

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Четверг, 19 марта 2020 №49

(№6770 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–32

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС77-76924 9 октября 2019 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Guide

МОСКВА
ТВОЙ ДОМ. ТВОЯ СТОЛИЦА.

пл. Победы

3-комнатные КВАРТИРЫ ОТ 7,5 МЛН* РУБ. РАССРОЧКА

КЛЮЧИ СРАЗУ

- ☆ БИЗНЕС-КЛАСС
- ☆ УНИКАЛЬНЫЕ ВИДЫ НА ПЕТЕРБУРГ
- ☆ ПАНОРАМНЫЕ ОКНА
- ☆ ЗАКРЫТАЯ ТЕРРИТОРИЯ
- ☆ ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН ДВОРА
- ☆ ДЕТСКИЙ САД



 **Петербургская
Недвижимость**

 **SetlGroup**

33-55555
elita-spb.ru

*Предложение действительно с 03.02.2020 по 31.03.2020. Предложение «3 комнатная квартиры от 7,5 млн руб. Рассрочка» действительно при условии заключения предварительного договора купли-продажи с последующим заключением договора купли-продажи в отношении трехкомнатной квартиры общей площадью 102,50 м² в ЖК «Москва» базовой стоимостью 15 375 000 руб. При оплате в рассрочку предоставляется скидка 500 000 руб. от базовой стоимости квартиры, первый платеж 7 437 500 руб., остаток вносится единовременным платежом не позднее 6 месяцев с даты подписания договора. Внесение первого платежа осуществляется внесением денежных средств на р/с Продавца в течение 2 рабочих дней с даты подписания предварительного договора купли-продажи. Количество квартир ограничено. Рассрочка предоставляется продавцом. Получение ключей от квартиры после внесения первого платежа. ЖК «Москва» введен в эксплуатацию и расположен по адресу: СПб, 5-й Предпортовый проезд, дом 2. Продавец ООО «Сэтл Сити». Подробности предложения на сайте www.elita-spb.ru или по тел. +7 (812) 33-55555. Реклама.



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

СЖАВШАЯСЯ ПРУЖИНА СПРОСА

Уже несколько лет петербургский рынок премиального девелопмента находится в стагнации — не потому что нет спроса на элитное жильё, а потому что строить в Петербурге негде. Как ни парадоксально звучит, в таком сегменте часто не спрос рождает предложение, а наоборот — интересное предложение способно стимулировать спрос.

Осваивать новые территории за пределами исторического центра под строительство жилья класса люкс не получается: требования к недвижимости высшего класса предъявляются строгие, и одно из самых жестких — локация. Заниматься строительством нового жилья внутри исторической застройки удастся единицам: серьезные охранные требования редко какой проект делают выгодным.

Мест, которые потенциально бы могли дорасти до премиальных, в центральных частях города хватает — как правило, речь о видовых участках, рядом с реками и каналами города. Но сегодня эти места находятся либо внутри территорий бывших промзон или и вовсе заняты действующими предприятиями. Самостоятельно девелоперам освоить такие участки не получается, создание премиальных локаций — дело комплексное, территория должна развиваться во всем квартале, такие задачи без помощи города решить невозможно. К тому же надежды на то, что все как-нибудь сложится само собой, тоже не всегда оправдываются: в городе известны примеры, когда территории, на которые изначально девелоперы возлагали большие надежды, в итоге ожиданий не оправдали. Так, например, случилось с недвижимостью на намывных территориях Васильевского острова: многие эксперты рынка недвижимости первоначально полагали, что там можно построить жильё элитного класса, но сегодня там нет проектов, которые подходили бы под категорию выше, чем бизнес-сегмент. Есть претензии у экспертов рынка и к Петровскому с Крестовскому островам.

Между тем аналитики прогнозируют, что в ближайшие годы число сверхбогатых людей в России увеличится на 23%. А потому спрос на элитное жильё будет расти и дальше.

↑ КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПРЕМИУМ ПОДОЖДЕТ ДЕСЯТЬ ЛЕТ
ВИД НА ВОДУ — ОДИН ИЗ ПРИЗНАКОВ ЖИЛЬЯ ВЫСОКОГО КЛАССА. СЕГОДНЯ ВСЕ ЛОКАЦИИ У ВОДЫ, ПОДХОДЯЩИЕ ПОД СТАТУС ПРЕМИАЛЬНЫХ, УЖЕ ЗАСТРОЕНЫ, А ПОТОМУ ДЕВЕЛОПЕРЫ БУДУТ ВЫНУЖДЕНЫ ИСКАТЬ НОВЫЕ ТЕРРИТОРИИ, КОТОРЫЕ БЫ МОЖНО БЫЛО ПОДТЯНУТЬ ДО БОЛЕЕ ВЫСОКОГО УРОВНЯ. ЭКСПЕРТЫ НАСЧИТАЛИ КАК МИНИМУМ СЕМЬ ОСТРОВОВ В ПЕТЕРБУРГЕ, НА КОТОРЫХ МОЖНО ВОЗВОДИТЬ НОВОЕ ПРЕМИАЛЬНОЕ ЖИЛЬЁ. НО МНОГИЕ ЛОКАЦИИ НАЧНУТ РАЗВИВАТЬСЯ НЕ РАНЬШЕ, ЧЕМ ЧЕРЕЗ ПЯТЬ-ДЕСЯТЬ ЛЕТ, СЕТУЮТ ОНИ.

ЯНА КУЗЬМИНА

Сегодня основные локации у воды расположены в Петербурге на Васильевском и на Петровском островах. Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Свободных территорий у воды, потенциально пригодных для элитной жилой застройки, осталось крайне мало. Например, в результате освоения последних участков на Петровском острове через два-три года можно ожидать появления около 60 тыс. кв. м элитного жилья. Васильевский остров со стороны Галерного фарватера также обладает потенциалом развития с точки зрения жилой застройки, но уже класса В».

Андрей Лопатин, директор департамента управления проектами Glorax Development, отмечает: «Наши аналитики высоко оценивают потенциал намывных территорий Васильевского острова, где сейчас бизнес-класс является самым высоким сегментом». Он уверен, что там довольно скоро могут появиться премиальные объекты, поскольку локация имеет все необходимые характеристики для этого: близость к историческому центру, наличие водоемов, видовая составляющая, отсутствие промзон, значительная территория для развития и возможности для воплощения самых разных архитектурно-планировочных решений. «Количество высокобюджетных проектов будет зависеть от множества факторов: возможностей конкретных компаний купить участок и начать реализацию, усилий со стороны городских властей по созданию инфраструктуры, платежеспособности клиентов», — считает господин Лопатин. По его словам, высокобюджетные проекты отличаются тем, что представляют в определенной локации эксклюзивное предложение, поэтому они всегда ограничены сравнительно небольшой площадью 20–30 тыс. кв. м и малым количеством квартир. «Рассчитывать, что какая-то территория у воды будет застроена только премиальными проектами, не стоит. Локация — значительная, но не единственная составляющая в стоимости квадратного метра. Относительно близко могут находиться и проекты массового сегмента, и высокобюджетная недвижимость. Но в высоком сегменте продуктивное наполнение будет на представительском уровне — панорамные окна, необычные планировки, высокое качество отделки с использованием натуральных материалов и дизайнерских решений в интерьере, передовые решения систем безопасности и приватности», — полагает господин Лопатин. → 18



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЧЕНКО

АНАЛИТИКИ ГОВОРЯТ: РАССЧИТЫВАТЬ, ЧТО КАКАЯ-ТО ТЕРРИТОРИЯ У ВОДЫ БУДЕТ ЗАСТРОЕНА ТОЛЬКО ПРЕМИАЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ, НЕ СТОИТ. ЛОКАЦИЯ — ЭТО ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ, НО НЕ ЕДИНСТВЕННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА

ВИДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

17 → Ольга Ульянова, директор департамента рекламы и маркетинга ГК «Полис Групп», рассуждая о перспективных территориях, тоже говорит о Петровском и Васильевском островах. «Небольшими кластерами застраивается и район Черной речки. В целом можно отметить, что в городе много промышленных предприятий находится на набережных или близко к ним, поэтому, конечно, основной потенциал — это как раз земли под редевелопмент», — полагает она.

«Потенциал набережных далеко еще не исчерпан, но в данный момент тут нет возможности строить. Интересны для девелопмента территории Адмиралтейских верфей, порта. Да и любые дома в историческом центре на набережных будут уходить на ура. Но пока это скорее планы. Которые будут реализованы не раньше, чем через пять лет», — указывает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Константин Кузьмин, гендиректор компании BPS-Development, считает, что вид

на воду будет пользоваться спросом всегда. «Нынешняя проблема в том, что новых участков с подобными видами в городе практически нет. Да и многие из тех, что есть, имеют проблемы с видом на другом берегу. Сейчас, кроме Петровского острова, к видовым можно отнести Обуховскую, Октябрьскую и Выборгскую набережные, которые активно застраиваются. Перспективы есть и у малых рек, например Охты. Но здесь придется дополнительно вкладывать средства в обустройство набережной», — говорит он.

Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management, полагает, что повысить привлекательность территории можно за счет развитой инфраструктуры. «Но если мы говорим о высоком уровне жилья, то здесь одним из важных критериев все же является локация и только потом — концепция и наполнение дома. Мы понимаем, что, например, Девяткино вряд ли станет элитным районом города, как и Крестовский остров вряд ли станет районом эконом-класса», — рассуждает она.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, утверждает, что в Петербурге есть как минимум семь островов, пригодных для реализации интересных премиальных девелоперских проектов. «Первый — активно развивающийся Петровский остров, где с 2017 года реализуются проекты класса премиум и элита. Также идет преобразование намыва и бывших промышленных территорий Васильевского острова. Жилой проект бизнес-класса может быть потенциально реализован на Матисовом острове, а также на Ново-Адмиралтейском острове (в случае принятия городом политического решения о перебазировании Адмиралтейских верфей). С островов открывается хороший вид на Васильевский остров, к тому же они находятся в пешей доступности от метро, недалеко от исторического центра», — рассуждает госпожа Конвей.

Интересен, по ее мнению, с точки зрения редевелопмента и Грязный остров,

который пока полностью занят промышленными предприятиями. На Галерном острове вполне может быть реализован проект общественно-деловой застройки с апартаментами или общественное пространство, которое может расположиться в производственных корпусах. Большой потенциал имеет также Серный остров — на нем нет промышленных предприятий, но есть хорошие виды. Здесь может быть реализован проект апартаментов.

«Большинство из вышеперечисленных островов пока не готово к застройке: Грязный остров возможно развивать только в составе всей окружающей территории, Серный остров изолирован и требует проработки транспортной доступности. К тому же действующим предприятиям необходимы время и средства для переезда производств. В итоге в ближайшее десятилетие Васильевский и Петровский острова останутся территориями наиболее активного островного развития», — резюмирует госпожа Конвей. ■

УДЕРЖАТЬ ПРЕСТИЖ ДАЛЕКО НЕ КАЖДАЯ ЛОКАЦИЯ В ГОРОДЕ РАЗВИВАЕТСЯ ПО НАРАСТАЮЩЕЙ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО РАЙОН МОЖЕТ КАК ПОВЫСИТЬ СВОЮ ПРЕСТИЖНОСТЬ, ТАК И ЛЕГКО ПОТЕРЯТЬ ЕЕ. В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ ТАКИХ ПРИМЕРОВ ДОСТАТОЧНО. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg считает, что район может потерять привлекательность вместе с населенным пунктом в целом. «Один из хрестоматийных примеров такого рода — это Детройт, который пришел в упадок, когда наиболее обеспеченная часть жителей уехала в пригороды. Также состав населения районов может постепенно ухудшаться, но для изначально престижных районов этот процесс протекает обычно медленнее, чем для условного среднего класса и жилья массового спроса», — рассуждает эксперт. По его словам, примером деградации сравнительно приличного, пусть и не самого престижного, исторического района может служить Моленбек, примыкающий к историческому центру Брюсселя, коренное население которого почти полностью заменили мигранты.

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, полагает, что престижность района — понятие относительное. Высокобюджетные проекты появляются как в центре города, так и в отдалении от него, при этом статус локации автоматически повышается при появлении там новых премиальных и элитных домов. «Респектабельные районы не теряют свою привлекательность, но с уплотнением застройки становятся менее популярными: там наблюдается дефицит инфраструктуры, в том числе транспортной, или видовые проекты могут перекрывать новые комплексы, которые строятся еще ближе к воде. В какой-то момент, например, стало появляться много вопросов к одной из самых престижных локаций Московского региона — Рублевке. И сейчас Москва строит северный дублер Кутузовского проспекта и планирует запустить Рублево-Архангельскую линию метро, ко-



В ПЕТЕРБУРГЕ ЕСТЬ ЛОКАЦИИ, КОТОРЫЕ СО ВРЕМЕНЕМ ПОТЕРЯЛИ ЧАСТЬ ПРЕСТИЖНОГО СТАТУСА. СРЕДИ ТАКИХ ПРИМЕРОВ МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ НЕВСКИЙ И КАМЕННООСТРОВСКИЙ ПРОСПЕКТЫ

торые могут вновь увеличить интерес к этим территориям», — полагает господин Коновалов.

Многие эксперты полагают, что в Петербурге нет примеров, когда территории теряли в престижности. «Сейчас в Петербурге большое количество непригодных территорий, которые надо и можно сделать привлекательными. Это большой объем «ржавого пояса» и районы хрущевки. Поэтому процесс пока идет в этом направлении», — замечает Константин Кузьмин, гендиректор компании BPS-Development.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», считает, что повышать привлекательность территории можно за счет ее развития — создания но-

вых центров притяжения, зеленых зон, реконструкции существующих зданий. «Пока в нынешней ситуации в Петербурге случаев, когда престижные районы теряли свою привлекательность, назвать нельзя. Даже Крестовский остров, несмотря на хаотическое развитие, остается популярным», — уверен господин Мирошников.

Впрочем, не все эксперты согласны с тезисом о том, что Петербург не имеет районов, утративших былой статус. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, полагает, что и в Петербурге есть локации, которые со временем потеряли часть престижного статуса. «Среди таких примеров можно выделить локации Невского и

Каменноостровского проспекта, главные магистрали центрального Петербурга. Ранее на этих проспектах были расселены все коммунальные квартиры, которые позднее стали объектами элитной недвижимости. Однако со временем потребности покупателя и его видение элитной недвижимости изменились, а с ними и привлекательность данных локаций. Когда машино-места в подземном паркинге для покупателя стали актуальнее, нежели квартира в историческом объекте с высокими потолками, лепниной и парадной лестницей, квартиры на Невском и Каменноостровском автоматически обесценились. Сам образ данных магистралей трансформировался. Невский проспект стал бизнес-локацией, квартиры здесь переоборудовались под офисы, квартиры на Каменноостровском стали продаваться по более доступной цене, а фокус покупателя стал смещаться к новым ареалам», — заключает госпожа Конвей.

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга RBI, считает, что снизить привлекательность района может и появление новых крупных объектов инфраструктуры, которое сказывается просто-напросто на потоке людей в локации, увеличивая его. «В качестве примера иногда приводят Крестовский остров, где появились новый футбольный стадион, баскетбольная арена и другие спортивные объекты. Правда, жилье здесь расположено в основном в восточной части острова, и жителям может мешать шум скорее от парка развлечений. И все же это не тот случай, когда можно говорить, что территория очевидно потеряла свою привлекательность. Крестовский остров по-прежнему высоко ценится среди покупателей недвижимости в Санкт-Петербурге», — рассуждает госпожа Сережина. ■

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ПРИШЛО К ФИНИШУ

ЕВРОПЕЙСКИЙ ТРЕНД НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ И МЕБЛИРОВКОЙ ЕЩЕ НЕ ПРИЖИЛСЯ В СЕГМЕНТЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. СЕЙЧАС НА РЫНКЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ЕДИНИЧНЫЕ ПРОЕКТЫ ЭЛИТНОГО КЛАССА С КВАРТИРАМИ «ПОД КЛЮЧ». ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ПЕРСПЕКТИВЫ У ТАКОГО ФОРМАТА ЕСТЬ БЛАГОДАРЯ НОВОМУ ПОКОЛЕНИЮ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ НЕ СКЛОННЫ ТРАТИТЬ ВРЕМЯ НА ОТДЕЛОЧНЫЕ РАБОТЫ В КВАРТИРЕ И ХОТЯТ СРАЗУ ПОЛУЧИТЬ ГОТОВЫЙ ПРОДУКТ. ИРИНА АХМАТОВА

На сегодняшний день предложение элитных жилых комплексов с полной отделкой в Петербурге весьма ограничено. По оценкам Светланы Московченко, руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга квартиры с полной отделкой предлагаются только в трех объектах: в «Особняке Кушелева-Безбородко», клубном доме «Фонтанка, 76» (Novard Palace) и жилком комплексе One Trinity Place. В последних двух домах предлагается в том числе и частичная меблировка.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», считает, что строительство премиального жилья без отделки — это петербургская особенность. «Москва, например, как и многие европейские столицы, успешно перешла на чистовую отделку элитных квартир „под ключ“. Однако ситуация постепенно меняется в сторону общемировой: за последние два года на первичном рынке появились два объекта, соответствующих элитному классу, в которых предлагаются квартиры с отделкой. В 2020 году мы откроем продажи в клубном доме „Приоритет“, где у клиентов будет возможность приобретения элитной квартиры с отделкой», — рассказывает госпожа Кравцова.

ОСОБЫЕ ОЖИДАНИЯ Если еще пять лет назад покупатели элитной недвижимости не рассматривали квартиры с готовой отделкой, то сегодня они готовы к таким решениям, но хотят получить качественно проработанный дизайн-проект, отвечающий современным требованиям.

По словам Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости Colliers International, основная масса покупателей не готова довериться выбору девелопера, даже несмотря на то, что порой квартиры с отделкой являются достаточно выгодным вариантом. «Проекты с отделкой не пользуются широким спросом не потому, что покупателю не нравится дизайн или качество материалов, а преимущественно потому, что не подходят планировочные решения квартир», — отмечает госпожа Конвей.

Ольга Трошева, руководитель КЦ «Петербургская недвижимость», считает, что спрос на элитные квартиры с готовым дизайном небольшой и такие сделки носят единичный характер. Большинство покупателей, по ее словам, стремится создать индивидуальный интерьер по собственным проектам и эскизам.

Сергей Кошелев, управляющий проектами премиум-класса компании «Адвекс-Новостройки», придерживается другой точки зрения и говорит, что запросы клиентов на квартиры с отделкой встречаются



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ЕСЛИ ЕЩЕ ПЯТЬ ЛЕТ НАЗАД ПОКУПАТЕЛИ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ РАССМАТРИВАЛИ КВАРТИРЫ С ГОТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ, ТО СЕГОДНЯ ОНИ ГОТОВЫ К ТАКИМ РЕШЕНИЯМ, НО ХОТЯТ ПОЛУЧИТЬ КАЧЕСТВЕННО ПРОРАБОТАННЫЙ ДИЗАЙН-ПРОЕКТ

ся все чаще. «Никто не хочет жить в квартире, где по соседству только начинаются ремонтно-отделочные работы или вовсе не проданы квартиры и шум строителей еще предстоит услышать. В связи с этим покупатель понимает, что жить в атмосфере вечной стройки ему не подходит, и начинает подыскивать себе квартиру на вторичном рынке», — поясняет господин Кошелев.

Михаил Гуцин, директор по маркетингу группы RBI, полагает, что среди целевой аудитории премиум-сегмента есть покупатели, которым удобнее приобрести квартиру, готовую к проживанию. «Некоторым просто не нужны лишние хлопоты, и для них иметь уникальный дизайн-проект не так важно. Некоторые не живут в Петербурге постоянно, а приезжают сюда периодически — у них нет возможности заниматься отделкой самостоятельно. Поэтому отделка может быть востребована», — рассказывает господин Гуцин. — Если речь идет о самых высоких сегментах, то у покупателей может быть запрос на эксклюзивную отделку принципиально другого уровня, выполненную звездами мирового дизайна».

По словам Оксаны Кравцовой, покупателям в элитном сегменте сложно угождать в силу индивидуальности их вкусов. «Поэтому дизайн-проект должен быть, во-первых, безупречным с точки зрения применяемых материалов, а во-вторых,

отвечать представлениям клиента о прекрасном», — указывает она.

Собственники элитной недвижимости к отделке своего жилья всегда подходят индивидуально, и базовые решения им зачастую не подходят. «Для них это творческий процесс. Порой период выбора дизайн-студии и дальнейшего согласования дизайн-проекта доходит до года, прежде чем начнутся ремонтные работы», — говорит Яков Волков, генеральный директор группы компаний Active.

СТАВКА НА МАТЕРИАЛЫ Как правило, в элитном сегменте застройщики привлекают к разработке отделочных решений дизайнерские студии с международным именем и предлагают покупателям несколько готовых дизайн-решений на выбор. Отделочные материалы в элитном сегменте отбираются с учетом современных тенденций, экологичности материалов и их качества.

Как рассказали в пресс-службе УК «Бронка Групп», в отделке квартир в жилых комплексах элитного класса используются натуральные материалы европейских производителей высокого качества. В качестве напольных покрытий используются керамогранит, натуральный камень, мрамор, гранит, паркетная доска, массив и инженерная доска.

«Для отделки стен применяются обои на тканевой основе импортного производства, фрески на плотной основе, декоративная и венецианская штукатурка, декоративные панно, а также различные стеновые панели. В отделке потолков используются многоуровневые конструкции с декоративной подсветкой. Если говорить про сантехнику, двери и фурнитуру, то, как правило, устанавливаются модели и комплектующие европейских производителей высокого ценового сегмента», — рассказали в пресс-службе УК «Бронка Групп».

Если квартиры предлагаются с меблировкой, то кухонный гарнитур будет укомплектован мраморной столешницей и встроенной техникой фирмы Miele, а сантехническое оборудование, как правило, фирмы Steinberg и Villeroy & Boch. Стоимость отделки в проектах элитного жилья, по оценкам госпожи Московченко, в среднем составляет около 40 тыс. рублей за квадратный метр. В Москве, по словам госпожи Кравцовой, среди предложения элитных объектов с чистовой отделкой стоимость ремонта начинается от 100 тыс. рублей за квадратный метр.

Михаил Гуцин добавляет, что в элитном сегменте, как, впрочем, и на массовом рынке, отделка не является для застройщика средством извлечения дополнительной прибыли. «Продают ее ненамного дороже себестоимости. Это скорее сред-

ство привлечь покупателей и увеличить темпы продаж. Вряд ли наличие отделки может увеличить стоимость квартиры больше, чем на 10%», — отмечает господин Гуцин.

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ФОРМАТ Эксперты рынка сходятся во мнении, что квартиры высокого класса с отделкой в скором времени перестанут восприниматься как диковинный продукт и займут свое место в элитном предложении Петербурга. По мнению Елизаветы Конвей, квартиры с отделкой уже давно пора выводить в отдельную составляющую для элитного продукта. Она считает, что основная проблема заключается в том, что сейчас девелопер старается предугадать все возможные запросы покупателя, что в принципе невозможно.

«Отделка может предлагаться покупателю при условии привлечения прогрессивных дизайнеров, которые будут не просто реализовывать свои смелые идеи, но и предлагать взвешенные, универсальные, завершенные стилистические решения, которые могут быть легко адаптированы с небольшими вариациями под ту или иную стилистику без дополнительных материальных и энергетических затрат», — комментирует госпожа Конвей. — Как только архитектурные мастерские начнут предлагать готовые и проработанные планировочные решения (чего в основной массе проектов сейчас не происходит), реализация квартир с отделкой стремительно наберет обороты».

По словам господина Гуцина, в Европе, в частности в Лондоне, большинство элитных квартир продается с отделкой — либо white box (то, что у нас называется «белая»), либо с полной отделкой. «Это как раз тот случай, когда речь идет о дизайнерской отделке высочайшего уровня. Причем часто с мебелью, которая идет „в подарок“, особенно в последних квартирах», — поясняет господин Гуцин.

Оксана Кравцова уверена, что и девелоперы Петербурга постепенно перейдут на продажу элитных квартир с отделкой. «Однако элитные объекты выходят на рынок редко, каждый новый старт — это событие. Поэтому назвать точные сроки, когда это случится, не представляется возможным», — резюмирует госпожа Кравцова.

Сергей Кошелев согласен с коллегой и полагает, что в ближайшие пять лет на рынке будет появляться все больше новостроек в элитном сегменте с отделкой и меблировкой «под ключ», а также с подготовкой под отделку. По его мнению, это связано с тем, что покупатель существенно помолодел и у него нет времени заниматься ремонтом. ■

ПРЕМИУМУ ЗДЕСЬ НЕ МЕСТО

РЫНОК ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ В ЭЛИТНОМ КЛАССЕ СТАГНИРУЕТ, ОБЪЕКТОВ СТРОИТСЯ ВСЕ МЕНЬШЕ: В ГОРОДЕ ПРОСТО НЕГДЕ ВОЗВОДИТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит, что спад девелоперской активности наблюдается на рынке элитной жилой недвижимости уже не первый год. По ее словам, в 2019 году был введен в эксплуатацию только один элитный дом — ЖК Art View House (3675 кв. м, или 24 квартиры). Что касается новых проектов, то рынок пополнили ЖК «Крестовский IV» (RBI), а также новый корпус в ЖК Neva Haus (ЛСР), что увеличило предложение на 21 тыс. кв. м, или 140 квартир.

«Причин для спада несколько: влияние оказали изменения в законодательстве и переход на проектное финансирование, в связи с чем девелоперы, которые получили разрешения на строительство элитных проектов в последние три года, не стали начинать реализацию. Также в элитном сегменте Санкт-Петербург столкнулся с земельным дефицитом: практически не осталось свободных участков, отличающихся обособленностью территории и уникальными видовыми характеристиками, близости от архитектурных доминант, зеленых и водных массивов», — рассуждает госпожа Конвей.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», подсчитала, что на конец четвертого квартала 2019 года на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербургской агломерации представлено 28 ЖК (а также восемь очередей, всего 36 объектов). Объем рынка элитного жилья на конец 2019 года оценивается в 0,56 млн кв. м. Объем предложения на 1 января 2020 года в сегменте элитного жилья по всем территориям составляет 0,18 млн кв. м. Наибольший объем премиального жилья по-прежнему сосредоточен в Петроградском районе — 71%. Более 60% квартир в предложении — это двух- и трехкомнатные квартиры. По данным КЦ «Петербургская недвижимость», в 2019 году реализовано 75 тыс. кв. м премиального жилья, что на 4% ниже 2018 года.

«Также отмечается сокращение средних площадей премиальных квартир на рынке: за последние пять лет площадь сократилась со 120 до 108 кв. м», — говорит госпожа Трошева. Средняя цена предложения в элит-классе по итогам первых месяцев 2020 года сохраняется на уровне прошлого года — 362,5 тыс. рублей за квадратный метр. Госпожа Трошева отмечает, что в 2019 году на рынок выведено 83,7 тыс. кв. м нового предложения, что на 18,3% выше 2018 года.

За последние пять лет на рынок выводят в среднем 55–70 тыс. кв. м нового жилья в элитном классе (без учета пикового показателя в 2017 году — 125,8 тыс. кв. м). В 2020 году в продажу вышел один элитный ЖК в Петроградском районе. С начала 2019 года средняя стоимость квадратного метра в сегменте элитной жилой недвижимости в Петербурге сохранялась на стабильном уровне в 350–360 тыс. рублей.

Текущие проекты реализуются в основном без привлечения проектного финансирования, поэтому переход на эскроу-



СПАД ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ АКТИВНОСТИ НАБЛЮДАЕТСЯ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД

счета не оказал существенного влияния на их экономику, в отличие от сегментов бизнес и премиум, указывает госпожа Конвей. На февраль 2020 года после вывода на рынок трех новых элитных проектов, а также увеличения готовности уже реализующихся стоимость квадратного метра составляет 365 тыс. рублей. «При несущественных изменениях в составе экспозиции в 2020 году мы не ожидаем значительного роста цен в элитном сегменте», — говорит госпожа Конвей.

«Главная и ключевая тенденция рынка элитного жилья — исчерпание пригодных для этого жилья локаций. После того как застройщики расхватали землю на Петровском острове как горячие пирожки, а на Крестовском практически не осталось незастроенных участков, возник вопрос, где строить дальше. И пока он не имеет ответа: исторический центр практически закрыт для девелопмента из-за жестких ограничений, а других новых локаций пока не придумано. Попытки вынести локацию на окраины вряд ли будут удачны», — сетует Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена»

«В нынешней ситуации единственный выход — это строительство элитных апартаментов, которые не столь требовательны к разрешительной и градостроительной документации, что потенциально

позволит создавать интересные проекты, например лофты, на существующих промышленных территориях», — полагает Константин Кузьмин, гендиректор компании BPS-Development.

Руководитель Urbanus.ru и премии Urban Awards в Санкт-Петербурге Маргарита Смышляева говорит, что сегмент элит-класса на рынке первичного жилья в Петербурге ограничен всего семью адресами и чуть более чем 300 сделками. «За год количество проданных лотов снизилось почти на четверть. Это связано с тем, что ЖК «Русский дом» был сдан, предложение в остальных проектах значительно уменьшилось, а новый ЖК Victory Plaza пока не смог это компенсировать», — отмечает она.

Еще одна важная тенденция рынка, по словам госпожи Смышляевой, — увеличение средней площади покупаемого жилья. «По сравнению с 2018 годом этот показатель вырос на 19%, до 105,5 кв. м. Средний чек покупки стал больше на 5 млн рублей и достиг отметки в 25,8 млн рублей. Это свидетельство того, что более компактные, доступные и ликвидные лоты уже вышли из экспозиции. Такая ситуация в дальнейшем может создать кризис в реализации наименее востребованных остатков», — рассуждает эксперт.

Госпожа Смышляева полагает, что дискуSSIONным остается вопрос о том, можно ли вообще говорить о новостройках элит-класса применительно к петербургскому рынку. «Только у 30% квартир в рамках этой категории бюджет по прайс-листам превышает 30 млн рублей. То есть речь идет скорее о коллекции элитных лотов», — полагает она.

Эксперт Urbanus.ru считает, что есть несколько объективных факторов, которые препятствуют полноценному развитию новой эксклюзивной недвижимости в Петербурге. «Во-первых, элитный статус прочно связан с локацией. В Москве такой локацией является территория в границах Центрального административного округа, а при более строгом подходе — Садового кольца. В Санкт-Петербурге сегодня нет такой локации, которая сама по себе сообщала бы жилому комплексу реноме элитного проекта. Ткань сложившейся застройки вокруг знаковых объектов (Исаакиевская и Дворцовая площади, Петропавловская крепость, ансамбль Невского проспекта) столь плотная, что там невозможно найти свободные участки для новой застройки. Кроме того, процесс согласования строительных работ в центре города осложнен рядом налагаемых обязательств и ограничений. На данный момент большинство новостроек из высокобюджетного сегмента сосредоточено на западе Петровского и Петроградского островов — от Эрмитажа и Зимнего дворца их отделяет 3,5–4 км. Еще один фактор — обширный фонд вторичного жилья в исторических домах. По своей локации, параметрам и престижности этот тип недвижимости часто выигрывает у квартир в новостройках. Также следует учитывать, что Санкт-Петербург — это прежде всего культурная столица, а не деловая. Концентрация покупателей с высокими и сверхвысокими доходами здесь гораздо ниже, чем в Москве. Тем самым потенциальная аудитория у проектов элит-класса остается довольно узкой, что не располагает застройщиков к большей активности в данном сегменте», — рассуждает госпожа Смышляева.

К слову, в столице ситуация на рынке элитного жилья иная. По утверждениям Алексея Коренева, аналитика ГК «Финам», там спрос на этот класс жилой недвижимости заметно вырос, а цены и объемы продаж в денежном выражении достигли максимумов за пять лет. «На покупку элитного жилья в Москве, судя по предварительным данным, будет потрачено около 82 млрд рублей», — подсчитал аналитик. ■

НОВЫЕ ЭЛИТНЫЕ ПРОЕКТЫ, А ТАКЖЕ ОЖИДАЕМЫЕ В 2020 ГОДУ

ТИП НЕДВИЖИМОСТИ	РАЙОН	НАЗВАНИЕ	АДРЕС	ДЕВЕЛОПЕР	СТАТУС
КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ	АДМИРАЛТЕЙСКИЙ	«ДОМ БАЛЛЕ»	ГЛИНКИ УЛ., 4	«МЕГАХАУС»	В ПРОДАЖЕ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС	ПЕТРОГРАДСКИЙ	«КРЕСТОВСКИЙ IV»	КРЕСТОВСКИЙ ПР., 4А	RBI	В ПРОДАЖЕ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС	ПЕТРОГРАДСКИЙ	«ОКТАВИА»	МАЛАЯ ЗЕЛЕНИНА УЛ., 8А	«БАЛТИЙСКАЯ КОММЕРЦИЯ»	В ПРОДАЖЕ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС	АДМИРАЛТЕЙСКИЙ	«НА 12-Й КРАСНОАРМЕЙСКОЙ»	12-Я КРАСНОАРМЕЙСКАЯ УЛ., 26А	RBI	СКОРО В ПРОДАЖЕ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС	ПЕТРОГРАДСКИЙ	«ПЕТРОВСКИЙ КВАРТАЛ НА ВОДЕ» (III ОЧЕРЕДЬ)	ПР. ПЕТРОВСКИЙ, 26Ж	SETL CITY	СКОРО В ПРОДАЖЕ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС	ПЕТРОГРАДСКИЙ	«ДОМ БИЛИБИНА»	ЭСПЕРОВА УЛ., 8А	ГРУППА «ЯРД»	СКОРО В ПРОДАЖЕ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС	ПЕТРОГРАДСКИЙ	«НА ПЕТРОВСКОЙ КОСЕ»	ПЕТРОВСКАЯ КОСА, 1	«ГАЗПРОМБАНК-ИНВЕСТ»	СКОРО В ПРОДАЖЕ

ИСТОЧНИК: COLLIER'S INTERNATIONAL

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ



BUSINESS
GUIDE

ВСЕ БОЛЬШЕ ЖЕНЩИН В ПЕТЕРБУРГЕ
СТАНОВЯТСЯ УСПЕШНЫМИ
РУКОВОДИТЕЛЯМИ ИЛИ ОТКРЫВАЮТ
СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС.

ОДНАКО В РОССИИ, ГДЕ ЕЩЕ
СИЛЬНЫ ГЕНДЕРНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ,
КОНКУРИРОВАТЬ С МУЖЧИНАМИ —
ЗАДАЧА ДАЛЕКО НЕ ИЗ ЛЕГКИХ.

О ТОМ, КАК ДОСТИЧЬ ПАРИТЕТА
И РАЗГОВАРИВАТЬ НА РАВНЫХ,
РАССКАЖЕТ ПРИЛОЖЕНИЕ
«ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ».

27 МАРТА
2020

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ

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

ЧИСЛО МИЛЛИАРДЕРОВ В РОССИИ ВЫРАСТЕТ НА ЧЕТВЕРТЬ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ

СОГЛАСНО ДАННЫМ THE WEALTH REPORT 2020 МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ KNIGHT FRANK, В ТЕЧЕНИЕ БЛИЖАЙШИХ ПЯТИ ЛЕТ КОЛИЧЕСТВО УЛЬТРАХАЙНЕТОВ В РОССИИ (РАЗМЕР ЧИСТЫХ АКТИВОВ КОТОРЫХ ПРЕВЫШАЕТ \$30 МЛН, ВКЛЮЧАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ПО ОСНОВНОМУ МЕСТУ ЖИТЕЛЬСТВА) УВЕЛИЧИТСЯ НА 23%, ДОСТИГНУВ ПОКАЗАТЕЛЯ В 11 019 ЧЕЛОВЕК, ПОСЛЕ ПАДЕНИЯ ИХ ЧИСЛЕННОСТИ НА 15% В ПЕРИОД 2014–2019 ГОДОВ.

ДЕНИС КОЖИН

Во всем мире количество ультрахайнетов вырастет на 27% и к 2024 году составит 650 тыс. человек. Лидером по приросту благосостояния станут азиатские страны: Индия (+73%), Вьетнам (+64%) и Китай (+58%). Годовой прирост ультрахайнетов в мире достиг 6% (+31 тыс. человек). За период 2014–2019 годов их число увеличилось на 29%.

По числу новых мультимиллионеров Северная Америка более чем вдвое опережает Европу: 13 911 человек против 4682 (по данным за 2019 год). Значителен прирост и в Азиатском регионе, где за последний год появилось еще 11 788 обладателей сверхкрупного чистого капитала. В России и СНГ ультрахайнетов за год стало больше на 358 человек.

Среди стран абсолютным лидером по численности ультрахайнетов по-прежнему остается США — более 240 тыс. сверхсостоятельных людей (рост за год на 6%), в тройке лидеров также Китай — более 61 тыс. мультимиллионеров (+15%) и Германия — более 23 тыс. ультрахайнетов (+1%). Россия входит в топ-10 стран по численности ультрахайнетов и находится на девятом месте с показателем в почти 9 тыс. сверхбогатых людей (+4%).

По прогнозам Knight Frank, в ближайшие пять лет количество ультрахайнетов во всем мире возрастет еще на 27% — до 649 331 человека. Лидером по росту благосостояния в ближайшие пять лет должна стать Азия, где прогнозируется увеличение числа ультрахайнетов на 44%. Согласно данным отчета, шесть из двадцати стран с максимальными темпами роста их количества находятся в Азии, лидирует Индия с показателем в 73%. Еще пять стран — в Европе, с максимальным значением, зафиксированным в Швеции (+47%), три — в Африке, где лидирует



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ПО КОЛИЧЕСТВУ СВЕРХСОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЛИЦ РОССИЯ УЖЕ ОБГОНЯЕТ ТАКИЕ ЦЕНТРЫ СОСРЕДОТОЧЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ, КАК ШВЕЙЦАРИЯ ИЛИ ШВЕЦИЯ

Египет (+66%). Россия находится на 19-м месте с показателем в 23%.

Алексей Новиков, управляющий партнер Knight Frank Russia, отмечает: «Россия, преодолев кризисные явления 2014–2017 годов, входит в новую фазу роста благосостояния. Так, после снижения численности российских ультрахайнетов на 15% в пятилетней ретроспективе к 2024 году нас ждет существенный рост их числа на 23% до значения, превышающего докризисный уровень,— 11 019 человек. По количеству сверхсостоятельных лиц Россия уже обгоняет такие центры сосредото-

чения благосостояния, как Швейцария или Швеция, что обусловлено восстановлением российской экономики после экономических и политических потрясений и укреплением курса валюты».

Лиам Бейли, руководитель международных исследований Knight Frank, говорит: «По нашим прогнозам, к 2024 году Азия станет вторым по величине мировым центром финансового благосостояния, опередив Европу по темпам роста. Однако даже после такого мощного рывка количество ультрахайнетов здесь будет вполнину меньше, чем в Северной Америке,

СТРАНЫ С САМЫМ БОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ УЛЬТРАХАЙНЕТОВ В 2019 ГОДУ

СТРАНА	2019	2018	ПРИРОСТ, %
1 США	240 575	227 132	6
2 КИТАЙ	61 587	53 695	15
3 ГЕРМАНИЯ	23 078	22 884	1
4 ФРАНЦИЯ	18 776	17 399	8
5 ЯПОНИЯ	17 013	14 537	17
6 ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	14 367	13 870	4
7 ИТАЛИЯ	10 701	8 862	21
8 КАНАДА	9325	8 857	5
9 РОССИЯ	8 924	8 593	4
10 ШВЕЙЦАРИЯ	8 395	8 149	3
11 ИСПАНИЯ	6475	6 546	-1
12 ИНДИЯ	5 847	5 974	0
13 ЮЖНАЯ КОРЕЯ	5 174	4 809	22
14 ШВЕЦИЯ	5 100	5 159	0
15 САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	4 812	5 099	0
ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT 2020 KNIGHT FRANK			

где предсказывается рост на 22% за тот же период. Рост благосостояния в Азии впечатляет. Учитывая, что количество ультрахайнетов в Индии, Вьетнаме, Китае и Малайзии в ближайшие пять лет будет увеличиваться быстрее, чем на многих других рынках, интересно понаблюдать за тем, как это повлияет на глобальный рынок недвижимости. Поскольку недвижимости принадлежит значительная доля в составе авуаров ультрахайнетов (почти треть), мы поймем, в каких регионах и в какие классы активов они будут вкладывать средства».

Что касается миллиардеров, то больше всего их сосредоточено в США (631 человек), Китае (316) и Германии (128). Россия расположилась на пятой строчке рейтинга — 103 миллиардера, за год в стране долларовым миллиардом обзавелись еще три человека. ■

РЕЙТИНГ СТРАН ПО ТЕМПАМ РОСТА КОЛИЧЕСТВА МИЛЛИАРДЕРОВ

	2014	2018	2019	2014-2019, %	2018-2019, %
ВО ВСЕМ МИРЕ	1 797	2 351	2 335	30	-1
ПО РЕГИОНАМ					
1 ЕВРОПА	397	480	485	22	1
2 АЗИЯ	420	730	721	72	-1
3 СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	550	678	673	22	-1
4 АВСТРАЛИЯ И АЗИЯ	33	42	39	18	-6
5 БЛИЖНИЙ ВОСТОК	135	195	195	44	0
6 РОССИЯ И СНГ	129	113	115	-11	1
7 ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА	103	92	85	-17	-7
8 АФРИКА	30	23	22	-27	-2
ПО СТРАНАМ					
1 МОНАКО	6	8	8	33	0
2 ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	68	68	71	4	4
3 ИРЛАНДИЯ	5	9	9	80	0
4 СИНГАПУР	23	28	30	30	9
5 ГОНКОНГ	48	74	71	48	-4
6 ВЬЕТНАМ	1	5	5	400	11

	2014	2018	2019	2014-2019, %	2018-2019, %
7 ШВЕЙЦАРИЯ	23	35	36	57	4
8 ФРАНЦИЯ	48	45	50	4	10
9 ТАЙВАНЬ	26	38	38	46	1
10 ШВЕЦИЯ	19	33	28	47	-14
11 МАЛАЙЗИЯ	14	14	14	0	4
12 ГЕРМАНИЯ	96	128	129	34	1
13 ИТАЛИЯ	44	42	44	0	6
14 САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	43	75	75	74	0
15 ФИЛИППИНЫ	9	15	15	67	3
16 КИТАЙ	154	327	316	105	-3
17 ЯПОНИЯ	28	34	39	39	16
18 США	518	632	631	22	0
19 КАНАДА	32	45	42	31	-7
20 АВСТРАЛИЯ	31	40	37	19	-6
...					
27 РОССИЯ	114	100	103	-10	3

ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT 2020 KNIGHT FRANK



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ УПРАВЛЕНИЯ АПАРТ-ОТЕЛЯМИ АКТИВНО РАБОТАЕТ МЕНЕЕ ДЕСЯТКА КОМПАНИЙ

Как прогнозируют аналитики Colliers International, уже к концу 2020 года число апарт-комплексов в Петербурге вырастет до 7,3 тыс. номеров, а к 2023 году достигнет 23,9 тыс.: на этапе строительства в городе находится 20 объектов. Большая часть проектов после ввода в эксплуатацию переходит к созданным девелоперами управляющим компаниям. Альтернативный сценарий — привлечение стороннего оператора, в том числе из традиционного гостиничного сегмента. У этого пути есть свои плюсы и минусы, отмечают эксперты. Так как рынок апарт-апартаментов в Петербурге по сложившейся практике больше тяготеет к отельному сегменту, предлагая по большей части юниты в сервисных апарт-отелях, то такие примеры будут встречаться все чаще.

По оценке директора RBI PM Карины Шальной, в настоящее время на петербургском рынке управления апарт-отелями активно работает менее десятка компаний. И далеко не все имеют релевантный опыт, который позволял бы правильно выстроить работу.

Приход в этот сегмент рынка управляющих компаний из сферы жилищного строительства экспертам кажется маловероятным. Мешает этому специфика апарт-отелей. Большинство юнитов реализуется для дальнейшей сдачи в аренду, а это значит, что, помимо поддержания технического состояния объекта и решения вопросов с эксплуатацией, УК необходимы компетенции в части поиска арендаторов и работы с ними.

«Управляющая компания обязательно должна иметь колоссальный опыт в индустрии гостеприимства», — говорит директор по продажам комплекса апарт-отелей Valo Марина Сторожева. — «Иначе она не сможет разработать конкурентоспособную концепцию апарт-отеля, а значит — привлечь гостей и обеспечить инвесторам доход».

ОБЪЕДИНИТЬ УСИЛИЯ Наиболее перспективным выглядит участие в управлении апарт-комплексами операторов традиционных гостиниц. «В мире группы апарт-комплексов, развивающиеся под известными брендами, — весьма распространенная модель бизнеса, которая постепенно набирала популярность еще с 1980-х годов. По подсчетам Savills, сейчас

действует более 400 подобных проектов, треть из которых находится в США. В России данный сегмент представлен в очень ограниченном виде: у нас существуют отели таких международных брендов, как Metropo (управляет авторским домом в Хамовниках Roza Rossa), Marriott International (апартаменты в Москве, Сочи, Воронеже), Fairmont и некоторых других», — рассказывает вице-президент QBF Владимир Масленников.

По свидетельствам игроков рынка, международные сети все более активно проявляют интерес к такого рода сотрудничеству. В Петербурге под управлением международного оператора — ING — находится апарт-отель Stay Bridge Suites. «B oASIS Vertical — Ramada Encore by Windham», — продолжает примеры руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg Светлана Московченко, добавляя, что если говорить о мировой статистике, то, по данным на конец 2018 года, на крупнейшие гостиничные сети Marriott, Four Seasons и Accor Hotels приходится более половины всех отельных сервисных апарт-апартаментов».

Так, в прошлом году часть площадей в комплексе Status by Salut! на пересечении Дунайского проспекта и Пулковского шоссе была передана на десять лет в управление сети Accor для размещения гостиницы «Novotel Санкт-Петербург Аэропорт». В начале этого года стало известно, что в одном из корпусов третьей очереди комплекса апарт-отелей Valo будут реализованы апартаменты под брендом международной сети отелей Mercure (сеть Accor). При этом, по словам девелопера, апартаменты под брендом международной отельной сети впервые поступят в свободную продажу.

«Как правило, апартаменты под гостиничным брендом остаются в собственности девелопера или переходят в собственность отельного оператора», — поясняет Марина Сторожева. — «В нашем случае юниты будут доступны к приобретению для частных инвесторов».

ЗАРАБОТАТЬ НА ИМЕНИ Заместитель директора департамента консалтинга Colliers International Евгения Тучкова говорит, что сейчас девелоперы все чаще присматриваются к возможности привлечения крупных международных операторов. В частности, были разговоры о том,

ПОД ФЛАГОМ С БРЕНДОМ

КРУПНЫЕ ОТЕЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ТОМ, ЧТОБЫ СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ ВЫХОДИЛИ НА РЫНОК ПОД ИХ БРЕНДОМ. ПРИМЕРОВ ПОКА НЕ ТАК МНОГО, ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ИХ ЧИСЛО БУДЕТ РАСТИ. СТОИМОСТЬ ЮНИТОВ БУДЕТ ВЫШЕ, НО И ЗАРАБОТАТЬ НА АРЕНДЕ МОЖНО БУДЕТ БОЛЬШЕ. АЛИНА МАРКОВА

что к такому сотрудничеству склоняются Wyndham и Hilton. «Бренд гостиничной сети обеспечивает гарантию высокого качества и стандартов сервиса, повышает лояльность гостей и усиливает канал продаж», — констатирует госпожа Тучкова. По мнению Маргариты Найштут, заместителя руководителя департамента гостиничного бизнеса компании JLL, привлечение управляющей компании с именем позволяет девелоперу дифференцировать свой продукт на рынке среди прочего предложения, повысить узнаваемость проекта, улучшить его имидж в глазах потенциальных покупателей.

Основное преимущество для частных инвесторов в покупке брендированного продукта — предсказуемость и гарантия качества, более высокая узнаваемость и выход на высокие операционные показатели. Кроме того, покупатель может рассчитывать на дополнительные возможности генерации денежного потока, так как, используя централизованный маркетинг и развитые каналы дистрибуции, апартаменты будут активнее заполняться уже с первых дней запуска.

Среди недостатков Маргарита Найштут выделяет более высокую стоимость, которая, впрочем, компенсируется возможностью достигать более высоких показателей по загрузке и тарифов. Хотя такой формат дает меньше гибкости в управлении объектом. К примеру, у оператора могут быть определенные требования к дизайну и оснащению.

Преимущества для арендаторов юнитов схожи с теми, которые получают собственники. В первую очередь это понятные ожидания относительно качества и сервиса. Но, как подчеркивает госпожа Найштут, есть и не менее важные факторы, которые принимаются в расчет арендаторами и к которым бренд не имеет отношения. Речь идет о локации, разнообразии дополнительной инфраструктуры и сервисов, фактическом качестве отделки. «Профессиональное управление апарт-отелями — это цивилизованный подход к вопросу ведения бизнеса, а привлечение профессионального гостиничного оператора добавляет плюсов проекту, которые заключаются в увеличении уровня загрузки отеля. Для покупателя, как правило, всемирно известное имя служит дополнительным гарантом качества и

высокого уровня проекта», — соглашается госпожа Московченко.

Управляющий партнер Cronwell Hotels & Resorts, вице-президент Российской гостиничной ассоциации Алексей Мусакин считает, что бренд для апарт-отеля, как и для классического отеля, важен, если есть целевая группа, ориентированная на этот бренд и готовая предпочесть именно его другим. «Для собственников юнитов изначально стоимость инвестиций будет выше, чем для независимого отеля, что связано с более высокими требованиями к оснащению. Плюс может стать то, что если отель попадет в целевую аудиторию бренда, то срок окупаемости может быть несколько снижен, соответственно, доходность на вложенный капитал выше», — полагает господин Мусакин.

По оценке Владимира Масленникова, стоимость брендированных апартаментов в мире в среднем на 30% выше, чем их аналогов, функционирующих без участия управляющих компаний с именем. «Это связано с тем, что под брендами появляются более качественные отели, которые возводятся по проектам известных архитекторов с учетом всех специфических стандартов», — поясняет он.

Эксперты уверены, что приход отельных операторов на рынок апарт-отелей — весьма перспективное направление, которое получит свое развитие.

«Привлечение международных гостиничных операторов в российские апарт-отели задаст принципиально новый уровень стандартов управления и сервиса в этом растущем секторе доходной недвижимости», — уверена Марина Сторожева. — «Это повысит доверие к формату, не только со стороны россиян, но и со стороны иностранных инвесторов, для которых апарт-отели — понятный и привычный продукт. Тренд на привлечение отельеров приведет к росту качества продукта и заставит серьезно поднять планку, что в конечном итоге положительно скажется на туристической отрасли в целом».

«Традиционные сетевые отели не могут быть апарт-отелями, но у них есть свои суббренды апарт-отелей, для которых развитие на территории России, разумеется, выгодно. Однако мне кажется, что сначала новые апарт-отели постараются прислониться к бренду, а затем будут развивать собственные сети», — заключает Алексей Мусакин. ■

НЕ ПРОСТО ДОМ

СОЗДАНИЕ ПРОЕКТА ВНУТРИДВОРОВОГО ПРОСТРАНСТВА НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЯВЛЯЕТСЯ НЕОТЪЕМЛЕМЫМ АТРИБУТОМ КОМФОРТНОГО ЖИЛЬЯ. ПРИЧИНОЙ ТОМУ ОБОСТРИВШАЯСЯ КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ПОКУПАТЕЛЯ, КОТОРЫЙ ВЫБИРАЕТ НЕ ПРОСТО КВАРТИРУ, А СОВОКУПНОСТЬ ЖИЛОГО ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ СЕБЯ И СВОЕЙ СЕМЬИ.

ЮЛИЯ МАРТЫНЕНКО

Эксперты уже не первый год говорят, что выводить на рынок «просто дома» нельзя. Новые проекты сейчас обязательно сдаются с благоустройством, но компании подходят к организации внутридворового пространства по-разному. Одни застройщики выполняют формальные требования и устанавливают стандартное оборудование, а другие делают двор по-настоящему оригинальным, и вторых становится все больше. Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, отмечает, что в последние годы увеличивается количество закрытых дворов с достаточно богатым и разнообразным набором зеленых насаждений, малыми архитектурными формами, игровыми и спортивными площадками от ведущих производителей. Появляется все больше широких тротуаров, наружного и декоративного освещения. Другая тенденция организации прилегающей территории в новых жилых комплексах — попытки решить проблемы с парковками. «Мировой опыт показывает, что это требует комплексного подхода, не только организации подземного или многоуровневого паркинга и открытых автостоянок поблизости. В некоторых странах, приобретая автомобиль, человек должен подтвердить, что ему есть куда машину ставить. А в лондонских районах, которые расположены вблизи от остановок общественного транспорта, парковок почти нет совсем — считается, что в таких случаях людям не нужна собственная машина. Наконец, все более популярным становится каршеринг, и некоторые застройщики уже предусматривают размещение в своих подземных паркингах места для каршеринговых машин», — рассказывает госпожа Валуева.

НЕСКОЛЬКО ТЕНДЕНЦИЙ «Сегодня на рынке есть несколько общих тенденций. В тренде сегодня закрытые от машин дворы, оригинальные дизайнерские идеи при оформлении внутридомовых территорий, создание арт-объектов. И мы очень рады, что в свое время мы были инициаторами некоторых из них. Например, у нас расположена «ленивая река», много мест для детской активности. Именно в наш двор приходят отдыхать жители соседних домов, других застройщиков. Сейчас при любой застройке главным становится создание благоприятной и комфортной среды для жизни, поэтому благоустройство мы прорабатываем до мелочей, уделяя этому времени не меньше, что самому дому», — рассказывает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что в организации пространств присутствует разделение на зоны по возрастам и назначениям (детские, спортивные площадки, места отдыха, зоны для барбекю, места для тренировки и выгула собак). «Примерами

удорожающих элементов внутридворового пространства являются, например, вертикальное озеленение на брендмауэрах, выделенные зоны под сады, дендрарии», — рассказывает эксперт. Она приводит в пример ЖК «ArtLine в Приморском», там будет организовано общественное арт-пространство: «Здесь расположатся веревочный парк для малышей и игровая площадка для детей старшего возраста. Предусмотрена большая воркаут-зона с тренажерами и теннисными столами, поле для игры в футбол и волейбол с защитной сеткой. Арт-зона — пространство инсталляций и современного искусства. Ее украсят черешни высотой в человеческий рост и стилизованные буквы ArtLine. Выделена зона уединенного отдыха с деревянными дизайнерскими скамейками и территория для прогулок с пешеходными дорожками, мостами и декоративным озеленением».

Марина Агеева, директор по маркетингу ГК «Красная стрела», считает, что важный вопрос благоустройства ЖК — вывоз мусора. «Кроме функциональной стороны вопроса, есть и эстетическая. Например, могут устанавливаться заглубленные мусорные контейнеры на подземной подъемной гидравлической платформе. Отходы выбрасывают в аккуратные урны, которые можно открыть, нажав ногой на педаль. Оттуда мусор попадает сразу в подземный контейнер, где и хранится в ожидании мусоровоза — не пахнет, не разлетается от ветра. Контейнеры могут быть любыми, в том числе и для раздельного сбора мусора», — рассуждает эксперт. Непросто сейчас обстоят дела с выгулом собак. Как правило, застройщики ограничиваются диспенсером с пакетами, которые жильцы могут брать перед прогулкой. «Однако зоны для выгула собак предусматриваются редко, подразумевается, что владельцы собак будут выгуливать своих питомцев за территорией ЖК. Отмечу, что в городе этот нюанс действительно сложно учесть, все зависит от территории дома и того, что она позволяет организовать», — обращает внимание госпожа Агеева.

ЦЕНА ВОПРОСА Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», считает, что одна из наиболее передовых тенденций — обустройство детских площадок за пределами внутренней дворовой территории. «Не секрет, что для большинства жилых комплексов считается вполне нормальным располагать во внутреннем дворе игровые и спортивные сооружения для детей всех возрастов. Однако немногие соблюдают нормативное расстояние от жилого дома до детской площадки или крупного игрового комплекса — по СНиП (2.07.01-89) это не менее 40 м в первом случае и не менее 100 м — во втором. Во множестве ЖК весь двор в ширину не более 40–50 м, и на этом пятчке стараются разместить всевозможные игровые и спортивные

снаряды, а в результате жители квартир с окнами во двор страдают от шума, особенно летом», — разъясняет госпожа Доброхотова. По ее словам, постепенно этот вопрос начинают решать в лучшую сторону. «Хорошие примеры есть у проектов ГК „Пик“, которая реализует в ряде своих жилых комплексов концепцию PlayHub, в рамках которой строятся настоящие игровые городки, занимающие довольно большие пространства, расположенные за пределами двора. Инвестиции в создание современной игровой площадки в „Бунинских лугах“ составили около 140 млн рублей, согласно данным из открытых источников», — приводит пример госпожа Доброхотова. Она согласна с мнением о том, что дворы следует разделять на возрастные зоны — например, песочница для малышей, горки, домики и снаряды для младших школьников, зона воркаута для подростков и их родителей, теннисные столы для всех желающих. «Где-то могут и футбольное поле создать, и обустроить набережную. В среднем расходы на обустройство типовой игровой площадки — это 40–50 млн рублей. Дальше все зависит от желания и возможностей девелопера», — заключает эксперт.

Сергей Самойленко, директор по девелопменту ГК «PKC Девелопмент», считает, что сегодня при наличии бюджета от 30 млн рублей на 1 га территории можно создавать современные, стильные решения. «Рассуждая о стоимости „продуманного“ пространства, скажу, что это не вопрос бюджета. Безусловно, имея менее 15 млн рублей на гектар, вы ничего кроме проездов, газона и карусели посередине не поставите, но и имея 60 млн на гектар, можно с таким же успехом ничего хорошего не создать, например, убив бюджет на гранитную плитку, скамейки, вазоны и пару „немецких“ пятиметровых дубов», — ироничен эксперт.

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «KBC», также считает, что универсальной формулы, по которой рассчитывается стоимость благоустройства, нет. «Затраты зависят от того, какая инфраструктура уже есть рядом с новостройкой, от территории комплекса — чем она просторнее, тем больших инвестиций требует. В объектах масс-маркета затраты на благоустройство у нас составляют не менее 3 тыс. рублей с квадратного метра продаваемой площади квартир и коммерческих помещений, в бизнес-классе выше, могут доходить до 7 тыс. рублей за квадратный метр», — рассказала госпожа Альшаева.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», говорит, что в случае если речь не идет о создании каких-либо уникальных авторских композиций, представляющих художественную ценность, то, как правило, стоимость благоустройства не превышает 2% от затрат на строительство.

Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс», отмечает, что средняя стоимость создания оригинального пространства может составлять от 5 до 15% цены самого ЖК. «Это, с одной стороны, удорожает квартиры на сопоставимую плату, с другой — выделяет ЖК из общей массы проектов и помогает ускорять продажи», — замечает эксперт.

Шахбан Курбанов, главный инженер проектов компании «Метрополис», говорит, что все чаще во внутридворовых пространствах жилых комплексов появляются новые решения. Застройщики повышают уникальность своих проектов, используя нетипичные идеи. Например, организуют на внутридворовой территории открытые летние кинотеатры, где в дневное время транслируют детский контент для мам с малышами, а по вечерам показывают знаковые спортивные события для всех желающих. «Разнообразием коммерческих зон (парикмахерские, кофейни, магазины) уже непросто удивить сегодняшнего потребителя, а вот, например, качественные детские площадки, городки и игровые зоны могут стать весомым аргументом для молодых семей при выборе квартиры в том или ином ЖК», — рассуждает эксперт. Он говорит, что девелоперы стараются создать максимально комфортную и привлекательную среду для своих потенциальных клиентов. Например, ввиду популяризации велотранспорта в жилых комплексах все чаще появляются крытые велопарковки. Кроме того, девелоперы организуют разноуровневые подсветки фасадов и внутридворовых пространств, а также устанавливают такие элементы декора, как фонтаны. «Архитектурные акценты поддерживаются ландшафтным дизайном и вертикальным озеленением. Все это, естественно, влечет за собой связь с проектными решениями — подвод электричества для подсветок и кинотеатров, водоснабжение и водоотведение для систем полива или фонтанов, системы подогрева покрытия для детских площадок. С точки зрения проектных работ, как правило, это не самые стандартные решения, которые только нарабатываются в России и не имеют широкой практики применения», — замечает господин Курбанов.

Эксперты признают, что за рубежом имеются интересные решения, которые со временем могут быть применены и на российской почве. Госпожа Валуева рассказывает: «Один из самых оригинальных способов организации пространств я встречала в Сингапуре. Там популярен подход, когда всю необходимую инфраструктуру размещают на отдельных этажах жилых комплексов: к примеру, бассейн на шестнадцатом этаже, спортивная площадка — на седьмом, чилаут-зона — на двадцать пятом. Это связано с тем, что при очень ограниченном количестве зем-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВСЕ ЧАЩЕ ВО ВНУТРИДВОРОВЫХ ПРОСТРАНСТВАХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ. ЗАСТРОЙЩИКИ ПОВЫШАЮТ УНИКАЛЬНОСТЬ СВОИХ ПРОЕКТОВ, ИСПОЛЬЗУЯ НЕТИПИЧНЫЕ ИДЕИ

ли под строительство город стремительно застраивается. Но там, конечно, и климат соответствующий».

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, добавляет: «Оригинальная концепция двора была реализована в комплексе 8 House в Копенгагене, где общественные пространства располагаются не только между корпусами, но и поднимаются по пандусам к верхним этажам здания. Также можно вспомнить комплекс „Антигона“ в Монпелье, где дворы трактуются как анфилада площадей, однако благоустройство при этом не слишком выдающееся, поскольку основная роль в формировании впечатлений от дворов принадлежит архитектуре».

ДВА МИРА Михаил Гушин, директор по маркетингу группы RBI, замечает: дворы масштабных жилых комплексов комфорт-класса и элитных камерных домов в центральной части города — это две различные категории. «Для меня идеальный двор комфорт-класса — что-то вроде Новой Голландии, только прямо

возле дома. Для больших комплексов девелоперы стремятся создать полноценное пространство, где жильцы смогут интересно провести время, не выходя за пределы двора: заняться спортом, отдохнуть, поиграть с детьми, выпить чашку кофе или провести деловую встречу. Сложные дворовые пространства проектируют лучшие ландшафтные архитекторы и дизайнеры. И, конечно, стоимость таких решений соответствующая. Так, привезти детскую площадку из Германии — это уже нетривиальная задача, и так как это индивидуальное решение, то цена соответствующая. Но, безусловно, качественные дворы положительно влияют на продажи», — подчеркивает господин Гушин.

Если говорить об элитном классе, то идеальное пространство клубных домов — это уютный европейский дворик, полагает эксперт. Такие можно увидеть в Финляндии, Германии, Италии: небольшое пространство с большим количеством зелени, где можно спокойно проводить время. «В этом классе есть тенденция на уменьшение площади квартир, люди стараются

проводить больше времени на улице. Например, я был в Южной Корее, и там эта тенденция проявляется очень ярко. В Лондоне тоже достаточно небольшие квартиры. Там очень развиты общественные пространства, и с друзьями можно встретиться прямо в своем же микрорайоне. И вот такое ощущение камерного двора мы стараемся создавать в каждом проекте», — добавляет господин Гушин.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, замечает, что люди сегодня приобретают квадратные метры не только самой квартиры, но и общественных зон, дворовых пространств, прилегающей территории. Она подтверждает слова коллеги из RBI, что жизнь активно выходит за пределы квартиры. «Благоустроенный двор является конкурентным преимуществом жилого комплекса, подразумевает тщательную проработку пространства. Если девелоперу удастся реализовать на территории дома ландшафтный проект, небольшой сквер — это уже удача и большое конкурентное преимущество», — уверена госпожа Конвей.

Господин Кокорев считает, что влияние благоустроенной дворовой территории на продажи не всегда очевидное. «На рынке большая часть жилья массового спроса продается до ввода в эксплуатацию, а благоустройство на рендерах и в реальности может отличаться, в более высоком классе зачастую продаются в первую очередь локация и сам дом. В то же время для проектов из нескольких очередей хорошее благоустройство первой очереди может стать дополнительной рекламой всего проекта. Также компании, которые регулярно делают качественное благоустройство дворов своих ЖК, могут получать дополнительное преимущество, показывая потенциальным покупателям завершённые проекты как пример своей качественной работы», — полагает он.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», напротив, уверен, что для покупателей организация дворового пространства в жилом комплексе — один из факторов, влияющих на выбор недвижимости. ■

ДВОРОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА

ОПЛАТИТЬ ПО-СОСЕДСКИ

ВСЕ ЧАЩЕ В СОВРЕМЕННЫХ ПРОЕКТАХ ЖИЛЫХ ДОМОВ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРЕДУСМАТРИВАЮТ ПЛОЩАДИ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТАК НАЗЫВАЕМЫХ СОСЕДСКИХ КЛУБОВ ИЛИ СЕМЕЙНЫХ ЦЕНТРОВ — МЕСТ, ГДЕ ЖИЛЬЦЫ ДОМА МОГУТ ПРОВОДИТЬ СОВМЕСТНО ВРЕМЯ. ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ С ОРИГИНАЛЬНОЙ ВНУТРЕННЕЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ РЕАЛИЗУЮТСЯ, КАК ПРАВИЛО, В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ, ГДЕ УРОВЕНЬ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НЕ БУДЕТ ОБРЕМЕНИТЕЛЬНЫМ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ ДОМА.

ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Наличие бассейнов, тренажерных залов, спа-зон, зимних садов обеспечивает жильцам дополнительные расходы, которые в среднем варьируются в диапазоне 150–200 рублей за квадратный метр в месяц. Насыщенность инфраструктуры новых жилых комплексов набирает обороты. В домах проектируются бассейны или же открытые кинотеатры, располагаются коворкинги, организуются детские площадки с подогревом покрытия, строятся оранжереи или открытые зоны отдыха с обильным озеленением.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит: «В настоящее время на территории Санкт-Петербурга и пригородной зоны Ленинградской области есть проекты, которые выделяются среди прочих наличием в составе так называемых общественных пространств или соседского клуба, дополнительных помещений различного профиля. Такие объекты относятся не только к высокоценовым сегментам, но и к домам комфорт-класса». Например, в отдельных проектах предусмотрены соседские центры, хобби-румы. Есть жилые комплексы с саунами и фитнес-зоной, с собственным спа-комплексом и бассейном. В некоторых проектах заявлены аллеи для прогулок во дворах, террасы с лежаками для отдыха и зонами бесплатного Wi-Fi. Существуют проекты с детскими игровыми комнатами, беседками добрососедства, смотровыми площадками, помещениями для занятий йогой. К примеру, в проекте «Панорама парк Сосновка» (Setl Group) уже в первой очереди девелопер создаст детский клуб — отдельное, полностью оборудованное помещение, которое впоследствии перейдет на баланс управляющей компании. В нем можно будет поиграть, организовать кулинарный клуб, кинопоказ, встречу или отметить день рождения. Госпожа Трошева вспоминает, что на рынке есть апартаменты с кинотеатром, сигарной комнатой, коворкингом, лобби для вечеринок, лекторием, фитнес-клубом, конференц-залом.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», уверена, что общественные пространства в жилых комплексах ценятся покупателями в любом сегменте недвижимости и всегда придают объекту дополнительные конкурентные преимущества. Такие пространства стали активно развиваться около десяти лет назад, когда девелоперы и покупатели осознали, что понятие «дом» не ограничивается лишь квартирой, а включает в себя дворы, холлы и окружение — все то, с чем жители комплекса соприкасаются каждый день.



СОЗДАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВЛИЯЕТ НА СТОИМОСТЬ КВАРТИР, ВЕДЬ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТАКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТРЕБУЕТ НЕСТАНДАРТНЫХ РЕШЕНИЙ

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «Бест-Новострой», согласна с мнением, что необычная инфраструктура, предусмотренная только для использования собственниками квартир, создается преимущественно в проектах верхнего ценового сегмента. «К таким „фишкам“ относятся велнес-центры, бассейны, клубные комнаты, в одном из комплексов имеется даже собственный яхт-клуб, вертолетная площадка. К примеру, в жилом комплексе Futurist в Басковом переулке в рамках собственной инфраструктуры предусмотрено общественное пространство с выставочными помещениями, лекционными площадками и арт-объектами», — перечисляет она. Эксперт добавляет, что в клубном доме Novard Palace предусмотрен велнес-центр с 25-метровым бассейном, комплекс резиденций «Императорский яхт-клуб» также располагает собственным велнес-центром площадью более 1500 кв. м с бассейном, тренажерным залом и спа-зоной. Более того, инфраструктура комплекса включает также яхт-клуб и вертолетную площадку. «Очень интересная опция имеется в клубном доме на 29 квартир „Особняк Кушелева-Безбородко“: здесь есть первая в России лофт-квартира с собственным автомобильным лифтом, поднимающимся непосредственно в гостиную. Кроме того, на первом этаже дома размещен велнес-центр с 14-метровым оздоровительным бассейном и тренажерным залом», — говорит госпожа Доброхотова.

«Самым первым, где стали развивать общественные зоны, был сегмент элитного

домостроения. Подобно автомобильному рынку, когда передовые разработки изначально применяются во флагманских моделях, а потом переходят к более массовому потребителю, новостройки комфорт- и бизнес-класса стали перенимать тенденции благоустройства и формирования общественных пространств именно от элитных проектов», — рассуждает госпожа Кравцова. Сегодня на рынке Санкт-Петербурга можно насчитать около десятка жилых комплексов, в которых уже реализованы или будут созданы общественные пространства: благоустроенные набережные, променады, спортивные, выставочные и игровые зоны, лектории и коворкинги

МАСС-МАРКЕТ В СТОРОНЕ

Впрочем, далеко не все эксперты согласны с тем, что общественные пространства нужны во всех сегментах жилья. «Если говорить про масс-маркет и комфорт, то необычная инфраструктура, если только это не семейные центры или небольшие совместные пространства, избыточна. Нет необходимости в бассейне или спортзале только для жильцов — они могут сами выбрать тот зал, который им нравится, например, рядом с работой. А если действительно есть необходимость, то этим занимается арендатор, купивший коммерческие площади в доме. Это же касается и остального — кафе, коворкингов и так далее. Создавать инфраструктуру в доме и „вешать“ ее содержание на всех жильцов не нужно, это пойдет только во вред», — считает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

«Подобные вещи работают только в элитных домах, да и то не всегда. Слишком велика стоимость содержания, не все жильцы пользуются, а сделать данную инфраструктуру открытой для внешних посетителей нельзя. Поэтому даже в элитных домах сейчас ограничиваются небольшими общественными пространствами — вроде сигарной комнаты, небольшой переговорной, в которой можно поговорить с посетителем, не поднимаясь в квартиру», — солидарен с коллегой Владимир Гаврильчук, генеральный директор ГК «Адвекс. Недвижимость».

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», тем не менее считает, что нетиповая инфраструктура — далеко не всегда признак премиального сегмента. «У нас, например, есть практика организации оригинальных общественных пространств в комфорт-классе. Это экологическая тропа и „Музей под открытым небом“ в микрорайоне „Новое Сертолово“. В сегменте масс-маркета есть свои особенности реализации таких проектов. Здесь важно соблюсти баланс — с одной стороны, найти интересное, нетиповое решение, которое станет визитной карточкой комплекса, с другой — сохранить экономику проекта, чтобы конечная цена квартиры оставалась на доступном покупателю уровне. Кроме того, важно, чтобы выбранное решение было удобным и незатратным в последующей эксплуатации, чтобы существенно не влияло на стоимость коммунальных услуг», — рассуждает эксперт.

Она рассказала, что территорию «Нового Сертолово» компания превратила в полотно для большого культурно-просветительского проекта «Музей под открытым небом». Фасады домов украшают граффити — изображения достопримечательностей Ленинградской области. Рядом с каждым из них есть QR-код, который ведет на страницу с подробным описанием объекта и маршрута до него. «Наши жители отмечают, что, даже зная родные места, находили на фасадах те памятники, о которых они не знали», — радуется госпожа Альшаева.

Директор по развитию компании Л1 Надежда Калашникова рассказала: «В ЖК „Лондон Парк“ проектом предусмотрены торгово-развлекательный и физкультурно-оздоровительный комплексы. Посещать их жильцы дома смогут в буквальном смысле „в тапочках“: им не придется покидать территорию новостройки. Крыша четырехэтажного ТРК является двором первой очереди комплекса. Здесь находятся игровые и спортивные площадки, места для отдыха и вишневый сад».

ОПИРАТЬСЯ НА ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ

Для того чтобы общественные пространства были востребованы, девелоперу необходимо опираться прежде всего на целевую аудиторию проекта и особенности локации. «Например, в элитном комплексе „Привилегия“ на Крестовском острове мы благоустроили и озеленили набережную Малой Невки, также обустроив современные причалы для яхт и катеров. Также в „Привилегии“ создано просторное двухуровневое лобби, которое является своеобразной буферной зоной между жилым пространством и улицей. Здесь открыт бар с авторской кухней, живой музыкой и летней террасой, действует сигарный клуб с международным статусом, а также работает круглосуточная служба сервиса, предоставляющая широкий спектр услуг», — перечисляет госпожа Кравцова.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, рассказывает: «В проекте бизнес-класса Family Loft планируется организовать общественное пространство на кровле здания, где можно будет отдохнуть, позаниматься спортом или провести мероприятие». Она отмечает, что среди наиболее востребованных видов внутренней инфраструктуры в элитных жилых комплексах паркинги, лобби и служба консьержа, а также места для хранения. Наиболее невостребованные виды внутренней инфраструктуры — зимний сад, бильярдная и сигарная комната, и спа-комплекс.

Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс», замечает, что сегодня можно назвать по крайней мере две инфраструктурные петербургские особенности организации пространств. «Это дома с террасами и общественные сауны. В случае с террасами (используемыми крышами) — это часть мирового тренда, их часто отводят под зоны отдыха, зеленые уголки, поля для гольфа и даже бассейны. А вот идея с саунами позаимствована у финнов», — говорит эксперт.

Госпожа Кравцова отмечает, что девелоперы часто в вопросах внутридомовой инфраструктуры опираются на опыт развитых рынков. Из успешных зарубежных примеров организации общественных пространств госпожа Кравцова выделяет

элитные лондонские комплексы Bramah с видом на Темзу и The Lancasters с окнами квартир, выходящими на Гайд-парк. Их главная особенность состоит именно в организации внутренней инфраструктуры и общественных пространств: несмотря на небольшие метражи апартаментов, для жителей работает спа-комплекс с бассейном и фитнес-центром, служба сервиса в формате 24/7 с полным набором услуг — от приема почты до заказа бизнес-джета, подземный паркинг, собственный сад, ресторан, пекарня, детская гостиная и супермаркет.

Разумеется, создание дополнительной инфраструктуры влияет на стоимость квартир, ведь проектирование такой инфраструктуры требует нестандартных решений. У покупателей также часто возникает вопрос, как подобные зоны будут влиять на оплату проживания в подобных жилых комплексах. Шахбан Курбанов, главный инженер проектов компании «Метрополис», утверждает, что влияние на эксплуатационную стоимость минимально. «Еще на этапе проектирования девелоперы заботятся, чтобы у подобных локаций были свои операторы. Так, в премиальных жилых комплексах свои спортивные зоны организуют известные фитнес-клубы. Для них это способ прорекламировать себя и повысить узнаваемость бренда, а для девелопера — возможность увеличить уникальность своего проекта и как следствие — спрос. Этот симбиоз девелоперов и операторов также влияет на сферу проектирования, появляются уникальные решения и используются новые технологии. Если ранее рынок проектирования жилых комплексов был нишей типовых решений, то сейчас он трансформируется в абсолютно творческую историю», — говорит эксперт.

РАСПРЕДЕЛИТЬ НАГРУЗКУ Разумеется, все эти опции стоят денег, причем немалых. Цена их зависит прежде всего от себестоимости содержания объекта инфраструктуры, затрат на персонал, обслуживающий эти объекты, и прочих деталей. Также цена зависит от количества квартир (собственников), между которым распределяется оплата. «Скажем, если в комплексе 100 и более квартир, то содержание детского уголка или спа-комплекса

существенным образом на стоимости платежей для жильцов не скажется. Однако если объект представляет собой клубный дом на 10–20 лотов, то любая инфраструктурная нагрузка будет ощутима. К примеру, в комплексе резиденций „Императорский яхт-клуб“ эксплуатационные расходы составляют 210 рублей за квадратный метр, в то время как в более масштабном Novard Palace — 158 рублей», — подсчитала госпожа Доброхотова.

Она обращает внимание, что в Москве в последнее время закрытую и дорогостоящую инфраструктуру в новых проектах строят все меньше: из-за нежелания собственников переплачивать за «приятные излишества» девелоперы вынуждены оптимизировать проекты, стараясь обеспечить лишь необходимые, но качественные услуги за приемлемую для жильцов плату.

«Закладка бассейна чаще всего не оправдана даже в жилье бизнес-класса и выше, а потому редко встречается. Стоимость бассейна вместе с содержанием обойдется минимум в 1,5–2 млн рублей за первый год и еще по 200–500 тыс. в каждый последующий. Если раскидать эти деньги на небольшой ЖК (до 100 квартир), то жильцам это будет невыгодно. Не все им пользуются, а доплата к содержанию дома выйдет в 1,5–2 тыс. рублей на каждую квартиру. С другой стороны, если сделать бесплатный бассейн в крупном ЖК, где несколько сотен квартир, то такой бассейн очень быстро превратится в помойку. И опять же не все захотят оплачивать его существование. Сбор платы за бассейн станет для управляющей компании большой проблемой», — рассуждает господин Емельянов.

Тамара Попова, начальник отдела развития продуктов и разработки концепций группы RBI, добавляет: «Если, например, взять дома с бассейнами, то стоимость эксплуатации зависит от его габаритов, а платежи жителей зависят от числа самих жителей. Чем камернее дом, тем, при равной стоимости эксплуатации, выше платеж конкретной квартиры. В таких домах квитанция всегда заметно выше — ближе к 250–300 рублей за метр площади, в домах без бассейнов — 150–200 рублей».

Она полагает, что девелоперу всегда важно соблюдать баланс между оригинальностью инфраструктуры и платой за

ее обслуживание. «В нашем комплексе Futurist, на мой взгляд, эти две составляющие приведены в гармонию. В элитном доме „Крестовский IV“ тоже будет клубная спа-зона, оптимальная для объекта из 11 квартир и отражающая статус этого места. Из примеров, где объем такой инфраструктуры, на мой взгляд, чрезмерен, я обычно вспоминаю один проект, где создан огромный зимний сад. Это очень красиво, но требует значительных затрат на содержание», — говорит госпожа Попова.

Станислав Алексеенко, руководитель отдела строительного аудита и управления проектами Knight Frank St. Petersburg, считает, что наиболее затратный для девелопера вид внутренней инфраструктуры — это подземный паркинг, себестоимость строительства которого может составлять 6,2–9,4% от бюджета проекта. Себестоимость бассейна и спа-зоны ниже — 1,7–2,6% и 0,8–1,2% от бюджета проекта соответственно. «К самым недорогим относятся библиотека, консьерж-сервис, сигарная, винная и детская комнаты — в среднем до 0,4% от бюджета проекта», — отмечает он.

Александр Коваленко, коммерческий директор ГК «РКС Девелопмент», рассказал: «Многое зависит от класса недвижимости, качества используемых материалов, брендов используемых материалов, стоимости брендовых дизайнеров и, конечно, количества квартир, на которые делаются эти расходы. Например мы рассчитывали, что стоимость пяти бассейнов в нашем жилом комплексе Holiday House в Анапе обойдется в 200 рублей в месяц на одну квартиру. То есть 2400 рублей в год с квартиры. Думаю, это недорого».

Он считает, что если стоимость расходов за инфраструктуру превышает 1–1,5 тыс. рублей с квартиры в эконом-классе, это не понравится жильцам комплекса. Именно поэтому не все объекты инфраструктуры функционируют после того, как застройщик заканчивает строительство комплекса и финансирование объектов инфраструктуры. Например, некоторые застройщики устанавливают фонтаны в качестве инфраструктурных объектов, которые не используются после того, как застройщик заканчивает строительство и финансировать фонтан начинают сами жители. ■

ИПОТЕКА ПОД МИКРОСКОПОМ В БОЛЬШИНСТВЕ КЛАССОВ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ ДОЛЯ СДЕЛОК С ИПОТЕКОЙ ПЕРЕВАЛИЛА ЗА 50%, В ЛЮКСОВОМ СЕКТОРЕ КОЛИЧЕСТВО ПРИОБРЕТЕНИЙ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ТОЖЕ ВЫРОСЛО, НО ВСЕ РАВНО ПОКА НЕ ПРЕВЫШАЕТ 25%. ХОТЯ СЕГОДНЯ СТАВКИ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ ДЕЛАЮТ ИХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ ДАЖЕ ДЛЯ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ. РОМАН РУСАКОВ

Стоимость жилья элитного класса в Санкт-Петербурге начинается ориентировочно с 30–40 млн рублей. Как правило, покупатели такого жилья — это собственники бизнеса. Уровень дохода чаще всего позволяет им приобрести жилье за счет собственных средств. Но при существующих сниженных кредитных ставках воспользоваться ипотекой выгоднее:

деньги, которые можно было направить на покупку жилья, могут принести больше пользы, работая в бизнесе, отмечает Нани Меребашвили, директор филиала компании «Бест-Недвижимость» в Санкт-Петербурге.

С ней согласна Маргарита Смышляева, руководитель Urbanus.ru и премии Urban Awards в Санкт-Петербурге. «В элитном

сегменте мотивация ипотечных заемщиков несколько отличается от того, что наблюдается в комфорт-классе и нижних фракциях бизнес-класса. Там заемные средства в большинстве случаев выступают единственным источником ликвидности для покупки жилья. Аудитория высокобюджетных новостроек, как правило, располагает достаточными ресурсами для

покупки желаемого объекта, но эти ресурсы уже могут быть вложены в бизнес, ценные бумаги или финансовые операции. Соответственно, их извлечение будет сопровождаться куда большими потерями, чем переплата по кредиту, которая к тому же постепенно сокращается по мере уменьшения ставок», — указывает госпожа Смышляева. → 28

ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

27 → Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», отмечает, что объемы и количество выданных кредитов на премиальном рынке растут. «Кроме того, банки сейчас готовы выдавать большие суммы одному заемщику», — добавляет он.

Большая часть ипотечных сделок приходится на начальную стадию реализации проекта. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит: «Ипотека в премиальном сегменте — это фактически возможность купить деньги по более выгодной ставке, дешевле, чем если бы клиент стал выводить деньги из бизнеса. И самый крупный риск — это крупные суммы и возможность обеспечить их требуемым объемом залоговой недвижимости или подтвержденным доходом».

НЕ ТАК ВСЕ ПРОСТО При этом получить ипотечный кредит состоятельным покупателям далеко не так просто, как кажется. «Казалось бы, банки должны по-особенному относиться к таким заемщикам, практиковать индивидуальный подход, предлагать более привлекательные пониженные процентные ставки по ипотеке. Однако в реальности мы имеем дело с повышенными требованиями и заградительными барьерами по сумме кредита, размеру первоначального взноса и виду деятельности», — недоумевает госпожа Меребашвили. — К примеру, в начале 2020 года в филиал компании «Бест-Недвижимость» в Санкт-Петербурге обратился VIP-клиент с запросом о покупке квартиры на Крестовском острове стоимостью около 80 млн рублей. Обязательным условием было приобретение данного объекта с использованием ипотечного кредита. Клиент — индивидуальный предприниматель, имеющий легальный подтвержденный доход от сдачи недвижимости (загородной и коммерческой) в аренду. Только када-

стровая стоимость этих объектов в десятки раз превышала запрашиваемую им сумму кредита — 40 млн рублей. С чем мы столкнулись? Некоторые банки не готовы выдавать ипотеку на сумму более 30 млн рублей, а большинство требует первоначальный взнос в размере не менее 50% от стоимости жилья». Кроме того, замечает эксперт, многие кредитные организации автоматически увеличивают для ИП ставку на 1%, а также рассматривают основной вид дохода буквально через лупу, считая его рискованным и потому снижая доходность от деятельности, связанной с недвижимостью, почти на 50%. «Таким образом, из всех банков с приемлемыми ставками и условиями осталось всего два-три ключевых игрока», — рассказывает госпожа Меребашвили.

МАЛАЯ ДОЛЯ По данным Colliers International, в среднем доля сделок с ипотекой в элитном жилье составляет около 10%, при этом в некоторых ЖК может достигать 20%.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, оценивает долю ипотеки в элитном сегменте более оптимистично: по ее подсчетам, по итогам 2019 года доля сделок с привлечением ипотечных средств на рынке элитного жилья составила около 24%, при этом она отмечает, что это на 7 п. п. ниже показателя 2018 года. «Тем не менее еще в 2018 году доля ипотеки составляла лишь 8%», — говорит она.

Маргарита Смышляева согласна со статистикой Knight Frank St. Petersburg: «Каждая пятая сделка в сегменте элитного жилья совершается с привлечением ипотеки. Это общий показатель, применительно к конкретным адресам доля может варьироваться от 9 до 33%». По ее подсчетам, по итогам прошлого года кредиты на покупку высокобюджетной недвижи-

мости в новостройках Санкт-Петербурга выдавали 15 банков. Однако свыше 70% ипотечных договоров были оформлены в четырех ведущих банках. «В этой категории лидирует ВТБ, сегмент которого достигает 27% от общего количества кредитных сделок в элитном сегменте, второе место у Россельхозбанка с 19%, третью строку делят Сбербанк и Газпромбанк с 13%. Общая стоимость элитных лотов, покупка которых была профинансирована банками, составляет 1,3 млрд рублей», — рассказывает госпожа Смышляева.

У большинства ведущих банков в качестве верхнего ограничителя по размеру кредита указана сумма в 60 млн рублей — программы «Приобретение квартир в новостройке/готовом доме», «Больше метров — ниже ставка» в ВТБ, «Ипотечное жилищное кредитование» в Россельхозбанке. Даже без учета поправки на первый взнос практически весь пул реализованных в городе квартир находится ниже этой отметки (за исключением всего 11 лотов). «Согласно данным по прайслистам за 2019 год, самый дорогой объект в Петербурге, купленный в ипотеку, стоит 59,5 млн рублей — это пятикомнатная квартира площадью 193,2 кв. м на Петроградском острове. Но в целом ипотечные продукты востребованы в более низких ценовых фракциях элит-класса. Если в общей структуре сделок лоты дешевле 30 млн рублей занимают 71%, то в категории кредитных квартир их представительство увеличивается до 80%», — делится госпожа Смышляева.

Петр Войчинский, генеральный директор «МК-Элит», подсчитал, что за последний год популярность ипотеки в элитном сегменте выросла вдвое, а по сравнению с аналогичным периодом 2016 года — в шесть раз.

Светлана Московченко указывает на то, что большинство покупателей элитного

жилья по-прежнему приобретают квартиру со стопроцентной оплатой (66%), за год чуть снизилась доля рассрочки — 4% (7% — в 2018 году). 6% покупателей направили на покупку новой квартиры средства от продажи имеющейся недвижимости.

Однако госпожа Меребашвили отмечает, что для банка привлекательными и надежными ипотечными заемщиками являются далеко не владельцы бизнеса, не индивидуальные предприниматели, а наемные сотрудники, работающие в госучреждениях, на крупных предприятиях. «По таким клиентам и одобрение проходит намного быстрее и проще, и даже ставка, в конечном счете, может быть ниже. Что кажется несколько нелогичным, но банки по-своему просчитывают свои риски», — поясняет эксперт.

Константин Пороцкий, управляющий партнер ГК Otakulma, замечает: чтобы стать заемщиком, нужно серьезное подтверждение дохода. А у предпринимателей не всегда получается предоставить хотя бы 2-НДФЛ.

Господин Войчинский все же отмечает, что в последнее время кредитные учреждения стали более лояльны к собственникам бизнеса. «Банки, в свою очередь, также реагируют на увеличение спроса в данном сегменте, увеличивают максимально возможную сумму для выдачи, упрощают пакет документов для собственников бизнеса. Так, например, если ранее максимальные лимиты по ипотечному кредитованию были в среднем максимум до 20 млн рублей для Москвы и Санкт-Петербурга, то в настоящее время у большинства банков лимиты увеличены до 30 млн рублей, в ВТБ и Газпромбанке — до 60 млн. Ряд банков вообще не указывает верхнюю границу; все зависит от платежеспособности заемщика, подтвердить которую собственнику бизнеса сейчас в ряде банков можно по упрощенному пакету документов», — говорит господин Войчинский. Впрочем, он согласен с коллегой насчет того, что следует помнить: чем выше запрошенная сумма ипотеки, тем более тщательно проходит проверка платежеспособности заемщика.

Светлана Саюнова, директор филиала СДМ-банка в Санкт-Петербурге, отмечает, что в начале 2019 года ипотечный рынок в регионе замедлился и активизировался только во втором полугодии прошлого года. Более двух третей всех кредитов СДМ-банк выдал после июня 2019 года. Если говорить о том, что оказало влияние на ситуацию в этом сегменте, то это снижение Банком России ключевой ставки до 6,25%. Как следствие, снизились ставки по ипотечным займам, а это, в свою очередь, привело к увеличению количества сделок. «Сейчас в нашем банке ставка по ипотеке стартует от 9,1% на срок до 25 лет. В нашем банке (в петербургском филиале) доля сделок по ипотеке на приобретение жилья стоимостью от 15 млн рублей преобладает и составляет 65%», — говорит госпожа Саюнова.

Она указывает, что при принятии решения о выдаче ипотечного займа на элитное жилье банку очень важно оценивать риск реализации залога в случае, если заемщик не сможет обслуживать долг. «Очевидно, что реализация жилья стоимостью от 30 млн рублей требует большего ресурса, чем продажа типовой квартиры стоимостью 5–10 млн рублей», — поясняет госпожа Саюнова. ■



ИПОТЕКА В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ — ЭТО ФАКТИЧЕСКИ ВОЗМОЖНОСТЬ КУПИТЬ ДЕНЬГИ ПО БОЛЕЕ ВЫГОДНОЙ СТАВКЕ, «ДЕШЕВЛЕ», ЧЕМ, ЕСЛИ БЫ КЛИЕНТ СТАЛ ВЫВОДИТЬ ДЕНЬГИ ИЗ БИЗНЕСА

СОВМЕСТИТЬ НЕСОВМЕСТИМОЕ

НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД ЭКСПЕРТЫ ПРЕДРЕКАЛИ, ЧТО ДОЛЯ ЖИЛЬЯ, КОТОРОЕ СТРОИТСЯ В СОСТАВЕ КОМПЛЕКСОВ, ГДЕ СОВМЕЩЕНО НЕСКОЛЬКО РАЗНЫХ ФУНКЦИЙ, БУДЕТ РАСТИ. ОДНАКО ЗНАЧИТЕЛЬНОГО РОСТА ТАКИХ ОБЪЕКТОВ НЕ НАБЛЮДАЕТСЯ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ОЛЕГ ПРИВАЛОВ РАЗБИРАЛСЯ В ПРИЧИНАХ НИЗКОЙ ПОПУЛЯРНОСТИ ТАКОГО ФОРМАТА.

Большое количество назначений в многофункциональных комплексах (МФК) — это обычно следствие рыночной ситуации, когда на одном участке близкую рыночную и экономическую эффективность имеют сразу несколько функций. В настоящее время жилье обычно эффективнее любой коммерческой функции на участке, поэтому целесообразность добавлять его другими невелика. Исключения составляют проекты, где добавление функций необходимо по градостроительным или иным ограничениям развития участка.

Этажи, предусмотренные для размещения коммерческой недвижимости, есть сегодня практически в составе любого проекта. Однако сами девелоперы редко продумывают, что там именно должно быть, и помещения заселяются стихийно: в основном в них размещаются пекарни, небольшие магазинчики, аптеки, салоны красоты.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, говорит, что в классическом понимании mixed-use должен включать в себя три и более функций, ориентированных на самостоятельный спрос, при этом все функции должны быть достаточно тесно интегрированы в единый комплекс. «В такой трактовке МФК с жильем в Петербурге, пожалуй, нет. Если ограничить число основных функций двумя, то наиболее распространенным типом МФК с жильем в составе являются проекты типа ЖК „Доминанта“/ТЦ „Космос“, где на первых этажах размещается торговый центр», — говорит господин Кокорев.

НЕ БОЛЬШЕ ДЕСЯТКА На весь город наберется всего с десяток МФК с площадями, выделенными под жилье. Обычно они включают в себя не больше двух функций: гостиница и жилье или офисы и жилье. Полноценных МФК (с точки зрения западного подхода) с тремя и более видами использования практически не встречается. «Наиболее заметные петербургские МФК — это „Смольный Парк“ и Riverside. Такие проекты, как правило, уступают по доходности стандартным жилым комплексам, офисным зданиям или торговым центрам, но позволяют застройщику снижать риски, создавая гибридный продукт, на который будет спрос и со стороны коммерческого сегмента, и со стороны приобретателей жилья», — считает Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс».

Господин Кокорев согласен с тем, что сделать каждую из функций качественно в составе МФК сложнее, чем при работе с проектами с одной составляющей. «Это накладывает больше требований к уровню компетенций команды проекта, поэтому в сложившейся рыночной ситуации рассчитывать на рост количества МФК с жильем в составе не приходится. Вариант



В КЛАССИЧЕСКОМ ПОНИМАНИИ MIXED-USE ДОЛЖЕН ВКЛЮЧАТЬ В СЕБЯ НЕСКОЛЬКО ФУНКЦИЙ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ СПРОС, ПРИ ЭТОМ ВСЕ ОНИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ДОСТАТОЧНО ТЕСНО ИНТЕГРИРОВАНЫ В ЕДИННЫЙ КОМПЛЕКС

сочетания жилья и апарт-отеля, например ЖК „Москва“, назвать настоящим МФК сложно», — полагает он.

«Наиболее оригинальным реализованным МФК в Петербурге, вероятно, до сих пор является комплекс на улице Льва Толстого, в составе которого размещается театр „Лицедеи“, но в этом комплексе нет жилья. Самым крупным МФК обещает стать комплекс „Лахта-центр“, но окончательный состав функций в проекте пока неясен. Однако жилья там также не предполагается», — замечает господин Кокорев. По его мнению, из МФК с жилой функцией наиболее оригинальным может стать перспективный проект на Заневском проспекте, 65, в состав которого планируется включить торговлю, аквапарк, отель и жилой комплекс.

«Проекты есть, чаще всего они объединяют жилье, апартаменты, офисы и торговлю. Это оптимальное соотношение, которое позволяет создавать нужную среду для жизни. В идеале в будущем появятся дома, из которых можно будет вообще не выходить, — без потери качества жизни», — считает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

«Мы движемся в сторону европейских стран, где формат МФК предполагает, что в одном здании расположены квартиры, офисы, фитнес-центры, супермаркеты и магазины одежды. Люди хотят проводить все меньше времени в дороге и иметь все необходимое под рукой. Пока что эта тенденция не дошла до России, но рано или поздно это произойдет», — уверен Константин Кузьмин, управляющий «Avenue Apart на Дыбенко».

УЧИТЬСЯ ДАЛЬНОВИДНОСТИ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит, что при реализации крупных жилых комплексов квартальной застройки застройщики становятся дальновиднее и заранее задумываются о нарезке коммерческих помещений. В частности, стараются обеспечить соответствие помещений требованиям супермаркета, банка, клиники или фитнес-клуба. Наиболее частая комбинация — это жилье и офисы.

«Элитное жилье в основном предпочитает изолировать себя от дополнительных функций, так как на первое место в высоком сегменте выходит обеспечение приватности и безопасности проживающих», — отмечает она.

«В объектах бизнес-класса и в некоторых объектах премиума стрит-ритейл отлично работает при условии, что изначально девелопером была проработана логистика, разведены внешние и внутренние потоки. В этом случае можно успешно „поженить“ и две, и три разные функции», — указывает госпожа Конвей.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказал, что компания построила два многофункциональных комплекса — Grani и Avatar. Оба МФК находятся в Петроградском районе. В МФК Avatar в настоящее время ведется продажа апартаментов, которые, по статистике «Строительного треста», клиенты приобретают для собственного проживания. «Общая площадь МФК составляет 20,8 тыс. кв. м. Объект включает в себя видовые апартаменты с террасами, бизнес-центр, медицинский

центр и механизированный паркинг», — сообщил господин Степанов.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что к числу комплексов, включающих в себя функцию жилья или апартаменты и бизнес-центра, можно отнести проект «Монблан» компании «Строймонтаж», в составе которого жилой комплекс элитного класса, бизнес-центр и офисные помещения. Ранее холдинг RBI построил комплекс зданий на Новгородской улице — ЖК «Александрия» и бизнес-центр «Базель». Строится ЖК Promenade («Аквилон Инвест») — в составе заявлены жилье, апартаменты и бизнес-центр. Функционирует проект «Первая линия» (ГК «Пионер»), изначально проект был заявлен как апартаменты, сейчас в его составе представлен медицинский центр. «Появление проектов МФК обсуждается на площадках „Красного треугольника“, территории вблизи Единого центра документов, — как один из вариантов редевелопмента на Свердловской набережной (проект компании „БФА-Девелопмент“), — добавляет госпожа Трошева.

РАСПРОСТРАНЕННОЕ СОЧЕТАНИЕ Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», замечает: «Если мы рассматриваем МФК как преимущественно коммерческую недвижимость с добавочной жилой функцией, то таких в Петербурге, строго говоря, нет. Логика нашего рынка такова, что участки с разрешенным использованием под строительство жилья застраиваются жильем с небольшой добавкой коммерческих помещений. Жилье остается наиболее выгодным форматом недвижимости по соотношению себестоимости и прибыли от проекта. Можно вспомнить случаи, когда девелопер эту логику пытался игнорировать (проект МФК San Gally Park на Лиговском проспекте). В итоге проект не выдерживал испытания первым же кризисом, участок перепродавался, а новый собственник (в данном случае EKE Group) застраивал его жильем. Но такие девелоперские эксперименты единичны».

МФК, как и любая коммерческая недвижимость, появляется там, где жилая функция не предусмотрена. Самое распространенное сочетание функций — торговая и офисная. Девелоперы, в чьем портфеле есть участки в престижных локациях, добавляют в проекты премиальное жилье, маскируя его под несервисные апартаменты. «Таких примеров достаточно — начиная с МФК „У Красного моста“. Иногда даже удается сделать эту функцию ведущей — в МФК „Монферран“. Такое сочетание функций дает возможность извлечь из проекта максимальную прибыль. Но с правовой точки зрения продукт остается небезупречным», — говорит господин Антонов. → 30

29 → Он отмечает, что апартаменты — это все-таки коммерческая недвижимость, которая предназначена для сдачи в аренду и извлечения дохода. Наиболее последовательно этот подход воплощается в формате апарт-отеля, а не МФК. При этом multifunctionality — обязательное условие успешного апарт-отеля. Для создания инфраструктуры, необходимой приезжим, нужны торговые и офисные площади в том же здании, поясняет эксперт.

«В то же время совместить в одном проекте торговлю в формате торгового центра и любую недвижимость для более или менее длительного проживания людей крайне трудно, особенно в центре города. Мало кому удастся качественно разделить трафик, обеспечить звукоизоляцию. Кроме того, с точки зрения управления вы получаете крайне сложный объект. Для управления бизнес-центром, торговыми площадями и апарт-отелем

требуются совершенно разные компетенции, не говоря уже о том, что большая часть здания принадлежит одному крупному собственнику, а апартаменты распроданы множеству мелких владельцев, с каждым из которых придется договариваться. В нашем Avenue-Apart инфраструктура находится в ведении товарищества собственников недвижимости, а задача привлечения и размещения гостей лежит на гостиничном операторе

— компании „МТЛ. Апартаменты“, — рассказал господин Антонов. Он добавляет, что окупаемость любого проекта коммерческой недвижимости можно считать только индивидуально. Разумным сроком считается десять лет. Цифры существенно выше этой отметки лишают проект инвестиционной привлекательности, а те, что находятся ниже, отдают авантюрой, полагает господин Антонов. ■

МОСКВА ПОДБИРАЕТСЯ К НАЧАЛУ СПИСКА

МОСКВА ЗА ГОД ПОДНЯЛАСЬ НА СЕМЬ СТРОЧЕК В МИРОВОМ РЕЙТИНГЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ И ЗАНЯЛА 16-Е МЕСТО, РАЗДЕЛИВ ЕГО С ДЕЛИ: РОСТ ЦЕН В ЭТИХ ГОРОДАХ СОСТАВИЛ 4,7%. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ОСТАЛСЯ НА 61-Й ПОЗИЦИИ С ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ДИНАМИКОЙ В 1% (+0,7% В 2018 ГОДУ). В 100 ГОРОДАХ, ПРОАНАЛИЗИРОВАННЫХ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ РЕЙТИНГА, БЫЛ ЗАФИКСИРОВАН СРЕДНИЙ РОСТ ЦЕН НА 1,8% В СРАВНЕНИИ С 1,3% В 2018 ГОДУ.

ДЕНИС КОЖИН

Рейтинг представлен в исследовании международной консалтинговой компании Knight Frank The Wealth Report 2020, в котором содержатся данные об изменении цен на элитную недвижимость Prime International Residential Index (PIRI 100, индекс отслеживает глобальную динамику цен на элитное жилье на первичном и вторичном рынках в 100 ключевых городах мира в национальной валюте).

Алексей Новиков, управляющий партнер Knight Frank Russia, говорит: «Невзирая на рост благосостояния и уровень процентных ставок, который в самых развитых экономиках продолжает оставаться на рекордно низком уровне, увеличение цен на элитную недвижимость сдерживается снижением темпов развития глобальной экономики, повышением налогов на имущество и в ряде ситуаций избытком предложения. Темпы роста на разных рынках варьировались от двузначных положительных до существенных отрицательных величин, хотя в целом мы наблюдаем замедление показателей с 2013 года. В 2019 году в 100 городах, учитываемых при составлении PIRI, был зафиксирован средний рост цен почти на 2% в сравнении с 1,3% в 2018 году, что по-прежнему ниже 2,8%, зафиксированных в 2013 году». В топ-10 доминируют европейские и азиатские города. В Европе — Франкфурт (+10,3%), Лиссабон (+9,6%), Афины (+7%) и Берлин (+6,5%). В Азии — Сеул (+8,9%), Тайбэй (+7,6%), Манила (+6,5%) и Гуанчжоу (+6,3%).

Марина Шалаева, директор по зарубежной недвижимости Knight Frank Russia, отмечает: «Значительный рост цен на элитное жилье Франкфурта можно объяснить в первую очередь высоким уровнем доверия покупателей к рынку недвижимости Германии. Он считается одним из самых стабильных (и при этом достаточно недооцененных в Европе), строго регламентирован законодательством и отмечен устойчивым интересом среди инвесторов, ищущих решения для вложений с потенциалом роста стоимости актива. Конечно, примечательны и особенности самого города. Франкфурт считается одним из сильнейших финансовых центров Герма-

нии. В нем расположено множество крупных компаний, в город приезжают специалисты со всего мира, что влечет за собой нехватку качественной жилой и офисной недвижимости. Спрос на нее во Франкфурте сейчас значительно превышает предложение».

Москва в списке расположилась на 16-й позиции, поделив это место с Дели. Годовое изменение цен составило 4,7% с декабря 2018 года по декабрь 2019 года — на 0,4 п. п. больше, чем годом ранее. По сравнению с 2018 годом Москва поднялась на семь позиций, обогнав по росту цен Париж (+4,3) и Лос-Анджелес (+1,3%). Санкт-Петербург остался на 61-й позиции с положительной динамикой в 1% (+0,7% в 2018 году).

Андрей Соловьев, директор департамента городской недвижимости Knight Frank Russia, говорит: «В прошлом году мы фиксировали уверенный рост цен на элитное жилье в Москве на уровне 4,7%, что обусловлено несколькими ключевыми причинами. Так, на рынке отмечаются структурные изменения девелопмента: застройщики ищут новые площадки, компании укрупняются, а небольшие игроки уходят. Можно утверждать, что сейчас в сегменте остаются только профессионалы высокого уровня с глубоким пониманием рынка и сильными командами. Кроме того, емкость рынка остается на прежнем уровне, поскольку количество российских ультрахайнетов стабильно, а покупательская активность высокая. На сегодняшний день рынок полностью перешел в рублевую зону, а покупатели предъявляют высокие требования к качеству строительства и отделки за разумную стоимость».

Цены в Афинах и на Кипре (+4,3%) сегодня растут, хотя и с низкого начального уровня, но при этом базисные цены по-прежнему примерно на 35% ниже рекордных уровней 2008 года. Остались в прошлом периоды тридцатипроцентного годового роста цен в китайских мегаполисах. Сегодняшние региональные лидеры — Сеул и Тайбэй — демонстрируют положительную динамику, близкую к 9 и 8% соответственно. В Лондоне в 2019 году

было зафиксировано падение на 2,6%. Однако уверенная победа консерваторов на декабрьских общих выборах принесла столь необходимую политическую определенность, и, по-видимому, в 2020 году рынок будет наращивать обороты.

Сидней с ростом цен, который поддерживается ограниченным предложением и относительно дешевой финансовой структурой и составляет 3,7%, лидирует среди пяти австралийских рынков, включенных в PIRI 100.

Проведение в Дубае «Экспо-2020», первой выставки в регионе Персидского залива наряду с пересмотром инвестиционных виз, а также расширением полномочий Дубайского агентства недвижимости и регулирования (RERA), которое наделяет его полномочиями по надзору за стратегией для всех будущих проектов в области недвижимости, добавляет рынку оптимизма. Годовой темп снижения замедлился до -0,7% в 2019 году.

Анализ мировых рынков недвижимости Knight Frank также включает в себя Индекс миллиона долларов, который отражает, сколько квадратных метров недвижимости можно приобрести за \$1 млн в двадцати ключевых городах по всему миру.

Кейт Эверетт-Аллен, партнер и руководитель подразделения Knight Frank по изучению международного рынка жилья, сообщает: «Городом с самым дорогим в мире элитным жильем остается Монако. За \$1 млн здесь можно купить всего 16,4 кв. м, что эквивалентно одной спальне. За ним следуют Гонконг и Лондон. Нью-Йорк в 2019 году опустился на четвертое место, хотя разрыв между Лондоном и Нью-Йорком небольшой, и очевидно, что на цены влияют колебания курсов валют».

В Индексе миллиона долларов Москва заняла 13-е место, поднявшись на две позиции за год. Сейчас в столице за \$1 млн можно купить 76 кв. м элитной жилой недвижимости (94 кв. м в 2018 году).

По прогнозам на 2020 год сильнее всего увеличатся цены на парижском рынке: рост составит 7%. В Берлине и Майами изменения достигнут 5%, в Москве — 4,5%, а в Женеве и Сиднее — 4%. Дешевле ку-

пить недвижимость можно будет в Мумбае (-1%), Дубае (-2%) и Гонконге (-2%). В Нью-Йорке ожидается падение цен на 3%, а самое сильное отрицательное изменение прогнозируется в Буэнос-Айресе (-6%). В среднем по миру цены увеличатся на 1,1%.

«Что касается Москвы, то динамика средневзвешенной цены зависит преимущественно от структуры предложения на рынке, возможны колебания показателя при выходе крупных проектов по ценам, отличающимся от среднерыночных. В 2020 году мы ожидаем старта нескольких масштабных проектов премиального уровня — доля этого сегмента в Москве продолжит расти, что также будет сдерживающим фактором роста цен на высокобюджетное жилье в столице России», — говорит Андрей Соловьев.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, резюмирует: «По итогам 2019 года роста цен на элитную жилую недвижимость в Санкт-Петербурге не наблюдалось. В течение года средний показатель колебался в пределах 2% и к концу года установился на уровне 2018 года. В 2020 году ожидается небольшая положительная динамика за счет вывода на рынок новых более дорогих объектов — рост цен может составить около 1,5%». ■

ДИНАМИКА ЦЕН НА РЫНКАХ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, %

№	ГОРОД	12.2018 - 2019	12.2017 — 2018
1	ФРАНКФУРТ	10,30	5,10
2	ЛИССАБОН	9,60	6,00
3	ТАЙБЭЙ	8,90	-1,50
4	СЕУЛ	7,60	—
5	ХЬЮСТОН	7,40	—
6	АФИНЫ	7,00	—
7	МЕХИКО	6,60	9,50
8	МАНИЛА	6,50	11,10
8	БЕРЛИН	6,50	10,50
10	ГУАНЧЖОУ	6,30	2,30
...			
16	МОСКВА	4,70	4,30
ИСТОЧНИК: PIRI 100			
Все изменения цен определены в национальной валюте			

РЕЙТИНГ