализации и стоимостью банковского финансирования в рублях будет способствовать росту интереса инвесторов к российскому рынку».

Ориентиром для рынка аналитики JLL считают ставки капитализации в Москве в диапазонах 8,5–10,0% для офисов и торговых центров, 10,5–12,0% — для складов; в Санкт-Петербурге — 9,0–11,0% для офисов и торговых центров, 10,75–12,5% — для складов. На фоне снижения Банком России ключевой ставки стоимость банковского финансирования продолжит уменьшаться в ближайшей перспективе.

Сектор офисной недвижимости, доля которого составляет 32% от всего объема сделок, стал лидером по объему привлеченных инвестиций в период с начала года. Крупнейшей сделкой третьего квартала стало соглашение Райффайзенбанка с группой «Эталон» о строительстве офисного центра на территории бизнес-парка Nagatino i-Land, консультантом сделки выступила компания JLL.

На втором месте — сектор жилой недвижимости с долей 30%, куда вошли сделки по приобретению участков под строительство, а также апартаментов в инвестиционных целях. Самой крупной сделкой в сегменте стало приобретение компанией Seven Suns Development части жилого проекта «Южная Долина» у RDI Group.

Тройку лидеров замыкает сектор торговой недвижимости (21%). Покупка АО «Сбербанк Управление Активами» московского ТЦ «Речной» в третьем квартале стала в 2019 году второй крупнейшей сделкой с торговыми активами после покупки компанией PPF Real Estate Russia торгового центра «Невский Центр» в Санкт-Петербурге.

Доля Москвы в страновом объеме инвестиций увеличилась с 63% за девять месяцев 2018 года до 73% по итогам того же периода 2019 года, в то время как доля Санкт-Петербурга снизилась с 28% до 18%. Сделки с региональными активами (вне Москвы и Санкт-Петербурга) по результатам первых девяти месяцев 2019 года составили 9% — на уровне показателя за тот же период 2018 года. Доля зарубежных инвесторов в общем объеме транзакций за январь — сентябрь 2019 года снизилась до 13% по сравнению с 26% за аналогичный период предыдущего года.

Олеся Дзюба, руководитель отдела исследований компании JLL, комментирует: «Объем сделок, закрытых в третьем квартале, несмотря на два летних месяца, позволяет ожидать увеличения активности инвесторов. Как мы и предполагали, позитивная динамика фундаментальных показателей рынка недвижимости, отсутствие внешних негативных факторов, а также смягчение монетарной политики Банка России положительно отражаются на настроениях участников рынка. В этих условиях ожидаемые нами в текущем году $3,5 млрд инвестиционных транзакций на российском рынке недвижимости вполне достижимы, а при сохранении текущих темпов результат может превзойти прогноз». ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС «ДЕВИЗ»», 195027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44. ЗАКАЗ № ТД-6788

IN LOVE WITH THE CITY*

ЖИТЬ В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ

МОСКОВСКИЙ 65
LEGENDA BUSINESS

(812) 604-77-77
LEGENDA-DOM.RU

*в любви с городом

Легенда Бизнес. Застройщик: ООО «ЛЕГЕНДА МОСКОВСКОГО». Проектная декларация размещена в единой информационной системе жилищного строительства (https://наш.дом.рф) и на сайте https://moskovsky65.legenda-dom.ru. Строительный адрес: Московский проспект, д. 65, лит. А. Реклама

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ

- Ведущий британский архитектор
- Идеально эффективные планировки
- Огромные прозрачные окна
- Виды на реку и внутренний сад
- Полная отделка квартир
- Британский дизайнер интерьеров
- Природные материалы
- Передача ключей до IV квартала 2020 г.

ПОСЛЕДНЯЯ ДВУСПАЛЬНАЯ КВАРТИРА

С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

ЗА **39.5** МЛН РУБЛЕЙ**

+7 (812) 467 35 27

onetrinityplace.com

Уан Тринити Плейс. Застройщик ООО «Цветение сливы» (ОГРН 1157847334215). Разрешение на строительство № 78-013-0373-2017 от 29 сентября 2017 года. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте onetrinityplace.com. Реклама.

* Европейская премия в области недвижимости. Лауреат в номинации лучший жилой комплекс Санкт-Петербурга, лучший дизайн интерьера шоу-квартиры, лучший архитектурный проект.

** Предложение не является офертой и носит информационный характер. **Реклама**