

«ПЕТЕРБУРГ СЛИШКОМ БЕДЕН ДЛЯ ПРЕМИАЛЬНОГО И СВЕРХПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ»

НЕДВИЖИМОСТЬ ВЫСОКИХ СЕГМЕНТОВ В ГОРОДЕ, ПО СУТИ, ПРЕДСТАВЛЕНА БИЗНЕС-КЛАССОМ. ТАКИЕ ВЫВОДЫ ДЕЛАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ХОЛДИНГА LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АРТЕМУ АЛДАНОВУ ОН РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК БУДЕТ СКЛАДЫВАТЬСЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ, И ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОЕКТОВ КОМПАНИИ В ДАННОМ СЕГМЕНТЕ.

GUIDE: Как оцениваете текущую ситуацию на рынке элитной недвижимости в Петербурге?

ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ: Наша точка зрения, как показывает практика, часто отличается от мнения коллег. Ключевой показателем, который формирует тенденции на рынке, — это его емкость. В Петербурге отдельно элитную недвижимость сложно замерить. Все вариации этого сегмента: «премиум», «люкс» и прочее — это очень тонкая прослойка. Количество объектов в экспозиции в этой категории крайне мало, так же как и количество сделок — в самом верхнем ценовом сегменте в год они вообще единичны.

Петербург, хоть и второй город в стране, слишком беден для обеспечения количества сделок по множеству сравнимых по показателям объектов высокого уровня. А по единичным проектам делать анализ бессмысленно. Поэтому, наверное, правильнее говорить не об элитной недвижимости, а о недвижимости высоких сегментов, рассматривая ее в совокупности с бизнес-классом. Только в таком разрезе можно наблюдать определенные тренды и тенденции.

Сегодня основная локация сосредоточения бизнес-класса — Петровский остров. Большая часть проектов там позиционируется как «бизнес», единичные — в более высоком классе, в основном там, где более выгодное расположение это позволяет. Но нужно признать, что при ближайшем рассмотрении далеко не все объекты заявленному уровню соответствуют с точки зрения качественных характеристик. Есть еще какое-то количество проектов с маркером «бизнес-класс», разбросанных по городу. Настоящего «бизнеса» среди них также немного — скорее, они представляют собой некий размытый под-сегмент, который чуть лучше «комфорта», но «бизнесу» соответствует только по показателю локации.

Вообще формирование бизнес-класса в Петербурге носит стихийный характер. Никаких системных характеристик этого класса до сих пор нет. Застройщики стараются найти площадки, которые дадут сочетание объемов с нормальной ценой. С небольшими объектами работать невыгодно, а возни с ними очень много, особенно если они находятся в центральной и околоцентральной локациях с непредсказуемыми градостроительными рисками. Зачистка «серого пояса» небольшими фрагментами также отпугивает многих, потому что такой подход к освоению территории без участия города практически исключает формирование среды.

Самый лучший сценарий для застройщика в Петербурге — построить бизнес-класс нормального размера, то есть от 20–30 тыс. кв. м, в более или менее достойной этого сегмента локации. Сверху наложить традиционный трафаретный набор элементов, который мог бы отнести объект к бизнес-классу, но без серьезной содержательной части, которая потребовала бы затрат для работы над качеством.

G: Отразился ли на высоких сегментах переход застройщиков на проектное финансирование? Как компании будут работать в новых условиях?

В. С.: Переход на проектное финансирование неизбежно приведет к сокращению совокупного предложения на рынке. В первую очередь банки будут финансировать проекты, имеющие экономическую устойчивость. В сегодняшних реалиях это, в первую очередь, проекты бизнес-класса. Соответственно, при общем тренде на сокращение предложения, в большей степени сократятся или полностью исключатся всякого рода «полевые» истории, а объем качественного городского жилья более высокой стоимости, напротив, будет развиваться и расти — конечно, при условии, что платежеспособный спрос сможет это поддержать.

Если мы будем измерять «среднюю температуру по больнице», скорее всего, в среднем по рынку будет наблюдаться некоторый рост цены, объясняемый общим сокращением предложения. Но как раз в платежеспособном городском сегменте этого роста не будет на фоне усиления в нем конкуренции. Если дальше продолжать эту мысль, то мы придем к заключению, что при таком раскладе сил опять нет предпосылок к качественным улучшениям жилья, в том числе в высоких сегментах: затраты на производство, включая стоимость обслуживания кредитов, будут расти быстрее, чем цена, а в итоге запаса на качество у девелоперов опять не остается. Потребителя опять ждут красивые названия проектов, впечатляющие рендеры и прочие «фантики» без улучшения продукта.

G: Какова значимость локации для петербургского премиального рынка недвижимости?

В. С.: Сейчас в Петербурге начинает наблюдаться позитивный тренд. Город начинает приходить к пониманию, что премиальная локация — это не только три острова и центр. Есть и другие площадки, места, которые соответствуют определенным качественным критериям. А именно: они должны иметь удобную транспортную инфраструктуру, быть благоустроены, иметь рядом зеленую среду. В Москве это

уже сложившийся тренд. Столичный «премиум» — это уже давно не центр города, а почти вся его территория в виде отдельных качественных микро-локаций.

В Петербурге же границы «премиума» все еще крайне консервативно обрисованы на карте. Но «Легенда» старается ломать стереотипы. Проекты «Победа, 5» и «Институтский, 16» свидетельствуют о том, что застройщик может сам формировать новые премиальные локации и таким образом менять уже привычную географию расположения элитной недвижимости в городе. Правда, в целом по рынку это переосмысление будет проходить медленно, опять же в силу микроскопичности данного сегмента.

G: А из сформированных локаций, имеющих перспективы дальнейшего развития, какие бы вы отметили?

В. С.: Это Петровский остров, если бы не его слишком жесткая и масштабная зачистка. Очень интересная площадка, но среда там только формируется — и как остров будет выглядеть через несколько лет, до сих пор не очень понятно. Чтобы он действительно зажил, придется дождаться момента, когда там все достроится, продается и обживется. При этом важно, чтобы Петровский остров не повторил судьбу Крестовского, который, несмотря на свой премиальный имидж, очень разнороден: первые объекты на нем возводились слишком грубо и цинично, что привело к «архитектурному винегрету». На Петровском острове технократичность строительства гораздо выше. По сути, это большая локация бизнес-класса, где отдельные участки можно превратить в «премиум», но только при условии уже сформированного качественного «бизнес»-фундамента.

Из перспективных небольших локаций я бы назвал также пограничные зоны серого пояса с окраинами центра или какими-то зелеными массивами. Такие площадки есть в относительно достаточном количестве, если внимательно изучать карту города. Важно, что настоящие премиальные площадки имеют все основания развиваться, но только в небольшой емкости. Поэтому в данный сегмент крупным игрокам не хочется заходить, так как вкладывать нужно много при сложно прогнозируемой отдаче. Такие девелоперы скорее выберут крупный понятный объект в «верхнем комфорте» или бизнес-классе.

G: Как сейчас оцениваете элитное жилье в качестве объекта инвестиций?

В. С.: Проекты, которые будут запускаться по новым правилам, не оставляют инвесторам возможности заработать что-то на этапе котлована. То есть разница в ста-

диях строительства, которая была одной из ключевых при инвестиционных покупках, закончилась. Покупатель не получает низкую цену на входе в качестве платы за риск, потому что, по сути, риск несет банк. При этом застройщик уже имеет гарантийное финансирование от банка, поэтому суетиться на старте проекта с демпингом не будет.

Кроме того, сам по себе конъюнктурный рост рынка скачкообразными темпами также прекратился. Сегодня он гораздо в большей степени зависит от макроэкономической ситуации и роста доходов населения, в частности среднего класса. Да, это звучит так же очевидно, как «Волга впадает в Каспийское море», но так оно и есть. И если ориентироваться на данные факторы, то предпосылок к серьезной динамике роста цен нет.

Если говорить конкретно о Петербурге, то тут уж все совсем не идеально. Город имеет потенциал дорожать, становиться лучше, но реальных условий для этого, увы, пока нет. Единичные сделки в премиальной недвижимости Петербурга говорят о том, что обладателям большого капитала город не интересен. И надо понимать, что в конкуренции наш город с точки зрения привлечения инвестиций очень сильно проигрывает Москве. Настолько сильно, что, кажется, Петербург идет совсем в другую сторону. Чтобы что-то изменить, городу нужно кардинально менять инвестиционную политику.

G: А какой прогноз можете дать по всему рынку недвижимости?

В. С.: Опять же в силу макроэкономической ситуации и перехода застройщиков на проектное финансирование будет наблюдаться снижение предложения в массовых сегментах и постепенный рост цены по рынку (в пределах емкости платежеспособного спроса). Многие эксперты считают, что крупные игроки заместят собой небольших. Но, на мой взгляд, даже крупные работать по прежней привычке «наливай да пей» больше не смогут.

Федеральные программы направлены на новые рекорды по вводу жилья. Однако понимание, что достичь обозначенных показателей в текущих реалиях невозможно, кажется, пришло уже ко всем.

На данный момент негативные тенденции еще не сильно ощущаются, так как большинство проектов застройщики реализуют по старой схеме. И это хорошо для рынка, так как плавный переход, ставший защитным буфером, позволил обойтись без жесткого перекоса. Вероятнее всего, ситуация начнет меняться через год, когда основная масса старых проектов будет уже поглощена.