

ДОХОДЫ НА ПАЯХ / 12
ДЕРЖАТЬ КЛИЕНТА
НА РАССТОЯНИИ / 16
УМ НЕ СПРЯЧЕШЬ / 18

Недвижимость

Четверг, 21 мая 2020 №88
(№6809 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

РАЗГОВОР НА РАЗНЫХ ЯЗЫКАХ

Несколько деловых ассоциаций обратились к руководству Петербурга с предложением создать в городе штаб, в котором бы представители бизнеса совместно с чиновниками искали пути вывода городской экономики из кризиса. Объединения выражают готовность предоставить инфраструктуру и экспертов для аудита законодательных актов и их последствий, а также для отстаивания позиции Петербурга на высших уровнях власти. Пока инициатива выглядит не слишком жизнеспособной. Чиновникам прекрасно известно со своими экспертами, которые пишут правильные и удобные заключения, рисуют благостные перспективы социального и экономического развития города, и надеяться на то, что представители власти подпустят к принятию решений сторонних экспертов, по меньшей мере наивно. А уж предложение об аудите чего бы то ни было и вовсе должно вызывать у чиновников сдержанную улыбку.

Впрочем, на словах представители администрации Петербурга выражают готовность к сотрудничеству. Но пока борьбу с кризисом понимают на свой, привычный чиновникам манер: вице-губернатор Евгений Елин, комментируя письмо инициаторов создания штаба, заявил, что стоит подумать, нужны ли в центре города торговые комплексы, где есть риск возникновения большого скопления людей, в качестве примера он привел «Галерею». При этом чиновник допустил возможность работы таких универмагов, как ДЛТ. И действительно, премиальных клиентов без магазинов оставить нельзя, а аудитория поскромнее вполне может ездить отовариваться в спальные районы.

Собственно, в этом коротком замечании вице-губернатора отражена общая психология российских чиновников. Все, что они могут предложить,— это вводить запретительные или ограничительные меры. На большее креатива не хватает.

Штаб, скорее всего, будет создан. Ждать от него каких-то полезных шагов не стоит. Но лишняя возможность установить более короткий контакт с чиновниками бизнесу, конечно же, не помешает. Если даже ни одно предложение от ассоциаций не будет принято, у представителей деловых кругов есть шанс удержать власти от совсем уж глупых поступков. А это уже немало. Как до кризиса, так и во время него лучшее, что может сделать власть,— не мешать.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР НА МЕСТЕ

ДЕТАЛЬНО ПРОДУМАННЫЙ И ХОРОШО ОБОРУДОВАННЫЙ ОФИС ПРОДАЖ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ — ЭТО ВАЖНЫЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ: ОТ ТОГО, КАКОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ ОН ПРОИЗВЕДЕТ НА КЛИЕНТА, ВО МНОГОМ ЗАВИСИТ РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕЙШЕГО СЦЕНАРИЯ ПОКУПКИ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Офис продаж должен решать три основные задачи: транслировать корпоративные ценности и стандарты застройщика, наглядно показывать особенности реализуемого проекта, демонстрировать его уровень. Пока идет строительство жилого комплекса, офис продаж является его официальным представительством и лицом. Яна Храповицкая, директор департамента продаж «ИНПК Девелопмент», говорит: «Времена „вагончиков на объекте“ прошли, сейчас компании вкладывают в офисы продаж несколько миллионов рублей, используя различные решения: квартиры в строящемся доме, некапитальные строения или модульные дома. Компании стремятся к офисам, которые произведут впечатление надежности и успеха, поэтому часто привлекают к их созданию и оформлению дизайнеров и архитекторов».

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», отмечает, что в Москве ведущие девелоперские компании тратят сотни миллионов рублей на оборудование офисов продаж, оборудуя в них шоурумы, кинотеатры, лобби, зоны переговоров, игровые зоны.

Коммерческий директор Glincom Иван Татаринов добавляет: «Сегодняшние офисы продаж могут представлять собой отдельные здания, на которые могут уходить десятки миллионов рублей, но в масштабах проекта, когда совокупная выручка может составлять 15–20 млрд рублей, эти затраты не столь существенны и включаются в стоимость продукта». Он полагает, что нельзя просчитать прямую зависимость затрат на создание офиса продаж и результаты реализации проекта.

«В Петербурге, конечно, все выглядит скромнее, но есть примеры качественных и интересных офисов продаж»,— отмечает господин Фельдман.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», подсчитала, что стоимость открытия офиса продаж составляет приблизительно 4 млн рублей. «Сейчас мы разрабатываем типовой проект офиса продаж. В перспективе это позволит нам оптимизировать затраты при возведении офисов на объектах, а также даст возможность создавать точки продаж в полном соответствии с концепцией нашего бренда»,— подчеркивает она.

ПРОДУМАТЬ СЦЕНАРИЙ В условиях высокой конкуренции на рынке жилой недвижимости буквально каждая деталь может как привлечь, так и отпугнуть потенциального клиента. Поэтому сценарий его пребывания в офисе продаж от первого до последнего момента должен быть заранее продуман.

Мария Николаева, глава архитектурного бюро MAD Architects, говорит: «Архитектура офисов продаж решает множество утилитарных задач, а значит, должна быть максимально функциональной и трансформируемой. Каждый квадратный метр должен поддерживать работу различных бизнес-процессов. Среди них — возможность организации частных переговоров с клиентами, проведения технологичных презентаций объекта. Также пространство должно формировать лояльное отношение к компании и ненавязчиво настраивать посетителя на принятие положительного решения по сделке». По ее словам, достигаются указанные цели при помощи различных архитектурных приемов. Например, для возможности удобного проведения встреч с несколькими клиентами одновременно нужно организовать оборудованные компактные переговорные зоны. Их отделка ведется с применением звукопоглощающих материалов, которые позволяют улучшить показатели акустического комфорта и избавиться от нежелательного звукового фона. Каждая переговорная зона должна быть оснащена презентационным оборудованием (экранами, флип-чартами). Все это помогает сформировать правильное настроение и ощущение индивидуального подхода.

Немаловажным остается вопрос географии офиса. Руководитель отдела продаж группы «Аквилон» Марианна Устинова уверена, что офис продаж на объекте должен быть обязательно, особенно если речь идет о крупных жилых проектах, расположенных далеко от центрального офиса. «Это хороший рабочий инструмент как с точки зрения продаж, так и с точки зрения клиентского сервиса. В оборудованном опрятном офисе можно получить профессиональную консультацию, увидеть своими глазами стройплощадку, макет будущего дома и образцы отделочных материалов. Покупатель получает возможность сформировать наиболее полное представление не только о доме, но и об обстановке вокруг, о темпах строительства, об организации работ на площадке. Это повышает доверие к застройщику и помогает принять взвешенное решение о покупке»,— поясняет госпожа Устинова. По ее подсчетам, около 15% от всех сделок по объекту заключается с покупателями, оформившими бронирование в офисе продаж на стройплощадке.

Сотрудники пресс-службы группы ЛСР говорят: «Как показывают исследования, многие клиенты узнают о жилых комплексах благодаря баннерам, расположенным на стройплощадке. И если ЖК привлек внимание покупателя, то в интересах застройщика располагать офи-

сом продаж поблизости. Большинство клиентов перед покупкой хотят увидеть объект своими глазами, не ограничиваясь онлайн-трансляцией со строительной площадки. Поэтому приехать в офис продаж, который расположен в более комфортном для них месте, всегда проще. Клиент „не теряется в пути“, что для любого застройщика является самым главным».

ГЛАВНЫЙ РЕСУРС — ЛЮДИ Константин Тюленев, директор по продажам ГК «Инград», добавляет, что в офисах продаж важной составляющей успеха является персонал. «От профессионализма сотрудников и общей атмосферы зависит очень многое»,— уверен он.

Гендиректор Первого ипотечного агентства Максим Ельцов говорит, что постоянное присутствие на объекте большого количества сотрудников — от менеджеров по продажам и показам, до юристов и ипотечных брокеров — позволяет любому человеку, буквально «пришедшему с улицы», в течение нескольких десятков минут выбрать и посмотреть квартиру, получить консультацию по сделке и ипотеке, при необходимости забронировать понравившийся вариант.

«Обязательным элементом стало брендирование офиса и территории вокруг. Например, в Анапе группа компаний АДМ поставила на своем объекте ЖК „Лучи“ модульный дом современной архитектуры, с панорамным остеклением. Здание вызвало интерес жителей города, и за первые недели работы на объект, который не рекламировался, пришли сотни заинтересованных клиентов. Если офис продаж был в шоуруме, то впоследствии его продают жильцам, а модульный дом или некапитальное строение перевозят на новый объект, меняя декор и интерьер. Офис компании должен нравиться покупателю, быть для него ярким, особенным, запоминающимся, ведь квартира покупается не каждый день»,— указывает госпожа Храповицкая.

Господин Ельцов замечает: после того как продажи в жилом комплексе подходят к концу, офис продаж также можно продать как коммерческое или жилое помещение.

«Таким образом, мы видим, что офисы продаж, как и шоурумы на строящихся объектах недвижимости,— это способ презентовать свой жилой комплекс и помочь клиентам определиться с выбором квартиры на любой стадии строительства с наименьшими затратами для застройщика, но при этом максимально наглядно, с возможностью в буквальном смысле „потрогать“ квартиру. Наличие офиса продаж облегчает жизнь и застройщику, и покупателям»,— заключает эксперт. ■

«МЫ ПРЕДПОЧИТАЕМ ВЕРИТЬ В ПОЗИТИВНЫЙ СЦЕНАРИЙ СКОРОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА»

О ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ, ВОССТАНОВЛЕНИИ ОТРАСЛИ ПОСЛЕ КРИЗИСА, НЕОБХОДИМОСТИ СОЗДАНИЯ ЧЕТКОЙ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ, А ТАКЖЕ О КРИТЕРИЯХ ДОХОДНОСТИ ОБЪЕКТОВ РАССКАЗАЛА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОТЕЛЬНОГО ОПЕРАТОРА PLG ЕКАТЕРИНА ЛИСОВСКАЯ.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

GUIDE: Ощущается ли снижение интереса к вашим проектам по сравнению с прошлым годом?

ЕКАТЕРИНА ЛИСОВСКАЯ: Я бы охарактеризовала текущую ситуацию так: мы замечаем не снижение интереса к апартаментам, а общее снижение спроса на рынке недвижимости, вызванное пандемией и экономической рецессией. Люди продолжают изучать рынок, но при этом реализация этого интереса часто откладывается. Многие ждут, когда ситуация станет более стабильной и ее можно будет спрогнозировать на длительный срок. В целом инвесторы сегодня разделились на две категории. Первая — это те, кто готов купить прямо сейчас, реагируя на снижение курса рубля, чувствуя необходимость в сохранении сбережений. Ведь несмотря ни на что недвижимость — по-прежнему самый надежный и гарантированный инвестиционный инструмент. Вторая категория — это те, кто откладывает покупку. В частности, мы заметили снижение спроса со стороны самозанятых и представителей малого бизнеса по очевидным причинам. Вместе с тем я считаю, что тренд на положительную динамику спроса должен в скором времени восстановиться. Многие аналитики говорят, что кризис не является системным и уже к осени многие отрасли восстановятся. Мы предпочитаем верить в позитивный сценарий скорого восстановления рынка.

Г: Ожидаете ли вы затоваривания на рынке апартаментов в ближайшие годы?

Е. Л.: На мой взгляд, в течение следующих двух-трех лет затоваривания не произойдет. На это есть две основные причины. Во-первых, несмотря на то, что рынок сервисной недвижимости в целом и инвест-отелей в частности — это эволюционная модель гостиничного сегмента, подходы к бизнесу здесь иные. В чистом виде сервисные апартаменты с классическими гостиницами не конкурируют. Во-вторых, некоторые проекты, находящиеся сегодня на стадии строительства, фактически сервисными апартаментами не являются. Они предназначены для жизни и не станут конкурентом доходной недвижимости хотя бы потому, что не смогут эту доходность показать.

Г: Каково ваше отношение к инициативам, связанным с приравниванием апартаментов к жилой недвижимости?

Е. Л.: С моей точки зрения, это совершенно неверный подход, который может нести в себе негативные последствия для отрасли.

Г: Почему вы так считаете?

Е. Л.: Из идей, вокруг которых идет сегодня дискуссия, наиболее актуальная для нас — возможность постоянной регистрации в апартаментах. Но очевидно, что только этим инициативы не будут ограничены. Движение в сторону жилья приведет нас к обременениям в виде строительства социальных объектов — школ, детских садов, поликлиник и других объектов, не отвечающих задачам нашей целевой аудитории. При таких условиях этот сегмент уже не будет являться инструментом для обеспечения пассивного дохода собственников, то есть перестанет выполнять свою главную задачу. С другой стороны, и к гостиницам нас тоже приравнивать не стоит, поскольку там идет работа с краткосрочной арендой, а мы работаем в многосегментном бизнесе: это не только краткосрочная аренда, но также средне- и долгосрочная. У нас с гостиницами разные целевые группы. Резюмируя: сервисным апартаментам нужны совершенно определенные правила игры, нужен собственный классификатор. И вводить его можно только в активном диалоге с участниками рынка: мы больше всех заинтересованы в том, чтобы предлагать нашим клиентам качественный и конкурентоспособный продукт, мы изучаем рынок и знаем, что необходимо потребителю сегодня.

Г: Как, например, за рубежом?

Е. Л.: Совершенно верно. В США этот сегмент рынка работает уже очень успешно на протяжении пятидесяти лет, в Великобритании — около тридцати. Там понятная нормативная база, не имеющая отношения ни к жилью, ни к гостиницам. И в России нужно сделать то же самое. Апартаменты уже нельзя запретить, это важный элемент «пищевой цепи», необходимый людям и городу, влияющий на стратегически важное направление — туристический поток — и доходы от него.

Г: Поговорим о ваших проектах — инвест-отелях IN2IT и «Про.Молодость». В них инвесторам предлагается разная доходность. С чем это связано?

Е. Л.: Это связано с тем, что IN2IT («Интуит») и «Про.Молодость» ориентированы на разную целевую аудиторию и находятся в разных ценовых сегментах. Например, IN2IT, благодаря своему местоположению, ориентирован не только на рекреационный туризм, но также подходит и для краткосрочного размещения бизнес-туристов. Здесь могут остановиться те, для кого важна близость «Экспофорума», аэропорта и нужна развитая инфраструктура конкретно в данной локации. Поскольку стоимость размещения гостей в IN2IT выше, следовательно, и номера будут способны генерировать больше дохода. Вход в проект также дороже: минимальный по площади номер в IN2IT сейчас стоит 2,7 млн рублей, студия в «Про.Молодости» — 1,8 млн. Инвест-отель «Про.Молодость», в свою очередь, ориентирован больше на среднесрочное размещение — от месяца и более. Отсюда и разница в гарантированной доходности.

Г: Каковы предпочтения инвесторов в части выбора тех или иных программ доходности?

Е. Л.: Мы сразу вышли на рынок с программами доходности S, M и L для того, чтобы охватить как можно большую аудиторию инвесторов, в том числе и тех, кто не рассматривал вложения в недвижимость в принципе. Мы первыми снизили порог входа на рынок недвижимости до 300 тыс. рублей. Когда мы открыли продажи, такое разделение подтвердило свою эффективность. Любопытно, что S-программа стала скорее инструментом допродажи. Например, у покупателя имеется на руках 3 млн рублей, на которые он может приобрести и один номер за 2,7 млн, и 3 кв. м коммерческой недвижимости. Таким образом, весь его бюджет будет работать и приносить доход. Кроме того, в процессе мы сформировали еще дополнительный сегмент — XL — для оптовок.

Г: Что вы можете сказать о портрете вашего покупателя?

Е. Л.: Здесь можно выделить три основных категории. Представители первой, таких примерно 30%, стремятся заработать на разнице в цене квадратного метра. Так, инвесторы-пионеры, которые пришли в «Интуит» в августе 2018 года, сегодня имеют на руках номер, который стоит на 25–30% дороже первоначальной цены. Вторая категория приобретает номер, чтобы зарабатывать на сдаче в аренду. При этом существуют два возможных сценария: они могут делать это самостоятельно либо воспользоваться нашими услугами. В первом случае это чревато или низким доходом (при сдаче в долгосрочную аренду), или большой нагрузкой по управлению активом (при сдаче посуточно). Кроме того, можно выделить и третью категорию покупателей, которые пока не знают, что будут делать со своей недвижимостью. Основной их мотив для покупки — сохранение средств.

Г: Когда, на ваш взгляд, должно произойти восстановление туристической отрасли? Насколько высоким будет отложенный спрос?

Е. Л.: Очевидно, что в 2020 году высокого туристического сезона в городе не случится. Сейчас загрузка отелей в среднем по городу упала до 7%, а средняя стоимость ночи размещения сейчас составляет около 1800 рублей, и это по всем сегментам. Положительная динамика может начаться ближе к осени. В частности, к нам вернется внутренний туризм, ближе к концу года начнут приезжать иностранцы. Что касается отложенного спроса, то мы можем его ожидать летом 2021 года, когда станет более понятна эпидемиологическая обстановка в мире. При условии стабильной ситуации в мире к нам доедут те, кто не смог это сделать в 2020 году. В целом мы оптимистичны относительно будущего туристической отрасли в городе: Петербург — самое быстрорастущее направление для туризма в Европе, в среднем каждый год до 2020-го турпоток рос на 8–10%. Для европейского и китайского туриста мы по-прежнему являемся доступным вариантом для путешествия, а в условиях глобальной рецессии это плюс. ■

ДОХОДЫ НА ПАЯХ

В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ И НИЗКИХ СТАВОК ПО БАНКОВСКИМ ДЕПОЗИТАМ ЗПИФЫ НЕДВИЖИМОСТИ МОГУТ СТАТЬ БОЛЕЕ НАДЕЖНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ, ПОЗВОЛЯЮЩИМ ПЕРЕЖИТЬ РЫНОЧНУЮ ВСТРЯСКУ. НО ВКЛАДЫВАТЬСЯ В НИХ ПРИДЕТСЯ НАДОЛГО.

ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Прошлый год оказался очень удачным для российского рынка ПИФов: стоимость чистых активов (СЧА) всех фондов выросла на 32,4%, до 4,48 трлн рублей, говорится в обзоре ЦБ РФ. В ПИФы для неквалифицированных инвесторов (тех, кто может вкладывать средства только в наиболее простые и наименее рискованные финансовые инструменты) вложено 0,9 трлн рублей. Почти треть этих средств (31%, или 285,7 млрд рублей) пришлось на отрасли строительства, недвижимости, девелопмента и инфраструктуры.

В этом году интерес к рынку ЗПИФов недвижимости растет по мере снижения ставок на рынке банковских депозитов и облигаций и на ожиданиях роста спроса благодаря льготам по ипотечному кредитованию, отмечает Всеволод Лобов, директор по инвестициям УК «Доходь». Средняя максимальная ставка российских банков из топ-10 по депозитам физлиц в рублях в апреле снизилась до 5,36% годовых против 5,43% в марте. Доходность же паев закрытых фондов составляет от 8 до 12% годовых, отмечает Дмитрий Осипов, генеральный директор УК «Велес Траст».

«Соотношение риска и доходности здесь часто интереснее, чем, например, в облигациях второго и третьего эшелонов особенно с точки зрения цели получения периодического дохода (для арендных фондов) и диверсификации портфелей акций (для фондов, ориентированных на рост капитала)», — рассказывает господин Лобов. Кризис, вызванный коронавирусом, в целом снизил экономическую активность, поэтому число сделок падает, но интерес сохраняется и ожидается возобновление роста этого сегмента во второй половине года, считает он.

На Западе под управлением таких фондов находится \$2,565 трлн, объем средств в российских ЗПИФах на текущий момент составляет 3 трлн рублей, знает Артем Гудченко, президент группы компаний Renta. «У ПИФов есть потенциал: они позволяют сформировать большой объем средств без понятной стратегии инвестирования. И если на рынке появляется надежная управляющая компания, которая сможет гарантировать доходность хотя бы 10% годовых, формируется вторичный рынок и спрос со стороны частных инвесторов растет», — отмечает эксперт.

ПРОЕКТ УПАКОВАН ЗПИфы недвижимости сложно сравнивать с фондами акций или облигаций, которые показывают более высокие доходности. «Фонды недвижимости создаются для конкретных инвестиционных проектов, это просто упаковка. Нужно говорить о доходности и успешности конкретных проектов», — считает Владимир Свинын, председатель правления «Охта Групп», которая вместе с УК «Свинын и партнеры» широко работает с ЗПИФами недвижимости и недавно сообщила о планах сформировать еще два фонда для вложения в редевелопмент



СРЕДНЯЯ МАКСИМАЛЬНАЯ СТАВКА РОССИЙСКИХ БАНКОВ ИЗ ТОП-10 ПО ДЕПОЗИТАМ ФИЗИЦ В РУБЛЯХ В АПРЕЛЕ СНИЗИЛАСЬ ДО 5,36%. ДОХОДНОСТЬ ЖЕ ПАЕВ ЗАКРЫТЫХ ФОНДОВ СОСТАВЛЯЕТ ОТ 8 ДО 12% ГОДОВЫХ

промышленных площадок в Петербурге и ближайших районах Ленобласти.

«С правовой точки зрения ПИФ — уникальная конструкция, так как представляет собой имущественный комплекс, при этом фонд не является юридическим лицом. Обособление имущества фонда от имущества инвесторов и их рисков делают ЗПИФ удобным для секьюритизации активов», — указывает управляющий партнер Legal to Business Светлана Гузь. По ее словам, банкротство фонда невозможно, не допускается обращение взыскания на активы фонда по долгам его пайщиков и управляющей компании, инвестор-собственник и менеджмент юридически обособлены. Дополнительным плюсом можно считать конфиденциальность собственности активов, сведения о которых фиксируются не в публичных реестрах (ЕГРЮЛ, ЕГРП), а в закрытом реестре пайщиков, добавляет юрист.

Львиная доля ЗПИФов — частные фонды, объединяющие порой всего несколько человек, например, деловых партнеров, которые не заинтересованы в продвижении на рынке и привлечении других пайщиков, рассказывает директор Северо-Западного филиала «БКС Премьер» Вадим Исаков. Кроме того, в ЗПИФах недвижимости высокий порог входа — от нескольких сотен тысяч и до десятков миллионов рублей. ЗПИФы создаются на конкретный срок (обычно от трех-пяти лет), и инвестор не может погасить свои паи до окончания срока действия фонда. «Это долгосрочные инвестиции — на срок более пяти лет, а ликвидность таких паев значительно ниже, чем облигаций или акций, торгуемых на бирже, подчеркивает господин Осипов. При этом доходы по паям облагаются НДФЛ. С другой стороны, существенным плюсом ЗПИФов является то, что доходы с недвижимости внутри фонда не облагаются налогом на

прибыль, это позволяет реинвестировать прибыль в новые проекты на максимально комфортных условиях, добавляет господин Исаков.

В июле 2019 года был принят комплекс поправок в закон «Об инвестиционных фондах»: законодатели уточнили процедуру формирования фондов, предусмотрели возможность передачи в ЗПИФы имущества, отличного от денег и от списка активов, утвержденных ЦБ, дали больше полномочий собранию владельцев паев по выделу имущества и изменению срока расчетов с пайщиками, отмечает Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс».

«У пайщиков появилась возможность осуществлять выход имуществом из закрытых фондов, типовые правила остались в прошлом. Это сделало ЗПИФы более интересным и удобным инструментом для структурирования активов, в том числе недвижимости», — подчеркивает господин Исаков.

Владимир Свинын отмечает, что в следующем году инвесторы ЗПИФов недвижимости получат еще одну новую возможность: ЦБ приводит в соответствие нормативную базу для выделения имущества инвестора при выходе из фонда в натуре, то есть не деньгами, а квадратными метрами.

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕЖИЛАЯ Эффективность инвестиций в ЗПИФы зависит от конкретных выбранных объектов и качества управления фондом. По словам господина Исакова, там, где есть качественные объекты и грамотное управление, доходность может составлять 10–15% годовых. «По нашему мнению, в настоящее время могут быть интересны проекты, рассчитанные на наиболее продолжительный период инвестиций, поскольку с учетом текущей рыночной конъюнктуры

вряд ли стоит ожидать быстрых прибылей. Это могут быть как проекты в области инвестиций и продаж жилой недвижимости, так и рентные фонды», — говорит эксперт.

Фонды недвижимости вкладывают активы как в строящиеся объекты жилой недвижимости, так и в коммерческие проекты. Жилая недвижимость позволяет зарабатывать на изменении цены объекта от начала строительства до сдачи объекта. Рентные фонды позволяют пайщикам получать регулярный доход (раз в месяц или квартал) от сдачи различных объектов недвижимости в аренду.

Как отмечает главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимир Потапов, в прошлом году наиболее интересная доходность была у фондов жилой недвижимости, которые показали высокий рост активов вследствие перехода отрасли на эскроу-финансирование. «В 2020 году мы делаем фокус на проекты коммерческой недвижимости и считаем такую стратегию наиболее перспективной в горизонте пяти лет. Дефицит офисных и складских помещений формирует основания для роста ставок аренды, также на рынок возвращаются институциональные инвесторы», — говорит он.

Реальные доходы могут принести инвестиции в коммерческую недвижимость, согласен господин Осипов. «Покупка квартиры для сдачи в аренду зачастую приносит очень низкий доход — 2–3% годовых. Качественные объекты коммерческой недвижимости со стабильным доходом очень дороги, и розничный инвестор, обладающий небольшими средствами, может вложиться в них, только купив паи ЗПИФов недвижимости», — добавляет эксперт.

Среди таких объектов сегодня выступает даже стрит-ритейл. Так, в феврале УК «Альфа-Капитал» совместно с X5 Retail Group и Альфа-банком запустила классический ЗПИФ недвижимости для неквалифицированных инвесторов с довольно низким порогом входа — 300 тыс. рублей. Инвестиционная стратегия предполагает приобретение объектов формата стрит-ритейл площадью 600–1200 кв. м. Когда объем софинансирования достигнет 70–220 млн рублей, компания сможет приобрести первые коммерческие площади.

Недвижимость не коррелирует ни с рынком ценных бумаг, ни с валютным и за счет этого позволяет более уверенно переживать рыночную встряску. Так что в рамках диверсификации ее, безусловно, стоит добавлять в свой портфель, покупая паи фондов, считает Валерий Емельянов.

«Арендные фонды останутся привлекательными. Меры поддержки строительного сектора, такие как новые льготные программы ипотеки, помогут большинству строительных компаний достаточно быстро выйти из кризисной ситуации, когда распространение COVID-19 замедлилось. Эти меры также поддержат высокую ожидаемую доходность фондов, ориентированных на рост капитала», — добавляет Всеволод Лобов. ■



ВАЖНЫМИ ПЛЮСАМИ НАМЫВНЫХ ТЕРРИТОРИЙ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЯВЛЯЮТСЯ БЛИЗОСТЬ ЗАЛИВА И ИСТОРИЧЕСКИ СЛОЖИВШИЙСЯ ПРЕСТИЖНЫЙ СТАТУС РАЙОНА

НЕДВИЖИМОСТЬ ПЕРЕТЯГИВАЕТ ИНВЕСТОРОВ

НА ФОНЕ ОСЛАБЛЕНИЯ РУБЛЯ, НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ, УМЕНЬШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ПО ДЕПОЗИТАМ ОЗАБОЧЕННОСТЬ ЛЮДЕЙ НАСЧЕТ СОБСТВЕННЫХ НАКОПЛЕНИЙ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВОЗРОСЛА. НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ, ОСОБЕННО В УСЛОВИЯХ РЕКОРДНО НИЗКИХ БАНКОВСКИХ СТАВОК ПО ИПОТЕКЕ, ВЛОЖЕНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ ОСТАЮТСЯ НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ, ГАРАНТИРУЮЩИМ ХОРОШИЙ ДОХОД ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

При этом на некоторых объектах с этапа котлована до момента ввода в эксплуатацию стоимость квартир может возрасти до 60%. А чтобы стимулировать спрос, некоторые застройщики даже дополнительно субсидируют ставки по ипотеке. В ситуации неопределенности и экономических потрясений покупатели по-прежнему рассматривают жилую недвижимость как один из наиболее привлекательных сегментов для инвестиций — если не для приумножения, то для сохранения сбережений. «Текущие реалии ярко демонстрируют преимущество недвижимости, за которое ее так ценят инвесторы, особенно непрофессиональные: это актив, который всегда с тобой», — считает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

С ним солидарен Андрей Бойков, партнер Rusland SP, отмечающий, что в эпоху кризиса зарабатывать на продаже недвижимости, приобретая ее на ранних этапах, гораздо более выгодно, чем завести депозит. При официальной инфляции в 4–5% депозиты выше 1 млн рублей теперь будут облагаться налогом, что приведет к снижению их ожидаемой доходности, и результатом этого уже стал отток вкладов из банков. «Ситуация и так нервная, понятно, что у людей могут возникнуть сомнения в устойчивости банковской системы в целом и отдельных банков в частности. Недвижимость, даже если и подешевеет, всегда останется у инвестора. Сейчас данное преимущество совершенно конкретно начинает себя проявлять», — добавляет господин Пашков.

Вместе с тем о вероятности снижения стоимости жилья не говорит ни один из опрошенных экспертов. Причем это касается жилья всех сегментов — от комфорт-класса до премиального и элитного. «Наши аналитики прогнозируют дальнейший рост стоимости квадратного метра, который обусловлен целым комплексом факторов. Во-первых, растет стоимость материалов и работ подрядных организаций. Это связано с инфляцией, общими шоками в экономике, высокой волатильностью валют. Во-вторых, дорожает проектное финансирование из-за роста стоимости банковского фондирования. В-третьих, предложение на первичном рынке постепенно сужается и меняет структуру, проектов выходит все меньше. Бум застройки районов „прикадья“ в Санкт-Петербурге стихает. Девелоперы

готовы предложить более качественное, а значит, и более дорогое жилье», — отмечает Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development.

ГОТОВНОСТЬ К РОСТУ В КЦ «Петербургская недвижимость» говорят, что за последние два года на рынке петербургской агломерации цены на жилье росли во всех сегментах. Что касается данных первого квартала текущего года, то, по данным аналитиков, прирост в классе масс-маркет в Петербурге составил 3,3% (до 118,4 тыс. рублей за квадратный метр в марте), средние цены в бизнес-классе выросли на 3,4%, до 189,4 тыс. рублей, в элитном сегменте — на 4,3%, до 376,8 тыс. рублей. При этом в Knight Frank St. Petersburg поясняют, что элитные жилые комплексы нужно рассматривать индивидуально. «Инвестиционно привлекательными являются уникальные объекты с точки зрения локации и продукта, а также имеющие небольшой объем предложения», — говорит господин Пашков.

«Мы не ожидаем снижения цен на первичном рынке недвижимости Петербурга в ближайшей перспективе. По итогам первого квартала на рынке серьезно сократилось предложение — до 4 млн кв. м, что на 15% меньше, чем в предыдущие годы. Кроме того, в январе — марте вдвое уменьшился вывод на рынок новых объектов», — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость». По мнению эксперта, строительный рынок сейчас стал менее зависим от текущих показателей спроса в силу перехода на эскроу-счета. «Многие строящиеся проекты теперь финансируют банки, а не дольщики. Поэтому если вдруг спрос на какой-то объект снизится, его строительство все равно будет продолжено за счет средств банка, а большинство квартир будет продаваться по высоким ценам на завершающих стадиях готовности объекта», — добавляет она.

По словам управляющего партнера Glorax Development, локация, транспортная доступность, наличие собственной инфраструктуры в проекте и в районе в целом, видовые характеристики, проектное решение и благоустройство жилого комплекса оказывают наибольшее влияние на стоимость при продаже или аренде. Однако даже если говорить лишь

о спекулятивной составляющей инвестиций в недвижимость, то с этапа котлована менее чем за три года к моменту ввода в эксплуатацию стоимость квартиры может вырасти до 60% в проектах бизнес-класса. «Такой показатель фиксируется, например, в первой очереди Golden City, которую Glorax Development возводит на намывных территориях Васильевского острова и сдает в этом году. Еще один пример из премиального сегмента: в клубном доме Grand House в Центральном районе за полтора года с момента старта продаж стоимость квадратного метра выросла уже более чем на 30%», — уточняет господин Коновалов.

По мнению аналитиков Colliers International, важными плюсами намывных территорий Васильевского острова для покупателей являются близость залива и исторически сложившийся престижный статус района. «Что касается точечного проекта Grand House, то он выделяется благодаря премиальной архитектуре, которая была разработана архитектурным бюро Intercolumnium, а также историческому окружению, близости достопримечательностей, развитой инфраструктуре», — говорят в компании.

Среди прочих проектов Glorax Development, где отмечается значительный рост стоимости квадратного метра, и проект Ligovsky City (+40% с начала строительства в жилом комплексе «Первый квартал») на Лиговском проспекте во Фрунзенском районе города. «Проект Ligovsky City выигрывает у многих других КОТ из-за непосредственной близости центра Петербурга. Концепция „Город в городе“ востребована у покупателей, так как означает также появление новой социальной и торговой инфраструктуры. К тому же поблизости ведется строительство станции метро „Боровая“, — указывают в Colliers International.

ДЕЛО В СТАВКЕ По словам собеседников издания, на строительном рынке Петербурга при грамотном выборе объекта недвижимости показатели годовой доходности могут достигать 10–15%. В то же самое время ставки по банковским вкладам продолжают снижаться, и их доходность уже становится сопоставимой с покупкой средней по характеристикам квартиры для сдачи в аренду. «Поскольку Центробанк опустил ключевую ставку до 5,5%, это значит, что ставки по депозитам будут

ниже 5%. При таких условиях инвестиции в недвижимость выглядят надежнее», — объясняет господин Пашков.

По мнению аналитиков Colliers International, спрос сейчас будет поддержан и льготной программой ипотечного кредитования по ставке 6,5%. В компании отмечают, что за последний год доля сделок с привлечением ипотечного кредитования в премиум-классе возросла с 7 до 26%, в проектах жилья бизнес-класса — с 38 до 44%.

По словам госпожи Трошевой, в последнюю неделю апреля, особенно после появления ипотеки со ставкой 6,5%, количество обращений в отделы продаж застройщиков вернулось на мартовский уровень. «А март был самым активным месяцем в первом квартале», — добавляет эксперт.

«Снизившиеся ипотечные ставки — еще один аргумент в пользу покупки недвижимости именно сейчас. В наших проектах банки в этот непростой период предлагают ипотеку от 6–6,5%. Мы работали с партнерами новые программы поддержки клиентов: низкая, почти нулевая ставка (0,5%) на первый год кредита, которую субсидирует застройщик, ипотечные каникулы до конца строительства, благодаря которым платежи по кредиту будут ниже. Кроме того, можно получить дополнительное преимущество в цене: в проектах Glorax Development действует скидка при покупке недвижимости онлайн», — поясняет господин Коновалов.

Как отмечают участники рынка, большинство людей уже адаптировалось к дистанционным методом покупки — без посещения офисов продаж. Для удобства покупателей квартир от Glorax Development на сайте проектов есть возможность отследить динамику строительства по онлайн-камерам и фотоотчетам, а также узнать о преимуществах локации по интерактивным картам, выбрать планировку, просчитать на ипотечном калькуляторе варианты оплаты и подать документы в банк. Связь с менеджером отдела продаж происходит как по телефону, так и по видеосвязи: для клиента могут провести презентацию у макета жилого комплекса, подробнее рассказать о проекте и условиях покупки. Оформить сделку можно при помощи электронной подписи или запросить документы курьером. ■

ПРОВЕРКА НА СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ

В НАЧАЛЕ ГОДА, ВПЕРВЫЕ СТОЛКНУВШИСЬ С КРИЗИСОМ, СТАБИЛЬНО РАСТУЩИЙ РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ НАЧАЛ ПЕРЕСТРАИВАТЬСЯ С СЕГМЕНТА КРАТКОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ НА ДОЛГОСРОЧНУЮ. ДЕВЕЛОПЕРЫ РАССЧИТЫВАЮТ НА ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС, В ТО ВРЕМЯ КАК СНИЖЕНИЕ ДОХОДНОСТИ ДЕЙСТВУЮЩИХ КОМПЛЕКСОВ УЖЕ ОЧЕВИДНО. ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ПРОГНОЗАМ, ПОЛНОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ОТРАСЛИ СТОИТ ОЖИДАТЬ НЕ РАНЕЕ ЛЕТНЕГО СЕЗОНА 2023 ГОДА.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

На конец первого квартала текущего года предложение на рынке апартментов Петербурга составило 6,6 тыс. юнитов, сократившись почти на треть (на 30,5%) по сравнению с началом января, отмечает Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group). Таким образом, интерес инвесторов к данному сегменту недвижимости, демонстрирующему положительную динамику на протяжении последних четырех лет, в целом сохранился. «В первом квартале 2020 года было продано 1,3 тыс. юнитов. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года фиксируется значительный прирост в размере 52,3%, а если сравнивать с четвертым кварталом 2019 года, то корректировка составила –4,9%», — продолжает госпожа Трошева. При этом доля сервисных апартментов достигла 78% (75% годом ранее).

Что касается уровня цен, то, по данным Colliers International, в первом квартале 2020 года средняя стоимость городских апартментов в Петербурге увеличилась на 10,7% (155 тыс. рублей за квадратный метр) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В сервисных апартментах, в свою очередь, прирост стоимости квадратного метра в проектах комфорт- и бизнес-класса составил 2% (115 тыс. рублей за квадратный метр) и 13% (189 тыс. рублей) соответственно.

Между тем, по мнению опрошенных Guide экспертов, оценивать перспективы рынка по итогам продаж первого квартала практически невозможно, поскольку буквально в течение двух-трех недель апреля как застройщики, так и инвесторы оказались совершенно в другой реальности. И если экономическая неопределенность, вызванная падением цен на нефть, а также анонсированное в конце марта введение НДС в размере 13%, взимаемого с суммы процентов по всем вкладам более 1 млн рублей, стимулировали покупательскую активность, то стремящийся к нулю туристический поток, вызванный пандемией, фактически сделал апарта-

менты инструментом для консервативных инвестиций, приближая их в этом плане к жилью. «Но в максимально пассивной модели получения дохода благодаря сервисам УК», — уточняет Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге.

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ По данным Colliers International, в течение прошлого квартала сервисные апартменты пополнились двумя объектами, к управлению которыми был привлечен международный гостиничный оператор. Так, в продажу вышел проект cOASIS Vertical, в состав которого входят пять корпусов: два отеля под брендами Ramada Encoreby Wyndham и Vertical, а также три коливинга You Co. Кроме того, в продажу вышел новый корпус в составе комплекса апартментов Valo — Mercure Saint-Petersburg (категории «четыре звезды»), состоящий из 160 гостиничных номеров и 320 апартментов под маркой Mercure Residence. Впервые с 2017 года в сегменте несервисных апартментов петербургскому рынку был представлен комплекс элит-класса «Дом Балле» на Театральной площади от застройщика «Мега Хаус», включающий в себя 25 резиденций.

Кроме того, с января по март были введены в эксплуатацию два объекта общей площадью апартментов более 47 тыс. кв. м: Vertical We&I (Besar) и «YE'S на Социалистической» (ГК «Пионер»). Также в операционную стадию вышла первая очередь апарт-отеля Valo (750 юнитов). Всего, по данным Colliers International, до конца 2020 года ожидается ввод около 200 тыс. кв. м апартментов, или 5465 лотов.

По мнению Светланы Московченко, руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, в 2020 году замедление темпов вывода новых объектов в продажу станет одной из основных тенденций на рынке. «Опытные девелоперы наверняка внесут некоторые корректировки в концепции своих проектов для создания более качественного про-



ДЛЯ АПАРТАМЕНТОВ НЫНЕШНИЙ КРИЗИС — ЭТО ПЕРВАЯ СЕРЬЕЗНАЯ ПРОВЕРКА НА СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ, ПОСКОЛЬКУ НА МОМЕНТ КРИЗИСА 2014 ГОДА СЕГМЕНТ ЕЩЕ НЕ СФОРМИРОВАЛСЯ

дукта, отвечающего всем требованиям комфортного проживания в любых режимах и способного привлечь покупателя», — объясняет эксперт.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ФОРМАТЫ «Для апартментов это первая серьезная проверка на состоятельность, поскольку на момент кризиса 2014 года сегмент еще не сформировался. Мы видим, как управляющие компании перестроились на долгосрочные форматы аренды и работают сейчас даже без туристов. По информации наших партнеров, этот год будет завершен без убытков», — делится мнением Сергей Мохнар, директор департамента развития ГК «ПСК». Учитывая это, апартменты вполне могут сохранить за собой статус самого быстрорастущего сегмента, добавляет эксперт.

Об этом же говорят и аналитики Colliers International, подчеркивая, что в текущих условиях некоторые апарт-отели Петербурга (Vertical, Art Studio Nevsky, Docklands) перевели часть своего номерного фонда в сегмент долгосрочной аренды с возможностью арендовать юнит на месяц и более по цене квартиры, получив дополнительный набор услуг и инфраструктуру. Некоторые из них даже предлагают услуги по самоизоляции. «Мне известны примеры сдачи апартментов в аренду жителям Москвы, решивших изолироваться от кардинальных столичных мер. Люди, чей формат работы это позволяет, сменили обстановку на петербургскую. По крайней мере, у нас не требуется пропуск на выход из дома», — говорит господин Мохнар.

По словам господина Косарева, после шока 2020 года девелоперы и управляющие компании еще более консервативно будут подходить к программам гарантированной доходности, вплоть до полного отказа от них либо сохранения преимущественно как маркетингового инструмента. «Ожидания и, надеюсь, обещания сверхдоходности остались в прошлом», — добавляет генеральный директор Colliers International.

«На текущий момент доходность инвестиций в сервисные апартменты снизилась пропорционально заполняемости объектов. Если раньше девелопер рассчитывал показатели, исходя из загрузки около 70%, то сейчас она в лучшем случае составит 40–50%», — указывает госпожа Московченко. Однако, по ее словам, данная ситуация — явление временное, хотя для некоторых инвесторов станет показательной в оценке риска вложений в апартменты и, возможно, причиной переориентации на другие источники дохода.

По словам госпожи Трошевой, средняя доходность апартментов составляет 8–10%, в отдельных случаях доходит до 15%. «Стоит учитывать, что апартменты, которые сейчас находятся в стадии строительства, будут сданы не сегодня, а через год-два. К этому моменту кризис закончится, ситуация вернется в привычное русло, и проект сможет показать заявленную доходность», — считает эксперт.

Господин Косарев отмечает, что в настоящее время прогнозы по доходности апартментов на 2021 год и последующие годы никак не пересматриваются, весь удар придется только на текущий год. Это будет означать, что потери по большей части понесут лишь собственники апартментов в действующих комплексах, а на инвесторов строящихся ситуация повлиять не должна.

«В настоящее время мы прогнозируем, что восстановление рынка Санкт-Петербурга произойдет не ранее летнего сезона 2023 года, поэтому следует ожидать снижение доходности инвестиций в апартменты в краткосрочной перспективе», — говорит руководитель отдела гостиничного бизнеса JLL Яна Уханова. При этом, по мнению эксперта, альтернатив пассивным инвестициям не так много, так как ставки по депозитам также снижаются. «Фактически спрос на апартменты в качестве пассивного инвестиционного дохода сохранится», — добавляет она. ■

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СЕГМЕНТ

ЛИЗИНГ НЕДВИЖИМОСТИ

ПОЛЬЗУЕТСЯ ВСЕ БОЛЬШИМ СПРОСОМ У КОМПАНИЙ. В ПРОШЛОМ ГОДУ ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ В РОССИИ УВЕЛИЧИЛСЯ В ТРИ РАЗА. И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ФОРМИРУЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ЕГО ЧАСТЬ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. В 2020 ГОДУ ДОЛЯ СЕГМЕНТА МОЖЕТ ВЫРАСТИ НА 5–10%. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Объем нового бизнеса в сегменте лизинга недвижимости по итогам 2019 года составил 88,5 млрд рублей, что в три раза больше объема 2018 года, отмечают аналитики агентства «Эксперт РА». При этом около 80% нового бизнеса с недвижимостью пришлось на сделки компании «Сбербанк Лизинг», поэтому столь высокая динамика не показывает реальную ситуацию с лизингом недвижимости в стране, считает старший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Руслан Коршунов. В целом доля лизинга недвижимости в совокупном лизинговом портфеле по-прежнему остается невысокой: на начало 2020 года на него приходилось около 5% против 2% годом ранее, добавляет господин Коршунов.

«Спрос в сфере недвижимости есть, и Петербург формирует значительную его часть: до половины от всех поступающих к нам заявок на лизинг недвижимости приходит отсюда», — отмечает Евгений Татаринов, коммерческий директор ГК «ВТБ Лизинг». Сделок с недвижимостью у компании в прошлом году не было, добавляет он, но в этом году, учитывая тренды рынка и динамику спроса, бизнес в этом сегменте начнет развиваться.

ОБЪЕКТЫ «ПОД КЛЮЧ» Лизинг недвижимости по сути представляет собой аренду определенного объекта недвижимости с последующим выкупом. При этом лизинг используется как финансирование сделок по приобретению как готовых объектов недвижимого имущества, так и строящихся. С помощью лизинга можно также рефинансировать сделки по уже приобретенной недвижимости. Этот вид лизинга чаще всего применяется в отношении коммерческой недвижимости, производственных помещений, складов, когда недвижимость используется предпринимателями с целью получения дохода.

По оценке генерального директора компании «ГКР-Лизинг» (входит в ГК «Развитие») Анны Филатовой, за последний год доля этого сегмента в общем объеме лизинговых сделок увеличилась. «Если ранее далеко не все лизинговые компании готовы были оформлять сделку данного вида, то на сегодняшний день основные игроки рынка готовы рассматривать не только приобретение недвижимости в лизинг, но и структурированные сделки, так сказать, „под ключ“, когда вместе с производственным зданием возможно приобретение необходимого оборудования», — говорит она.

Лизинг востребован при финансировании сделок по приобретению крупных объектов недвижимости (ТЦ, офисных центров и логистических терминалов) и практически не используется предпринимателями, инвестирующими в объекты стрит-ритейла, отмечает Артем Гудченко, президент группы компаний RENTA. «Являясь по сути финансовой арендой актива, лизинг по закону должен содер-



ЛИЗИНГ ВОСТРЕБОВАН ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ СДЕЛОК ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ КРУПНЫХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ — ТОРГОВЫХ, ОФИСНЫХ ЦЕНТРОВ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ ТЕРМИНАЛОВ

жать НДС 20%. При этом большинство предпринимателей предпочитает вести свою деятельность по сдаче в аренду в форме ИП или ООО, используя упрощенную систему налогообложения. Таким образом, они не могут учитывать входящий от лизинговых компаний НДС, что делает данный инструмент для них слишком дорогим», — указывает господин Гудченко. С другой стороны, лизинговые компании получают фондирование от коммерческих банков, которые не готовы при расчете рисков по кредитной сделке использовать только доход от аренды объекта. Им необходимо предоставить общую информацию о финансовом состоянии заемщика, которое по их внутренним инструкциям должно быть достаточно устойчивым, чтобы покрывать все возможные риски и требования, добавляет эксперт.

«Среди общего числа запросов на лизинг недвижимости мы наблюдаем преобладание заявок собственников объектов по рефинансированию текущих кредитов. В целом лизинг недвижимости остается нишевым продуктом и имеет тенденцию к небольшой динамике в периоды роста всего рынка недвижимости», — рассказывает господин Татаринов. Основные заявки поступают от компаний, хотя ограничений для индивидуальных предпринимателей нет.

«Как правило, обращаются частные компании и предприятия, которые приобретают коммерческие здания и встроены помещения для своей непосредственной деятельности. Жилая недвижимость не является средством производства, а цель нашей компании — финансировать бизнес», — добавляет руководитель группы оборудования и спецтехники ООО «Интерлизинг» Дмитрий Албегов. Он считает, что на сегодняшний день отсутствует экономический смысл развивать услугу лизинга жилой недвижимости в связи с тем, что она не облагается НДС, а услуга ли-

зинга облагается по ставке 20%. «Гораздо эффективнее решать вопрос финансирования с помощью ипотечного кредитования», — резюмирует эксперт.

Однако, по словам Анны Филатовой, за последний год лизинг апартаментов начал достаточно активно развиваться, многие застройщики совместно с лизинговыми компаниями создают специальные программы. По сравнению с банковским кредитом у лизинга есть ряд преимуществ: требования к оформлению проще, не нужен поручитель, возможно приобретение не только объекта недвижимости, но и необходимого для деятельности компании оборудования, первоначальный взнос — не выше 10% (что особенно актуально для частных лиц), также у лизинга есть ряд налоговых льгот, перечисляет руководитель практики «Недвижимость и строительство» Legal to Business Дарья Филина.

ПАРАМЕТРЫ СДЕЛОК По словам господина Албегова, клиенты, как правило, запрашивают более долгий срок лизинга недвижимости, чем по другим предметам лизинга, и более низкий авансовый платеж: срок около 60 месяцев и аванс в среднем в районе 20%. Параметры сделок лизинга недвижимости и требования к клиентам стандартны и практически не отличаются от любой другой лизинговой сделки: аванс от 10% (в основном 20%), срок лизинга в данном случае больше — 7–10 лет, добавляет госпожа Филатова.

Как отмечает Дарья Филина, лизинговые компании предъявляют к недвижимости повышенные требования: она не должна находиться в залоге или в аренде в течение предшествующего года, не должно быть задолженностей по коммунальным платежам, не допускается наличие незаконных перепланировок, объект на первичном рынке (новостройки) должен быть введен в эксплуатацию и полностью достроен.

В числе сложностей в части приобретения коммерческой недвижимости эксперты отмечают непростой этап регистрации. Так, если это отдельно стоящее здание и сооружение, то при переходе права собственности здание остается неразрывно связано с земельным участком под ним, а земля законодательно не может быть предметом лизинга, говорит Дмитрий Албегов. Но зарегистрировать переход права собственности и передать в лизинг недвижимость без земли не предоставляется возможным. Возникает противоречие, которое возможно решить параллельным договором аренды с выкупом земельного участка. Например, лизинговая компания приобретает для лизингополучателя недвижимость с целью передачи в лизинг и одновременно приобретает землю с целью передачи в аренду с выкупом.

«По объектам коммерческой недвижимости на вторичном рынке мы сталкиваемся с тем, что балансовая стоимость объектов в большинстве случаев существенно ниже рыночной, и при продаже данного имущества лизинговой компании у продавца формируется большая сумма налогов, которые он должен оплатить в бюджет. Это отпугивает продавцов и вынуждает искать другие способы реализации данных объектов», — добавляет господин Албегов.

НЕЯСНЫЙ СПРОС В 2020 году эксперты ожидают увеличения доли лизинга недвижимости. В случае отсутствия каких-то серьезных внешних потрясений в целом по рынку она может вырасти на 5–10%, оценивает господин Албегов. «Каких-либо изменений в развитии этого сегмента или в законодательном регулировании мы не ожидаем. Объем сделок может значительно увеличиться только благодаря отдельным крупным проектам», — добавляет господин Татаринов.

«Резкий рост курса иностранных валют негативно влияет на деловую активность и многие отрасли экономики, в том числе и на рынок лизинга. В краткосрочной перспективе наблюдается неопределенность в реализации планов компаний — большинство работ законтрактовано в рублях. В долгосрочной перспективе многое будет зависеть от монетарной политики государства и движения стоимости финансирования», — отмечает генеральный директор «Интерлизинга» Сергей Савинов.

Строить прогнозы в текущих экономических условиях затруднительно, считает Елена Блохина, директор филиала «Райффайзен-Лизинга» в Санкт-Петербурге. «Увеличения спроса на лизинг недвижимости мы не ожидаем. Спрос на лизинговые услуги в целом скорее сохранится на прежнем уровне в следующих отраслях: дорожное строительство и перевозки (авто- и железнодорожные), IT и медицина», — говорит она. ■

ДЕРЖАТЬ КЛИЕНТА НА РАССТОЯНИИ ПЕРИОД САМОИЗО-

ЛЯЦИИ ЗАСТАВИЛ БОЛЬШИНСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ УСИЛИТЬ ЦИФРОВУЮ СО-

СТАВЛЯЮЩУЮ СВОЕГО БИЗНЕСА, МНОГИЕ КОМПАНИИ СТАЛИ СПЕШНО ПЕРЕСТРАИВАТЬ СХЕ-

МЫ ПРОДАЖ ТАК, ЧТОБЫ У ПОКУПАТЕЛЯ ПОЯВИЛАСЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАКЛЮЧАТЬ СДЕЛКИ

ДИСТАНЦИОННО. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО И ПОСЛЕ ПРЕКРАЩЕНИЯ ПАНДЕМИИ ЭТОТ НАВЫК

ОКАЖЕТСЯ ВОСТРЕБОВАННЫМ И БЛАГОТВОРНО СКАЖЕТСЯ НА РАЗВИТИИ ОТРАСЛИ.

РОМАН РУСАКОВ

Онлайн-покупки, в частности на рынке первичного жилья, в условиях пандемии стали вынужденной необходимостью. Большинство застройщиков создало специальные сервисы для реализации квартир бесконтактным способом: через сайт происходит выбор и бронирование квартиры, затем оформление с помощью электронной подписи, которую также можно получить дистанционно, и электронная регистрация в Росреестре. Оплата осуществляется уже после регистрации договора. Кроме того, в 2019 году произошло снижение стоимости эквайринга для продавцов новостроек. «Появление возможности оплачивать недвижимость безналичным способом может также положительно сказаться на доле сделок, совершаемых онлайн», — считает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

«Услуги по продаже квартир онлайн, которые девелоперы предлагали еще до пандемии коронавируса. При этом многие эксперты были уверены, что механизмы эти останутся невостребованными и продажи эти работать не будут. Дальновидности этих компаний теперь можно только поражаться», — полагает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International. Тем не менее у остальных игроков сейчас также появилась возможность изменить свою парадигму мышления, «оцифровать» бизнес-процессы и сделать их более эффективными, указывает эксперт.

ЧАСТИЧНОЕ ПРИСУТСТВИЕ Специалисты компании «Бест-Новострой» отмечают, что пока полностью перевести все виды сделок с жильем в режим онлайн не получается. «В большинстве случаев полностью осуществить сделку онлайн пока не позволяет ряд обстоятельств. Например, чтобы оплатить договор после его регистрации, нужно посетить банк. Если недвижимость приобретается в браке, необходимо согласие на сделку, которое надо заверить у нотариуса. Оформление права собственности требует личного присутствия, однако МФЦ закрыты для посещения (исключением является регистрация смерти), — перечисляет Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой». — Отдельный момент — получение ипотеки, ведь для оформления заявки необходимо предоставить копию трудовой книжки и справку о доходах, заверенные работодателем, при этом предоставить эти документы в электронном виде с электронной цифровой подписью могут пока не все компании». Тем не менее, считает она, потенциал покупки недвижимости онлайн очень высок, что обусловлено удобством проведения самой процедуры и растущей компьютерной грамотностью покупательской аудито-



УСЛУГИ ПО ПРОДАЖЕ КВАРТИР ОНЛАЙН НЕКОТОРЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРЕДЛАГАЛИ ЕЩЕ ДО ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА. ПРИ ЭТОМ МНОГИЕ ЭКСПЕРТЫ БЫЛИ УВЕРЕНЫ, ЧТО ТАКИЕ МЕХАНИЗМЫ ОСТАНУТСЯ НЕВОСТРЕБОВАННЫМИ И ПРОДАЖИ ЭТИ РАБОТАТЬ НЕ БУДУТ

рии. Госпожа Конвей с коллегой согласна: «Без подписи нотариуса полностью сделку не завершить».

Михаил Гуцин, директор по маркетингу группы RBI, рассказывает: «Сейчас мы работаем с клиентами полностью удаленно. Менеджеры проводят онлайн-консультации по видеосвязи, демонстрируют цифровые буклеты, 3D-планы и видео объектов. Просмотры мы организуем посредством индивидуальных онлайн-туров: демонстрируем именно ту квартиру, которую клиент хочет приобрести. Весь этап оформления документов полностью дистанционный, включая оформление заявления на ипотечный кредит. Обмен оригинальными версиями документов организован через водителей-курьеров. Единственный момент, когда потребуются личное присутствие, — подтверждение тождественности документов у нотариуса. Но и здесь визит индивидуальный, и осуществляется он по предварительной записи, в кабинете будет только клиент и специалист».

БОЯЗНЬ НЕИЗВЕСТНОГО Руководитель отдела продаж холдинга «Аквилон Инвест» Егор Федоров говорит: «Наши сервисы позволяют клиентам пройти все этапы сделки дистанционно. Основная сложность, с которой мы столкнулись, — это отсутствие у большинства покупателей недвижимости опыта заключения онлайн-сделок. Как следствие, некоторые клиенты сомневаются в безопасности такого формата, многие ошибочно думают, что это неудобно. Но именно таким образом уже несколько лет приобретают квартиры наши региональные покупатели, и мы понимаем, что людям просто нужно время, чтобы привыкнуть к новому формату. Часть сделок мы уже проводим онлайн. Уверен, что онлайн-сервисы останутся востребованными и после того, как отменят меры по самоизоляции. Просто потому что это удобно и быстро. Кроме того, мы предлагаем дополнительную скидку на квартиры, приобретенные онлайн».

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС»,

утверждает, что именно КВС год назад первой в Санкт-Петербурге запустила онлайн-магазин квартир, и сделку в нем действительно можно оформить, не выходя из дома. «Нужен только компьютер или смартфон с выходом в сеть. На момент создания сервиса основной задачей было сделать покупку квартиры более комфортной, избавить клиента от бумажной волокиты, поездок в офис, банк, МФЦ, сэкономить время покупателя. Сегодня, в ситуации с пандемией и всеобщими карантинными мерами, сервис приобрел совершенно иное значение. Из категории „фишки“, дополнительного удобства, он перешел в категорию насущной необходимости. Сегодня онлайн-магазин позволяет нам стабильно вести бизнес, безопасно и комфортно для наших клиентов», — радуется эксперт. По ее словам, весь процесс покупки занимает около пяти дней, с использованием ипотеки — от семи до двенадцати дней. Впрочем, госпожа Альшаева признает: при ипотеке клиенту потребуется один раз лично посетить банк для подписания кредитного договора, такие услуги еще не переведены в онлайн. Кроме того, если клиент находится в браке, необходимо нотариально заверенное согласие супруга. Без личного присутствия пока не обойтись и в том случае, когда квартира приобретается с использованием госпрограмм, жилищных сертификатов, военной ипотеки. «Я думаю, это вопрос времени. Последние события еще больше подчеркнули необходимость глобального перестроения, более быстрого внедрения цифровых технологий», — полагает госпожа Альшаева.

Она отмечает, что интерес покупателей к онлайн-покупке квартир даже выше, чем ожидали в компании. «Если в первые месяцы около 5% сделок у нас заключалось онлайн, то в декабре, после подключения ипотеки, доля достигла 38%. В марте ввиду последних событий количество онлайн-сделок превысило 50%. Сервис оценили и региональные клиенты, для которых время сделки сократилось вдвое», — приводит данные эксперт.

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, рассказал: «Доля дистанционных продаж сейчас в наших проектах составляет 20–40%, и интерес покупателей к онлайн-покупке недвижимости растет».

ПОТРОГАТЬ РУКАМИ Денис Казберов, руководитель проектов компании «Мегалит — Охта Групп», считает, что личный визит покупателя в офис продаж был не столько обязательным этапом, сколько психологически важным моментом. «В изменившихся обстоятельствах, когда люди проводят больше времени дома, у них есть возможность в интернете подробно изучить информацию о проекте, выбрать конкретную квартиру, а затем уже связаться с менеджером для уточнения деталей», — говорит он.

Впрочем, не все компании считают, что необходимо внедрять сервис онлайн-сделок. «Полноценной схемы онлайн-продажи у нас нет. Но мы готовы по телефону или с помощью мессенджеров все рассказать покупателю, подготовить пакет документов, а потом провести сделку. На данном этапе нам этого достаточно», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Марина Агеева, директор по маркетингу ГК «Красная стрела», также считает, что факт личного присутствия для покупателя пока важен. «Если человек покупает квартиру для себя, чтобы в ней жить, он обязательно захочет увидеть ее вживую, зайти в шоурум, изучить прилегающую к жилому комплексу территорию. Любая, даже очень качественно сделанная виртуальная реальность, не может сравниться с реальным миром: она его упростит или наоборот приукрасит. VR пока еще не передает реальных шумов, запахов, не показывает истинное социальное окружение, лишь идеальных людей из фотобанков. Ориентируясь только на технические параметры, то есть „не глядя“, сейчас покупают только маленькие типовые квартиры или апартаменты под сдачу или на перепродажу. Но в наших проектах доля таких сделок несущественна, так как мы строим семейные ЖК».

Госпожа Альшаева констатирует: в целом первичный рынок более унифицирован, поэтому перевести сделки в онлайн здесь проще. Клиент приобретает еще не готовую квартиру и все равно принимает решение, исходя из представленной информации о застройщике и проекте, посмотрев рендеры, фото, отзывы клиентов. «Да, он может посетить шоурум, выехать на место строительства и оценить транспортную доступность, но это все равно будет достаточно типовая информация. Поэтому на первичном рынке, в отличие от вторичного, онлайн-продажи будут развиваться гораздо проще и быстрее», — резюмирует эксперт. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

«ПРИНИМАЯ РЕШЕНИЕ О ПРИОБРЕТЕНИИ УЧАСТКОВ, МЫ ВСЕГДА СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ»

О ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В ПЕТЕРБУРГЕ, СОХРАНЕНИИ ИНТЕРЕСА К ЦЕНТРАЛЬНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА, ПЕРСПЕКТИВАХ ПОПОЛНЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА, А ТАКЖЕ О ВОЗМОЖНОМ ВЫХОДЕ КОМПАНИИ В НОВЫЕ ДЛЯ НЕЕ СЕГМЕНТЫ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛА ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ АО «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» АННА СМОЛЬНАЯ.

GUIDE: Скорректировала ли текущая ситуация планы ЮИТ по наращиванию земельного банка?

АННА СМОЛЬНАЯ: Нет, нынешняя ситуация на планах ЮИТ не отразилась. Мы по-прежнему планируем до конца года приобрести один-два участка под строительство до 50 тыс. кв. м жилья. Я сейчас очень активно смотрю перспективные для покупки участки и могу отметить, что предложений на рынке стало больше. При этом по сравнению с началом года участки не стали дешевле. Полагаю, цены скорректируются чуть позднее, но этот скачок не будет резким. И самое главное: спрогнозировать, в какую сторону они изменятся, пока довольно затруднительно.

G: От чего это будет зависеть?

А. С.: На стоимость земли напрямую влияет динамика цен на квартиры на первичном рынке. Поскольку сейчас затраты на стройматериалы возрастают, застройщики вынуждены увеличивать цены, чтобы извлечь прибыль. Вместе с тем, скорее всего, будет снижаться покупательная способность населения. Поэтому рынок земли в ближайшей перспективе будет находиться в поиске баланса. Но, повторюсь, лично я не предвижу резких скачков цен.

G: Какими основными критериями вы руководствуетесь, выбирая участки под застройку?

А. С.: Решение о приобретении того или иного участка основывается на потребности компании в товарном запасе на плановый год. Лично для меня выбор земельного участка — это интересная и живая работа. Приезжая на место, я начинаю думать о том, хотела бы жить здесь я или кто-нибудь из моих знакомых. Я прислушиваюсь, например, к тому, шумят ли рядом поезда, присутствуют ли посторонние запахи. То есть в этом процессе важную роль играет собственное эмоциональное восприятие, простое человеческое ощущение, хорошо здесь или нет. Далее начинается оценка размеров участка, окружающей застройки и переход к анализу законодательства и градостроительных норм. После чего прорабатывается экономика будущего проекта. Она либо складывается, либо нет. И на основе традиционных критериев, таких как размер, цена и локация, принимается или не принимается решение о покупке. Могу сказать, что более чем за десять лет, в течение которых я этим занимаюсь, интуиция меня не

подводит. Если сразу на месте появилось ощущение, что данный участок правильный для компании, то он впоследствии и покупается.

G: Среди недавних приобретений ЮИТ — земельные участки в Калининском районе города. Почему было принято решение остановиться именно на этом районе?

А. С.: Несмотря на то, что оба участка расположены в Калининском районе, у них совершенно разные локации и форматы. Участок на улице Васенко находится в обжитой части района, в зоне сформировавшейся жилой застройки, неподалеку от Любашинского сада. Рассматривая данную территорию, мы немного сомневались из-за расположенного неподалеку Полюстровского рынка. Однако, принимая решение о приобретении земли, мы всегда смотрим в будущее. В Москве уже реализованы проекты реконструкции рынков, подобные программы начались и в Петербурге, так что со временем рынок на Полюстровском должен стать новой точкой притяжения, каким сейчас является Андреевский рынок на Васильевском острове. Это добавит локации дополнительное преимущество. Что касается участка в Нейшлотском переулке, то я бы его даже причислила к центру: он совсем рядом с Петроградской стороной, исторической частью Выборгского района, а к Калининскому относится только формально. Среди других его очевидных плюсов — хороший размер, пешая доступность от метро, близость к Ботаническому, Большому Сампсониевскому и Выборгскому садам, к прекрасно благоустроенной набережной реки Карповки и развитая социальная инфраструктура. Я считаю, что это очень удачное приобретение для компании, и многие девелоперы с ним нас поздравляли.

G: Также в конце прошлого года компания купила небольшой участок на Курляндской улице. Означает ли это, что реализация проектов в центральной части города снова в сфере ваших интересов?

А. С.: Могу сказать, что ЮИТ никогда не терял интерес к центральной части Петербурга. Мы любим центр, но проявляем интерес лишь к тем зонам, где разрешено новое строительство, то есть вне «золотого треугольника». Также мы однозначно не будем заниматься капитальным ремонтом памятников и исторических домов в центре города. Все это сопряжено с большими рисками, в частности, связанными

с восстановлением аварийных зданий, которые нельзя сносить. Что касается участка на Курляндской, то его, вместе с участком на Васенко, мы рассматривали в рамках одного пула: они оба небольшого размера, и ЮИТ будет реализовывать на них примерно одинаковый продукт. Это приятная часть Коломны, в пешей доступности от метро, Фонтанки, Мариинского театра, Новой Голландии. Здесь будет небольшой комфортабельный дом на 100 квартир. В нынешней ситуации участки с подобными характеристиками — это то, что нужно рынку.

G: На каких сегментах сейчас сосредоточится ЮИТ?

А. С.: Компания пока не планирует реализовывать проекты элит-класса, отдавая предпочтение сегментам комфорт, комфорт-прайм и бизнес. То есть тому, в чем ЮИТ, собственно, и преуспел как в России, так и в других странах: будем продолжать создавать комфортную среду. Без сомнения, мы не пойдем в эконом-сегмент и не станем строить дома около КАД. Тот продукт, который продает ЮИТ, предполагает более высокую цену, по которой в той локации квартиры покупать не будут. Мы знаем примеры проектов повышенного класса, которые возводили в местах, для них не предназначенных. И это были unsuccessful проекты. Добавлю, что, по моему мнению, ситуация с пандемией высветила потребности в комфортной среде, которые раньше не были так очевидны покупателям. Мне кажется, что в ближайшие годы люди все больше будут задумываться о возможности трансформации жилого пространства, а также о важности наличия закрытых и безопасных дворов и общественных зон.

G: Стоит ли в ближайшие несколько лет ожидать появления новых проектов комплексного освоения территории от ЮИТ?

А. С.: Нет, мы не нацелены на реализацию подобных проектов. Сейчас в планах компании нет проектов продолжительностью до двадцати лет. Наш цикл должен ограничиваться семью-восемью годами.

G: А как насчет малоэтажного строительства?

А. С.: Мы не исключаем возможности реализации проектов малоэтажной застройки наподобие пятиэтажного комплекса Inkeri в Пушкине. Это для нас понятный формат. Поскольку ЮИТ интересуют участки в границах Петербурга, то для

малоэтажного строительства подошел бы, например, Курортный район.

G: Рассматриваете ли вы возможность приобретения участков для строительства сервисных апарт-отелей?

А. С.: Если говорить в целом, то это не наш сегмент и не наш продукт. Но если нам понравится локация участка и при этом он будет расположен в условно разрешенной зоне с возможностью застройки только половины его территории жильем, то мы можем рассмотреть сегмент апарт-отелей в качестве альтернативы. И это будут не сервисные апарт-отели, а так называемое псевдожилье, которое продается с дисконтом. Такой вариант проживания может быть интересен, например, индивидуальным предпринимателям, фрилансерам: коммерческое помещение можно использовать как для жизни, так и для работы. Если резюмировать, то участки, половину территории которых можно застроить апарт-отелями, мы также смотрим. Однако повторюсь: в сегмент именно сервисных апарт-отелей мы входить не планируем. Даже несмотря на то, что у ЮИТ есть подразделение «ЮИТ Сервис», которое много лет занимается обслуживанием наших домов и могло бы взять на себя такое управление. Но тогда появится риск снижения качества услуг по нашему основному бизнесу, а допустить этого мы не можем.

G: Поговорим о бывших промышленных территориях. Почему их освоение идет так медленно? Снижается ли интерес инвесторов к участкам под редевелопмент?

А. С.: Невысокие темпы освоения промышленных территорий связаны с тем, что город регулирует их перевод под жилье, действуя поступательно. И это совершенно правильно, поскольку в противном случае может случиться транспортный коллапс. Отправить «в рынок», условно, 200 тыс. кв. м без социальной инфраструктуры было бы огромной ошибкой. Если говорить о ЮИТ, то мы специализируемся на точечной застройке, и если и приобретаем бывшие промышленные участки, то это территории небольших заводов или, к примеру, СТО. Появление на их месте жилых домов не нарушит налаженные потоки, кроме того, вокруг есть уже вся инфраструктура. Возвращаясь к большим пятнам под застройку бывших промышленных зон, могу сказать, что интерес девелоперов к ним не ослаб, они идут туда очень охотно. ■

УМ НЕ СПРЯЧЕШЬ

ВСЕ БОЛЬШОЙ ПРОЦЕНТ ЖИЛЬЯ В РОССИИ ОБОРУДОВАЕТСЯ СИСТЕМАМИ «УМНЫЙ ДОМ». И ЕСЛИ ЗА РУБЕЖОМ ЭТИ ТЕХНОЛОГИИ РЕШАЮТ ЗАДАЧУ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ И ЭКОНОМИИ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ, ТО У РОССИЯН НА ПЕРВОМ МЕСТЕ СТОИТ КОМФОРТ.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

Шон Да, генеральный директор YI Technology, говорит, что объем рынка «умного дома» в РФ в 2020 году составит \$850 млн. На сегодняшний момент система или ее элементы внедрены в 3,8% новостроек. Ожидается, что данная отметка достигнет 8,5–9% к 2022 году, говорит господин Да. В целом, по исследованиям Discovery Research Group, объем рынка «умных домов» растет ежегодно на 11–12%, в ближайшие годы прогнозируется рост до 16–17%.

Ринат Максutow, руководитель практики «Новые технологии» Accenture в России, полагает, что основу рынка сегодня составляет «умная» крупная и мелкая бытовая техника, управляемая через смартфон, а также «умные колонки».

Господин Да говорит: «Рынок „умного дома“ разделен на три основных элемента, взаимосвязанных друг с другом. Первый включает устройства, которые могут быть подключены к системам; второй предполагает „умные“ системы и платформы для управления „умными домами“; третий — услуги по их подключению и настройке. Клиентов интересуют такие „умные“ домашние устройства, как IP-камеры и камеры Wi-Fi, интеллектуальные розетки и датчики, интеллектуальные весовые устройства, датчики открытия дверей, датчики движения и центры управления „умным домом“».

ДВЕ ОПОРЫ Виктор Мазурик, директор по маркетингу и монетизации инноваций АО «ЭР-Телеком Холдинг», полагает, что систему «умный дом» можно условно разделить на два направления. Первое — это стандартные поквартирные решения: счетчики энергоучета, датчики света, температуры, протечки. Второе — системы, которые интегрируются во внутридомовую инфраструктуру (подвалы, чердаки, подъезды) и прилегающую (дворы, парковки). «На сегодняшний день мы наблюдаем рост запросов двух типов. По первому направлению основным заказчиком выступают застройщики, то есть система устанавливается в квартирах на стадии строительства домов, и покупатель получает сразу „умную“ квартиру. А по второму — заказчиками могут быть как застройщики, так и управляющие компании уже заселенных жилых комплексов», — поясняет он.

Виталий Коробов, директор группы «Аквилон», рассказывает: «Для наших новых проектов мы разработали принцип In-Home, объединяющий сразу несколько систем „умного дома“: это и счетчики с автоматической передачей данных управляющей компании, и датчики защиты от пожара и протечек, и встроенная сигнализация, и IP-телефония с возможностью вывода на экран информации с любой камеры видеонаблюдения. С единого экрана в квартире или из мобильного приложения жильцы смогут следить за расходами ресурсов, получать и оплачивать счета от УК, заказывать нужную услугу — от ремонтной бригады до еды на дом,



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ПРЕМИАЛЬНЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ВАРИАНТЫ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ «УМНОГО ДОМА» СТОЯТ ОТ НЕСКОЛЬКИХ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ ЗА БОЛЬШУЮ КВАРТИРУ ДО 10–20 МЛН РУБЛЕЙ В КОТТЕДЖЕ. НО МОЖНО УЛОЖИТЬСЯ И В ГОРАЗДО МЕНЬШУЮ СУММУ

а также быстро отправлять информацию об обнаруженных проблемах в доме в УК или отзыв о работе сотрудников обслуживающей организации, голосовать за то или иное нововведение в доме, дистанционно вызывать лифт. Экраны также будут оборудованы тревожной кнопкой, при нажатии которой происходит вызов бригады быстрого реагирования».

Господин Коробов замечает, что «умный дом» — это совокупность разработок, которые каждый застройщик, а впоследствии каждая УК по согласованию с жильцами готовы применять по своему усмотрению. «„Умные“ технологии в ближайшее время распространятся на весь рынок, но в бизнес-классе они будут представлены широким спектром услуг, а в эконом-сегменте ограничатся, к примеру, счетчиками и личным кабинетом с возможностью оплаты счетов онлайн», — считает эксперт.

НАИГРАЛИСЬ И ХВАТИТ Впрочем, не все девелоперы верят в перспективность систем «умного дома». Станислав Даниелян, генеральный директор Euroinvest Development, считает, что покупатель «наигрался» с этим продуктом и ограни-

чивается преимущественно установкой системы видеонаблюдения.

Как полагает господин Максutow, основная причина — непонимание технологии и пользы. «За рубежом „умные дома“ прежде всего решают задачу обеспечения безопасности и экономии энергопотребления, у россиян же на первом месте стоит комфорт. Кроме того, в РФ технологии воспринимают подходящей в большей степени для загородного дома. Возможность использования технологии дистанционного открытия дверей или включения света у россиян есть, но пока эти устройства работают через разные приложения в разных экосистемах с разными протоколами передачи данных. Российскому рынку „умных домов“ не хватает комплексности: устройства для смарт-домов появляются отдельно друг от друга, каждое решает свою локальную задачу. Для более успешного развития необходимо объединить их в единую экосистему „умных“ помощников», — считает господин Максutow.

Антон Ермаков, исполнительный директор Slick Jump, добавляет: «Значительная часть систем „умного дома“, которые предлагаются на рынке, включая дорогие разработки, может только оповещать о

каких-то событиях, очень редко в системах „умного дома“ предусмотрена автоматизированная цепочка коммуникации с охранными фирмами».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, объясняет: «Перемены в девелопменте, более широкое внедрение систем „умный дом“ — не скачок и не рывок, это серия небольших шагов, которые девелопер делает с покупателем вместе. Покупатель в России только-только удовлетворил спрос на квадратные метры и совсем недавно задумался о том, как сделать их комфортными, в том числе — технологически».

Она верит, что популярность системы «умный дом» растет, при этом внедрение новых технологических «фишек» в квартире означает для покупателя не просто больший комфорт, но и умение пользоваться всеми возможностями. «Драйверами выступают девелоперы, в штате которых работают дизайнеры, которые активно ездят по миру, перенимают лучшие практики, чтобы предложить их на петербургском рынке, и этот опыт интересен покупателю», — говорит госпожа Конвей.

Генеральный директор компании Insyte Сергей Грибанов придерживается иной точки зрения: «Несмотря на взрывной рост рынка „умного дома“ и его элементов в России, у застройщиков в массе пока не сложилось понимания, зачем нужен „умный дом“ и как он должен работать».

«Нужно понимать, что рынок „умных“ систем в России развивается хаотично. Крупные компании вкладывают миллионы долларов в якобы собственные разработки, которые оказываются ребрендингом безымянных китайских систем. При этом если год-два назад основной целью разработчиков был массовый рынок, то теперь происходит разворот на рынок элитного жилья. Проблема в том, что „умные“ системы в России востребованы мало, за них готовы платить либо энтузиасты, либо состоятельные люди, которые уже приобрели все, чем можно удивить друзей и соседей», — сетует господин Ермаков.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД Господин Грибанов отмечает, что внедрять систему «умный дом» проще в индивидуальном жилье. «Если мы говорим о многоквартирных домах, то там все гораздо сложнее. Первичную автоматизацию жилых комплексов проводит застройщик. И это, конечно, больше характерно для жилья бизнес- и премиум-класса, ведь в массовом сегменте строительства экономят на всем», — замечает эксперт. Но господин Грибанов отмечает, что даже в очень дорогом жилье «умный дом» может быть очень низкого качества: дешевое оборудование, несовершенный функционал элементов автоматизации (например, есть датчики протечки, а возможности удаленно заблокировать ее не предусмотрено), передача данных систем безопасности и контроля доступа по Wi-Fi (это очень уязвимый протокол). → 20

spb.kommersant.ru

ПЕТЕРБУРГСКАЯ
ЛЕНТА НОВОСТЕЙ
В ДВА КАСАНИЯ

1.



[ВОЙТИ](#) | [Регистрация](#)

[ГАЗЕТА](#) [ПРИЛОЖЕНИЯ](#) [ВЛАСТЬ](#) [ДЕНЬГИ](#) [ОГОНЁК](#) [WEEKEND](#) [НАУКА](#) [РЕГИОНЫ](#) [UK](#) [FM93.6](#)

[САНКТ-ПЕТЕРБУРГ](#) [ВОЛГОГРАД](#) [ВОРОНЕЖ](#) [ЕКАТЕРИНБУРГ](#) [КАЗАНЬ](#) [КРАСНОДАР](#) [КРАСНОЯРСК](#) [НИЖНИЙ НОВГОРОД](#) [НОВОСИБИРСК](#) [ПЕРМЬ](#) [РОСТОВ-НА-ДОНУ](#)
[САМАРА](#) [УФА](#) [ХАБАРОВСК](#) [ЧЕЛЯБИНСК](#)

2.



РЕКЛАМА, «16+»

18 → Эксперт отмечает: если устанавливать комплексный полноценный «умный дом», объединяющий функционал всех инженерных систем (комплекс проводных и беспроводных устройств), то к стоимости самого оборудования прибавляется оплата специалистам за его установку. В многоквартирных домах соотношение такое: примерно 70–80% цены — за само оборудование, а 20–30% — за установку и интеграцию. В среднем в многоквартирных жилых комплексах цена российского профессионального «умного дома» начинается от 1,5 тыс. рублей на квадратный метр, есть варианты и дешевле (Китай), и дороже (Европа). Стоимость работ по установке профессионального «умного дома» в индивидуальном жилье прибавит к стоимости оборудования уже 30–50%, говорит господин Грибанов. За российские варианты средний чек за полный функционал составляет 250–300 тыс. рублей на один коттедж. Премиальные зарубежные варианты оборудования стоят от нескольких миллионов рублей за большую квартиру (200 кв. м и больше) до 10–20 млн рублей в доме (800–1000 кв. м и больше), а их интеграция и настройка, прокладка кабелей — еще 50–70% от цены устройств.

Господин Да говорит, что стоимость установки систем «умного дома» варьируется в зависимости от нужд и предпочтений потребителя: например, автоматизация систем безопасности стоит 25–27 тыс. рублей в регионах и от 65 тыс. в Москве; автоматизация систем освещения — от 600 тыс. в регионах и от 650 тыс. в Москве. Полноценная установка систем «умный дом», включая систему безо-

пасности, освещения, энергоснабжения, климатических систем, может обойтись в сумму около 1 млн рублей. «Тем не менее все больше разработчиков систем «умного дома» появляется на рынке с более выгодными предложениями и доступными ценами»,— отмечает эксперт.

ЦЕНА ЭКСПЛУАТАЦИИ Господин Мазурик считает, что расходы на эксплуатацию зависят от того, насколько программный комплекс системы связан с общей инженерной системой всего жилого комплекса — с центральным кондиционированием, лифтовым хозяйством. «В случае отдельного ПО могут появиться дополнительные операционные расходы. Кроме того, конечно, важно учитывать этажность зданий, площадь придомовой территории и ряд других факторов»,— указывает эксперт.

Елена Иванкина, заведующая кафедрой управления недвижимостью и ЖКХ факультета рыночных технологий Института отраслевого менеджмента РАНХиГС, говорит, что по статистике в московских элитных комплексах плата за эксплуатацию может сильно варьироваться и составлять от 180 до 300 рублей за квадратный метр.

Николай Круглов, генеральный директор ООО «Люкс Интериорс», впрочем, считает, что расходов требует лишь ненастроенная система: «Хорошая, грамотная система должна быть спроектирована так, чтобы не требовала никаких денег при эксплуатации, не требовала платных вызовов инженеров. Нормальная система позволяют самому в игровой форме в течение одной-двух минут поменять

любые алгоритмы системы «умный дом», назначения каких-то клавиш и модели поведения. Здесь нет каких-то проблем и сложностей. Это может сделать даже пожилой человек, после демонстрации, как нажимаются какие-то программы. Это как телевизор включить с приставкой — примерно такой же уровень сложности при нормально настроенных системах. Поэтому если мы говорим о жилом комплексе, то обычно это входит в стоимость базовых платежей, и это настолько минимальная сумма, что она просто растворяется внутри».

Господин Грибанов также подчеркивает, что стоимость эксплуатации систем «умный дом» в среднем сегменте и выше фактически отсутствует: оборудование стабильно работает и не требует дополнительного обслуживания. Однако есть на рынке решения с абонентской платой: такова бизнес-модель некоторых производителей, отмечает эксперт.

«Срок окупаемости «умного дома» зависит от его полной стоимости и размера объекта. На площади в 100 кв. м, по нашим подсчетам, «умный дом» окупит себя примерно за пять лет за счет ежегодной экономии тепло- и энергоресурсов в 20–30%»,— говорит господин Грибанов. Елена Иванкина подсчитала, что в среднем экономия может достигать 20–25% на электричество и до 50% экономии расходов на тепло и воду.

Господин Мазурик полагает, что вопрос окупаемости напрямую применим лишь к одной группе: это касается сервисов контроля теплового контура (входные двери, межэтажные и лестничные пролеты), мониторинга протечки, которые влияют на

снижение потребления энергоресурсов и быстроту ликвидации аварий инженерных систем. «Вторая группа — это сервисы безопасности инфраструктуры и доступа в помещения и на территорию: датчики дыма в нестандартных местах; система видеоаналитики на домофонах, внутридворовых камерах; датчики CO2 и CO в подземном паркинге; «умный» шлагбаум или ворота. По данным сервисам сложно определить окупаемость в период отсутствия происшествий, но наступление событий сразу влияет на сохранение частной собственности жителей и общедомовой собственности»,— отмечает эксперт.

Елена Симанова, директор компании «Т.один», резюмирует: «От прогресса не спрячешься. Еще недавно люди учились пользоваться мобильными телефонами, а сейчас смартфоны с интернетом у каждого второго пенсионера. Так же и с «умными домами»: скоро все вокруг обретет приставку smart. Способствует всесторонней цифровизации и наше правительство. В 2019 году приняли поправки в закон № 522, согласно которым все счетчики электричества, вышедшие из строя, УК или РСО должны менять на «умные». А все новостройки, сдающиеся с 2021 года, должны оснащаться «умными» приборами учета — это уменьшает потери электричества, пресекает мошенничество и путаницу с оплатой, жильцам тоже польза — не нужно тратить время на ежемесячный сбор и отправку показаний. Автоматизируется все вокруг. Не только дома, но и промышленные, сельхозпредприятия, коммерческая недвижимость, склады». ■

ГОСТИНИЦЫ ПЕРЕЖИЛИ ИДЕАЛЬНЫЙ ШТОРМ

ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2020 ГОДА СТАЛ БЕСПРЕЦЕДЕНТНЫМ В СОВРЕМЕННОЙ ИСТОРИИ ГОСТИНИЧНОГО РЫНКА МОСКВЫ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И РОССИИ В ЦЕЛОМ. УЖЕ СЕЙЧАС МОЖНО ГОВОРИТЬ, ЧТО РЕЗУЛЬТАТЫ ВТОРОГО КВАРТАЛА 2020 ГОДА БУДУТ ЕЩЕ БОЛЕЕ НИЗКИМИ, ТАК КАК АПРЕЛЬ И МАЙ РАБОТАЮЩИЕ ГОСТИНИЦЫ ПРОВЕДУТ С МИНИМАЛЬНЫМ УРОВНЕМ ЗАГРУЗКИ В ПРЕДЕЛАХ 5–10%. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные содержатся в обзоре консалтинговой компании JLL. В первом квартале 2020 года средневзвешенная загрузка международных брендованных гостиниц Москвы составила 67%, что на 16% ниже аналогичного показателя 2019 года (80%). Средневзвешенный тариф по рынку (ADR) практически не претерпел изменений и составил 7600 рублей. Доходность на номер (RevPAR) снизилась на 15% к аналогичному периоду прошлого года и составила 5100 рублей. Январь и февраль характеризовались положительной динамикой к аналогичному периоду прошлого года. Тем не менее в марте загрузка снизилась на 50–55%, до 18–30%, в зависимости от сегмента. В течение месяца показатель RevPAR в Москве снизился на 46%.

В Санкт-Петербурге средневзвешенная загрузка международных брендованных гостиниц в первом квартале 2020 года составила 38%, что на 13% ниже аналогичного показателя 2019 года (44%). Средневзвешенный тариф по рынку вы-

рос на 3%, до 4450 рублей. Доходность на номер снизилась на 10% и составила 1700 рублей. Январь и февраль так же, как и в Москве, характеризовались восходящим трендом: в январе показатель RevPAR вырос на 17%, в феврале на 6%, уже в марте зафиксировав снижение на 44% к марту прошлого года.

«По нашим оценкам, второй квартал 2020 года будет характеризоваться наиболее низкими показателями по году. Мы ожидаем, что RevPAR по московским гостиницам снизится как минимум на 65% за счет беспрецедентного уровня снижения спроса. Для Петербурга будет характерно еще более резкое снижение RevPAR ввиду того, что на второй квартал приходятся ПМЭФ и период белых ночей. В условиях низкого спроса гостиницам придется проводить гибкую ценовую политику. Снижение RevPAR будет обусловлено снижением загрузки и тарифа»,— говорит руководитель направления гостиничного бизнеса JLL Яна Уханова.

По данным OTA Insight, по состоянию на 20 апреля оказались доступными для бронирования 65% из всех присутствующих на рынке гостиниц Москвы. В городах Европы и Ближнего Востока отели более категорично отреагировали на снижение спроса и немедленно закрыли продажу номеров даже в более ранней стадии развития ограничений в связи с глобальной пандемией. Например, в Париже готовы заселять гостей всего 8% отелей, а в Лондоне — 2%. Ранее на 30 марта 2020 года доля функционирующих отелей в большинстве городов Европы и Ближнего Востока не превышала 40% из всех доступных. Данное обстоятельство свидетельствует о запасе прочности и гибкости московского рынка в тяжелых условиях сохранения бизнеса.

Особенностью нынешней ситуации, помимо глобальности пандемии и экономических последствий, является эмоциональная составляющая, связанная с вопросами безопасности каждого человека.

В целом российские отельеры обладают высоким уровнем стрессоустойчивости.

В JLL отмечают, что отельеры начинают задумываться о новых трендах: активном внедрении универсальных инструментов с использованием Big Data; автоматизация и упрощение мелких механических процессов для разгрузки персонала гостиницы и оптимизации штатного расписания; ориентация на стратегический онлайн-маркетинг, в котором процессы продвижения автоматизированы и централизованы; большее доверие российским цифровым продуктам, максимально адаптированным под многофункциональные задачи управления отелем с учетом местной ситуации; переход в режим «легкого взаимодействия» с гостем, онлайн-форматов, которые обеспечивают гостю быструю реакцию на запрос и обмен документами. Также происходит адаптация отелей к формату Bleisure (business + leisure — «бизнес и отдых»), новым форматам MICE. ■

ОТЕЛИ

«ЗАСТРОЙЩИКИ ЗАНИМАЮТ ВЫЖИДАТЕЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ И НЕ СПЕШАТ ЗАПУСКАТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ХОЛДИНГА РСТИ («РОССТРОЙИНВЕСТ») ФЕДОР ТУРКИН РАССКАЗАЛ О ВЛИЯНИИ ЭПИДЕМИИ КОРОНАВИРУСА НА СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ПЕТЕРБУРГА, ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА РЕАЛИЗУЕМЫХ В ГОРОДЕ ПРОЕКТОВ, СПРОСЕ НА ПРЕМИАЛЬНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, А ТАКЖЕ О ВЫСОКИХ ТРЕБОВАНИЯХ К ЖИЛЬЮ ПРЕМИУМ-КЛАССА СО СТОРОНЫ МОСКОВСКИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



АЛЕКСАНДР БЕЛЯВ

GUIDE: Год назад самый популярный вопрос к строительным компаниям был связан с переходом на проектное финансирование. Сейчас на повестке — последствия эпидемии коронавируса COVID-19. Каковы ваши прогнозы на развитие рынка в нынешнем году с учетом текущей ситуации?

ФЕДОР ТУРКИН: Для начала давайте разберем текущую ситуацию. Пандемия коронавируса уже оказывает значительное влияние на рынок недвижимости. Строительным компаниям пришлось оперативно адаптироваться к работе в новых условиях: обеспечить дополнительные меры безопасности на площадках, а также перевести офисных сотрудников на удаленный режим работы. Тем не менее строительство наших петербургских объектов продолжилось в полном объеме и в соответствии с графиком. Рабочие теперь используют маски и санитайзеры, а также регулярно проходят проверки тепловизором. Наши менеджеры отдела продаж консультируют клиентов по телефону, предлагают доставку с курьером договора на подпись, а также электронную регистрацию ДДУ. Конечно, появились и определенные сложности, связанные с сокращением количества работающих нотариусов и отделений банков, но мы их решаем, и сделки проходят. Если же говорить о прогнозах, то ситуация на рынке недвижимости будет полностью зависеть от того, на сколько продлится период самоизоляции, а также от макроэкономических факторов — курса валют и цен на нефть. Могу предположить, что по итогам второго квартала спрос заметно снизится по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Дальнейшие прогнозы давать сложно, все-таки мы строители, а не эпидемиологи. Однако снижения цен на недвижимость ждать не стоит. В условиях падения курса рубля цены на строительные материалы только растут, а вместе с ними увеличивается и себестоимость строительства.

G: Поддержит ли текущий спрос недавнее снижение ипотечных ставок? Или же покупатели будут в ближайшие месяцы придерживаться выжидательной позиции?

Ф. Т.: Я считаю, что новая программа субсидирования ипотечных ставок окажет некоторую поддержку спроса на квартиры в новостройках, но не сможет полностью компенсировать снижение покупательской активности. Сегодня многие люди столкну-

лись с потерей работы или уменьшением заработной платы. Если клиент не уверен в доходах в долгосрочной перспективе, то и льготная ипотека не станет для него ключевым фактором для принятия решения о покупке. Поэтому он предпочтет отложить приобретение квартиры. Предполагаю, что благодаря новой программе субсидирования ипотеки текущий объем ипотечных сделок в течение ближайших месяца-полутора увеличится на 10–20%.

G: Повышается ли уровень реализуемых в Петербурге проектов в масс-маркете с точки зрения создания комфортной среды для будущих жильцов? В чем это проявляется?

Ф. Т.: Конечно, уровень проектов в масс-маркете за последние годы заметно вырос, и драйвером тому стала обострившаяся конкуренция. Застройщики стали больше внимания уделять таким важным для покупателей вещам, как проработка концепции проекта, благоустройство территории, отделка мест общего пользования. Например, если раньше подземный паркинг, консьерж, помещения для хранения велосипедов и колясок были атрибутами скорее бизнес-класса, то теперь эти опции все чаще встречаются в проектах класса комфорт. Один из таких примеров — наш жилой комплекс New Time, который находится в Приморском районе. Комплекс обладает относительно небольшой этажностью — 13 этажей — и строится по авторскому архитектурному проекту. При этом в нем предусмотрена развитая внутренняя инфраструктура: подземный паркинг, благоустроенные дворы, два детских сада и школа, колясочная и помещения для консьержа в каждой парадной, коммерческие помещения на первых этажах.

G: Меняется ли в лучшую сторону ситуация с обеспечением жителей города социальными объектами?

Ф. Т.: Хороший вопрос. Дефицит мест в детских садах и школах Петербурга по-прежнему остается заметным. Поэтому, чтобы решить проблему, нужно улучшать показатели освоения адресно-инвестиционной программы комитета по строительству, а также разработать понятный и единый для всех механизм выкупа социальных объектов у застройщиков. Сейчас у одних компаний город выкупает построенные детские сады и школы, у других — нет. Между тем при работе с проектным финансированием застройщики должны иметь

четкое представление обо всех затратах, которые им предстоит понести, в том числе и о социальной нагрузке.

G: Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке премиальной недвижимости в Петербурге? Готов ли Петербург к увеличению числа премиальных проектов с учетом ограниченного спроса на недвижимость высокого ценового диапазона?

Ф. Т.: В предыдущие два года на рынок было выведено много новых проектов, в том числе в премиум-сегменте. Высокая активность была связана с подготовкой к переходу на проектное финансирование. Сейчас застройщики занимают выжидательную позицию и не спешат запускать новые проекты, поэтому покупатели выбирают среди строящихся или уже сданных домов премиум-класса. Пока имеющегося запаса предложения хватает для удовлетворения спроса.

G: Стали ли покупатели недвижимости высшего класса более требовательными к качеству реализуемых проектов?

Ф. Т.: Такие покупатели и раньше всегда были более разборчивыми. Но с увеличением объема предложения их требования закономерно возросли. Теперь для привлечения внимания таких покупателей недостаточно предложить качественный дом с продуманной внутренней инфраструктурой, расположенный в престижной локации. Нужно, чтобы проект выделялся на фоне конкурентов, обладал уникальной концепцией и даже своей философией. Жилой комплекс Familia, который наша компания строит на Петровском острове, позиционируется как дом для сильных и успешных людей, которые дорожат семейными ценностями и традициями. В проекте преобладают просторные квартиры, а на территории комплекса появится собственный детский сад на сто мест, предусмотрены детские и спортивные площадки, а также уютный променад. Символом проекта мы решили сделать льва — это благородное и сильное животное, которое заботится о своем потомстве. Его образ будет использован для оформления придомовой территории.

G: В настоящее время идет активная застройка Петровского острова, фактически там формируется премиальный кластер. Какие еще локации, на ваш взгляд, подходят для формирования подобных жилых кварталов?

Ф. Т.: Действительно, на Петровском острове сейчас реализуется немало проектов премиум-класса. Ранее активно застраивался высококлассным жильем и Крестовский остров. Участков для строительства крупных премиальных жилых кварталов в центре города практически не осталось. Точечные элитные объекты продолжают вводиться и в Центральном, и в Петроградском районах.

G: Ваша компания реализует премиальный проект в Москве. Отличаются ли запросы покупателей на жилье подобного уровня в Петербурге и столице?

Ф. Т.: Мы начали продажу квартир в доме Eleven («11») в октябре прошлого года. Наш проект разработан популярным московским архитектурным бюро «Меганом» под руководством Юрия Григоряна. Дом строится в Пресненском районе Москвы, и в нем будет всего 88 квартир и два пентхауса. Квартиры будут сдаваться с полной отделкой, разработанной известным итальянским дизайнером Роберто Санторо. Сдача жилых домов премиального сегмента с отделкой — одна из тенденций, характерных для столичного рынка новостроек. В Санкт-Петербурге квартиры в большинстве домов премиум-класса продаются без отделки. Если сравнивать, то в целом московский рынок более активный, чем петербургский. Кроме того, покупатели в Москве более требовательные и избирательные. Многие состоятельные москвичи обладают премиальным жильем за рубежом, у них есть полное понимание мировых тенденций, поэтому жилье премиум-класса в Москве должно как минимум соответствовать мировому уровню, но лучше — превосходить его.

G: Расскажите о ваших планах на текущий год. Планируете ли пополнять земельный банк? На реализацию каких проектов нацелены?

Ф. Т.: В этом году мы планируем вывести в продажу третью очередь жилого комплекса Terra, который строим на Земледельческой улице в Приморском районе Петербурга. Если говорить о новых проектах, то в нашем земельном банке есть несколько участков, подходящих для строительства жилья комфорт-класса. Мы будем принимать решение о сроках их запуска, исходя из ситуации на рынке. Также мы находимся в активном поиске новых участков, и зона наших интересов — как в Петербурге, так и в Москве. ■

ЗАМАНЧИВАЯ ОДНОРОДНОСТЬ

КРАСИВЫЕ ФАСАДЫ ЗА ВЫСОКИМ ЗАБОРОМ БОЛЬШЕ НЕ ПРИВЛЕКАЮТ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ВЗЫСКАТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ ВСЕ БОЛЬШЕ ИНТЕРЕСУЮТ БЛАГОУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИИ, ОДНОРОДНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ И НАЛИЧИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ. АНДРЕЙ СЕМЕРИКОВ

Рынок элитной недвижимости Петербурга был и остается высококонкурентным. Девелоперам приходится выходить за границы стандартных предложений и создавать оригинальные концепции, в том числе в вопросах благоустройства территории, говорит Андрей Петров, руководитель центра элитных проектов «Петербургской недвижимости». По его словам, это один из тех параметров, который сегодня рассматривается покупателями в первую очередь.

Интересные статистические данные приводит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg: в Лондоне более 88% покупателей элитных объектов оценивают внутреннюю инфраструктуру объекта и считают ее существенно важным фактором при принятии решения о покупке, в Санкт-Петербурге этот параметр является важным для 46% покупателей.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», отмечает, что общественные пространства стали активно развиваться около пятнадцати 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.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, согласна с коллегами и считает, что жизнь активно выходит за пределы квартиры и люди приобретают квадратные метры не только самой квартиры, но и общественных зон, дворовых пространств, прилегающей территории.

Будущий собственник элитного жилья никогда не покупает просто квартиру, счи-

тает Яков Волков, генеральный директор группы компаний Active. По его словам, покупателя интересует концепция комплекса в целом. «Первое и обязательное требование — наличие закрытой благоустроенной территории с детскими площадками, парковкой, зонами отдыха и ландшафтным дизайном. Далее покупателей можно поделить на две категории: те, кому необходимо в комплексах наличие ресторанов, банков, клиник, детских садов, премиальных магазинов шаговой доступности и тех, кто готов заплатить любые деньги, но жить в спокойном, тихом доме, территория которого закрыта от посторонних и охраняется», — рассказывает господин Волков.

ЭЛИТНЫЕ «ФИШКИ» Жилые комплексы элитного сегмента ориентированы на уединенность, безопасность и однородную социальную среду. Эти характеристики влияют и на наполнение общественных зон. По мнению Александры Каменевой, консультанта отдела стрит-ритейла компании JLL в Санкт-Петербурге, холл элитного жилого комплекса является, по сути, бизнес-центром класса А либо лобби пятизвездочного отеля, который предполагает наличие рецепции, переговорных комнат, лаундж-зоны, ресторана, бара. «Все должно быть благоустроено, чтобы провести деловую встречу, не покидая территорию комплекса. Для нужд жильцов может быть организован винный погреб или хьюмидорная комната», — рассказывает госпожа Каменева. — На территории, помимо благоустроенной детской площадки, должна располагаться как минимум спортивная зона, а также в зависимости от локации — скверы с фонтанами и тер-

расы с зонами отдыха, а если комплекс располагается на воде, то и благоустроенная набережная и причалы для яхт». Кроме того, большое внимание уделяется озеленению с использованием последних тенденций ландшафтного дизайна.

По оценкам Андрея Петрова, в тренде использование натуральных материалов, функциональное зонирование пространства и озеленение. При выборе ландшафтного дизайна двора отдается предпочтение минимализму и естественности.

По мнению Натальи Осетровой, руководителя проекта города-курорта Gatchina Gardens, в высоком ценовом сегменте сформировался запрос на современную инфраструктуру и ее multifunctionality. «Изменились стиль и образ жизни людей, их отношение к здоровью и ежедневные привычки. Формат „красивый фасад за высоким забором“ стремительно теряет ликвидность», — поясняет Наталья Осетрова. — Мультикомплексность проекта исходит из сочетания экономики и привычек клиента: спортивные клубы, парки с инфраструктурой для пробежек и велосипедных прогулок, рестораны, wellness & spa, развлекательные и образовательные объекты, бутики и салоны красоты, клубные форматы отдыха для мужчин и женщин. Все это должно быть в пешей доступности».

Михаил Гуцин, директор по маркетингу группы RBI (входят компании RBI и «Северный город»), отмечает, что в век цифровых технологий растет запрос на живое общение, люди хотят проводить свободное время в общественных и культурно-досуговых местах, а не дома в четырех стенах.

«В наших проектах мы уже не первый год реализуем и развиваем концепцию

двора как общественного пространства. Например, в жилом комплексе Futurist на Барочной улице мы устанавливаем световые арт-объекты и масштабную архитектурную подсветку и реализуем европейский подход к детским площадкам — на основе рекомендаций детских психологов и ландшафтных дизайнеров», — рассказывает господин Гуцин. — У нас появляются площадки немецкой компании Richter Spielgeraete — на таких играют дети по всему миру, а в Петербурге они есть пока только в Новой Голландии. Деревянный настил для отдыха, настольный теннис, доска для рисования мелом — все эти детали, которые мы планируем здесь реализовать, тоже важны при создании комфортного двора для всех возрастов».

Рядом с ЖК Futurist находится памятник конструктивизма — Левашовский хлебозавод. Компания намерена реконструировать это здание, а рядом появится новый городской сквер. «Проект реконструкции памятника и создания здесь общественного пространства требует серьезных вложений и вряд ли сможет окупить себя — в лучшем случае общественное пространство сможет покрывать собственные операционные расходы. Но это нормально для проектов реконструкции объектов наследия: они редко выходят в ноль с точки зрения формальной рентабельности. Однако сам факт присутствия такого уникального объекта в составе жилого комплекса создает дополнительную ценность», — поясняет господин Гуцин.

По мнению Светланы Ленчик, начальника отдела продаж элитной недвижимости «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», в случае с элитной недвижимостью общественное пространство должно выполнять функцию места для встреч и приятного времяпрепровождения. «Когда мы создавали комплекс „Парадный квартал“, то запланировали на стилобате площадь, изюминкой которой стал фонтан. Полюбоваться площадью с фонтаном могут все жители и гости Санкт-Петербурга», — рассказывает госпожа Ленчик. — Большой популярностью сейчас пользуются набережные, которые город и застройщики начали активно благоустраивать, создавая там общественные пространства с зонами отдыха, дорожками для прогулок. В нашем проекте Neva Haus тоже появится благоустроенная набережная. Жителям комплекса понадобится всего несколько минут, чтобы оказаться на берегу Малой Невки».

Катерина Соболева, вице-президент Bescar Asset Management, отмечает, что владельцам элитных квартир нужно то же самое, что и владельцам другого вида недвижимости, просто в более камерной обстановке. «Например, в ЖК „Привилегия“ есть свой винный и сигарный клуб, можно в него вступить и найти необходимую социализацию. Несмотря на то, что это



В СЛУЧАЕ С ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОСТРАНСТВО ДОЛЖНО ВЫПОЛНЯТЬ ФУНКЦИЮ МЕСТА ДЛЯ ВСТРЕЧ И ПРИЯТНОГО ВРЕМЯПРЕПРОВОЖДЕНИЯ

жилой дом, в нем доступны все сервисы отеля категории „пять звезд“, а в соседнем доме этого же уровня, но построенном раньше, отмечают детские дни рождения прямо во дворе: в лифтах размещают информацию об имениннике — и все желающие приходят», — приводит примеры госпожа Соболева.

Елизавета Конвей обращает внимание на то, что с повышением класса объекта растут и клиентские требования в отношении дендроплана, качества растений и дорожек, присутствующих на территории комплекса. «Особое внимание уделяется отделке набережных объектов, расположенных на первой линии. Стоит отметить, что в приоритете у покупателей стоит концептуальный подход к выполнению проекта и качество проделанной работы. Яркими примерами реализованных общественных пространств в элитных комплексах можно назвать лаундж-зону в ЖК „Привилегия“, проект апартаментов „Роял Парк“ с благоустроенной набережной, больше дворовое пространство в проекте „Дом у моря“, атриум в Diadema Club House», — рассказывает госпожа Конвей.

Из успешных зарубежных примеров организации общественных пространств Оксана 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», — комментирует госпожа Кравцова.

ПОСИЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ Наличие статусных общественных пространств удорожает стоимость проекта и увеличивает эксплуатационные платежи собственников, но эти факторы, как правило, не отталкивают потенциальных покупателей. По оценкам Натальи Осетровой, затраты для девелоперов вызваны необходимостью не просто снизить плотность и вывести из коммерческого оборота определенный объем земельного ресурса, но еще и спроектировать и построить «умную» инфраструктуру.

Затраты на создание общественных пространств зависят и от качества выбранных материалов. Основные расходы, по мнению Елизаветы Конвей, идут на внутреннее оформление. «Содержание самих общественных пространств не предусматривает больших затрат (обычно это традиционные клининг, охрана, услуги ландшафтных дизайнеров), за исключением тех случаев, когда на территории функционирует ресторан, предусматривающий содержание полноценного штата», — добавляет госпожа Конвей.

Светлана Московченко полагает, что уровень эксплуатационных платежей не будет обременительным для жителей элитного дома. «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», — уточняет госпожа Московченко. ■

ПРЕМИАЛЬНЫЙ КЛАСС ВЫЖИДАЕТ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В ПЕРИОД ОСЛАБЛЕНИЯ РУБЛЯ СПРОС НА ПОКУПКУ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ВЫРОС ПОЧТИ НА 40%. ПРИ ЭТОМ УРОВЕНЬ СВОБОДНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА ОКАЗАЛСЯ НА РЕКОРДНО НИЗКОМ УРОВНЕ. В БЛИЖАЙШИЕ МЕСЯЦЫ ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ ЗАТИШЬЕ: И ПРОДАВЦЫ, И ПОКУПАТЕЛИ ЗАНЯЛИ ВЫЖИДАТЕЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ.

ДЕНИС КОЖИН



СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА В СЕГМЕНТЕ ЛЮКС СОСТАВИЛА 357 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР, ЧТО НА 4,3% ПРЕВЫШАЕТ ПОКАЗАТЕЛЬ ЧЕТВЕРТОГО КВАРТАЛА 2019 ГОДА

По данным Knight Frank St. Petersburg, на фоне ослабления рубля в Петербурге (в период с января по март 2020 года) было продано около 19 тыс. кв. м элитного жилья, что на 10% выше показателей четвертого квартала 2019 года и на 38% — аналогичного периода 2019 года. По итогам первого квартала 2020 года уровень свободного предложения на рынке элитной недвижимости находится на рекордно низком уровне. За первые три месяца 2020 года данный показатель сократился на 15% и составил 120 тыс. кв. м жилья, или 948 квартир, приводят данные в компании. Основной причиной такого резкого уменьшения предложения в продаже стало снижение темпов вывода на рынок новых объектов и активизация спроса в первом квартале 2020 года.

Квартал озаглавлен завершением реализации таких объектов, как «Смольный Парк», «Монферран», «Крестовский de luxe». Квартиры в данных жилых комплексах находились в продаже с 2013–2014 годов.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», оценивает в текущий момент объем предложения в премиальном классе в 165 тыс. кв. м (снижение на 8,5%, при общем снижении предложения на 11,6%). «За текущий квартал рынок пополнился всего одним объектом на 4,5 тыс. кв. м. Рынок жилья в этом классе всегда пополняется нерегулярно», — отмечает она.

Объем спроса в «Петербургской недвижимости» оценивают иначе, чем в Knight Frank St. Petersburg. Госпожа Трошева говорит, что объем спроса за квартал оценивается в 16 тыс. кв. м — 140 квартир (на 18% меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года в метрах и на 38% меньше в квартирах). «В целом за 2019 год было реализовано 75,4 тыс. кв. м элитного жи-

лья. В 2017–2019 годах в среднем в год реализовывалось 72–80 тыс. кв. м, или 18–20 тыс. кв. м за квартал, то есть объем реализации в целом соответствует показателям последних лет», — говорит госпожа Трошева.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, поясняет разницу в статистике: «За последние несколько недель спрос достаточно резко упал, и все игроки, преимущественно это касается вторичного рынка элитного жилья, занимают наблюдательные позиции. Непонятно, куда движется курс, куда движется нефть».

По мнению директора по продажам компании «Master Девелопмент» Юлии Рожнецовой, спрос на недвижимость элитного класса намного превышает свободное предложение. «В настоящее время доля элитного жилья в Петербурге сократилась до пятилетнего минимума», — говорит она. Эксперт отмечает, что в среднесрочной перспективе уменьшение предложения приведет к росту цен на жилье в данном сегменте.

«Ситуация с элитным жильем в Петербурге с каждым годом становится все хуже и хуже. Мы наблюдаем снижение темпов вывода на рынок новых объектов. В то же время спрос остается либо на том же уровне, либо идет вверх. Например, рост курса валют вызвал всплеск интереса инвесторов к дорогой недвижимости, поскольку инвестирование средств в элитное жилье всегда оправдывает себя», — подчеркивает госпожа Рожнецова.

Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс», добавляет: «В настоящий момент наблюдается интерес обеспеченных покупателей к элитным объектам с целью сохранить рублевые сбережения при ожидании нормализации ситуации в экономике с течение ближайших месяцев.

При реализации этого сценария инвесторам удастся сохранить средства и продать приобретенные объекты осенью или позже по более выгодной цене, так как базовый прогноз в начале года без учета факторов глобального риска предполагал рост средних цен на элитную недвижимость выше инфляции».

По данным Knight Frank St. Petersburg, помимо увеличения количества сделок, в первом квартале 2020 года наблюдалось также и повышение их качества. Доля сделок с бюджетом более 90 млн рублей превысила 6%, в предыдущий год этот показатель находился в пределах 4–5%. На рынке было зафиксировано несколько крупных сделок с бюджетом покупки более 200 млн рублей. Средневзвешенная цена предложения в первом квартале 2020 года составила 357 тыс. рублей за квадратный метр, что на 4,3% превышает показатель четвертого квартала 2019 года.

Гендиректор Первого ипотечного агентства Максим Ельцов говорит, что ситуация на рынке элитного жилья в целом схожа с тем, что происходит в масс-маркете: либо цены незначительно поднялись, либо не поднялись вообще. «Справедливости ради стоит отметить, что процесс изменения цен на рынке „элитки“ идет немного по-другому: не стабильные повышения в определенный период, а резкое повышение после продажи определенного пула квартир. Потенциальных клиентов у таких объектов намного меньше, но экономический кризис не столь сильно влияет на эту прослойку населения», — замечает он.

Господин Пашков прогнозирует, что во втором квартале 2020 года рынок серьезно просядет, третий квартал традиционно не слишком оживленный, поэтому раньше четвертого квартала заметную активизацию на рынке ждать не приходится, полагает эксперт.

«Пока давать какие-то прогнозы о влиянии коронавируса на рынок элитного жилья рано, так как ситуация охватывает период за пределами квартала. В целом же рынок элитного жилья минимально подвержен влиянию кризисных событий, так как ориентирован на покупателей с максимальной покупательной способностью», — указывает госпожа Трошева.

Вера Сереегина, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, с коллегами солидарна: «Подводить итоги по изменению уровня спроса можно будет не раньше конца мая, так как цикл сделки длится около двадцати дней. По сравнению с мартом мы ожидаем небольшого снижения спроса, и в условиях нынешней экономики это естественная ситуация не только для Петербурга или России, но и для всего мира». ■

НИЗКИЙ СТАРТ

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО ИНТЕРЕС К МАЛОЭТАЖНЫМ ЖИЛЫМ КОМПЛЕКСАМ В ПРЕДЕЛАХ ГОРОДА И В БЛИЖАЙШИХ РАЙОНАХ ЛЕНОБЛАСТИ У ПЕТЕРБУРЖЦЕВ ДОВОЛЬНО СТАБИЛЕН, ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПОДОБНЫХ ОБЪЕКТОВ ЕДВА ПРЕВЫШАЕТ 5%. ОБ ОСНОВНЫХ ЛОКАЦИЯХ МАЛОЭТАЖНЫХ ПРОЕКТОВ ПЕТЕРБУРГСКИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ, ПРИЧИНАХ ВЫБОРА ПОДОБНОГО ЖИЛЬЯ, А ТАКЖЕ ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВАХ — В МАТЕРИАЛЕ GUIDE. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

О том, что же считать малоэтажными жилыми комплексами опрошенные эксперты отвечали по-разному, приводя в качестве примеров проекты максимальной высотой от четырех до шести этажей. Так или иначе, подобных проектов в городе, а также в ближайшей Ленобласти насчитывается не более 10% от общего объема рынка.

По словам Ольги Трошевой, руководителя консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group), сейчас в масс-маркете в Санкт-Петербурге реализуется 18 малоэтажных комплексов до четырех этажей совокупной площадью 481 тыс. кв. м (6% в объеме рынка Петербурга). При этом наибольший объем такого жилья сосредоточен в Пушкинском и Московском районах города, например, в локации Пулковское — Волхонское. В пригородной зоне Ленинградской области — 14 жилых комплексов на 180 тыс. кв. м (9% в объеме рынка пригорода), добавляет эксперт.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, причисляет к малоэтажному строительству жилье высотой до пяти этажей, отмечая, что в городе оно представлено в основном высокобюджетным предложением в классах А и В. «Есть несколько проектов в Адмиралтейском, Центральном, Красносельском, Петроградском и Приморском районах. Это ограниченное количество квартир (около 1200), расположенных в уникальных локациях — вблизи парковых зон и водоемов», — говорит она. По ее словам, малоэтажная застройка есть преимущественно в административно подчиненных районах Петербурга и пригородах. При этом в пригородных районах в основном девелоперы строят малоэтажные дома в радиусе до 20 км от города. «Наиболее масштабными малоэтажными проектами являются „Зеленый квартал на Пулковских высотах“ (Setl City), „Новый Петергоф“ („Абсолют Строй Сервис“), „Образцовый квартал“ (ООО „САНД“) и „Юттери“ („Ленстройтрест“),» — добавляет госпожа Московченко.

Катерина Соболева, вице-президент Bescar Asset Management, в свою очередь, относит к малоэтажному строительству жилые дома в пять-шесть этажей, отмечая, что этот сегмент представлен достаточно широко в Ленинградской области и ничтожно мал в Петербурге. По ее словам, в общем объеме строительства в Петербурге и Ленобласти малоэтажные комплексы занимают долю не более 5–7%. «Как правило, малоэтажное строительство расположено либо на окраинах города, либо за городом. Исключением являются проекты класса элит и бизнес, такие как ЖК „Крестовский, 4“ от RBI высотой в пять этажей и расположенный в одной из самых элитных локаций Петербурга», — говорит госпожа Соболева.



КАК ПРАВИЛО, МАЛОЭТАЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО РАСПОЛОЖЕНО ЛИБО НА ОКРАИНАХ ГОРОДА, ЛИБО ЗА ГОРОДОМ. ИСКЛЮЧЕНИЕ ЯВЛЯЮТСЯ ПРОЕКТЫ КЛАССА ЭЛИТ И БИЗНЕС

В качестве примеров эксперт приводит ЖК «Сосновка» от «Строительного треста», ЖК «Инкери» от ЮИТ, ЖК «Зеленый квартал» от Setl Group, ЖК «Неоклассика» от «Красной стрелы», ЖК «Юнтолово» от «Главстроя-СПб», ЖК «Наutilus» от КВС, ЖК «Юттери» от «Ленстройтреста» в Колпино, ЖК «Новый Петергоф» от ГК «Абсолют Строй Сервис», ЖК «Фортиция» от Setl Group, ЖК ЦДС «Волковский», ЖК Veren Village».

Малоэтажное строительство в какой-то мере можно назвать роскошью для девелопера, говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International. «Для девелопера — это низкое соотношение количества продаваемых квадратных метров по отношению к стоимости и размеру земельного пятна. А это значит, что экономика такого проекта априори низкомаржинальна», — оценивает госпожа Конвей. Дополнительно проекты малоэтажного строительства нагружаются дорожной инфраструктурой, социальными объектами, большой площадью озеленения или самой дорожной внутриквартальной сетью, если это квартальная застройка. «Все это ведет к еще большему дополнительным расходам», — отмечает она.

СПРОС ЕСТЬ «Спрос на хорошую малоэтажку традиционно высок, тут важно соотношение цены, качества и локации», — говорит Катерина Соболева. Солидарна с коллегой и Ольга Трошева. По ее словам, доля малоэтажных объектов в спросе в целом стабильна: 4–6% по агломерации и 3–4% по Петербургу. «При этом в 2019 году зафиксировано в два раза больше сделок, чем в 2018 году, за счет развития локации Пулковское — Волхонское», — уточняет госпожа Трошева.

Светлана Московченко также убеждена, что у покупателей малоэтажное жилье

пользуется спросом. Комментируя стоимость подобной недвижимости, эксперт говорит, что цены в малоэтажных проектах в среднем на 10–15% выше, чем в многоэтажных комплексах, однако ценовой разрыв может достигать и до 40%. «Одним из последних примеров выхода на рынок нового предложения в малоэтажной застройке является „Солнечный город“ от компании Setl City. Девелопер реализует жилье в малоэтажных резиденциях по ценам от 115 тыс. рублей за „квадрат“, в то время как стоимость квадратного метра жилья в высотных домах начинается от 93 тыс. рублей», — делится госпожа Московченко.

Госпожа Трошева приводит несколько иные данные. По ее мнению, средняя цена квадратного метра в городских малоэтажных жилых комплексах составляет 113 тыс. рублей, что на 2% ниже средней цены по городу в масс-маркете. «В спальных районах, обеспеченных инфраструктурой, такой формат жилья очень популярен. Это может быть интересно непосредственно жителям данных районов или же тем, кто переселяется из старого жилья в новое с улучшенными характеристиками. Клиенты в таком обмене крайне заинтересованы», — объясняет госпожа Конвей.

БОЛЬШЕ ПЛЮСОВ В целом по рынку выбор в пользу малоэтажного или многоэтажного жилья зависит исключительно от предпочтений покупателя, считает госпожа Трошева. «Кто-то мечтает жить на верхнем этаже в высотке, в видовой квартире с окнами на весь район, парк или воду, другим нравится уединенный, камерный проект с меньшим количеством квартир в жилом комплексе. Малоэтажные проекты надежных застройщиков обладают теми же преимуществами, что и многоэтажные: это собственная соци-

альная инфраструктура в масштабных проектах, зеленые территории, детские и спортивные площадки во дворах, зоны отдыха, коммерческие помещения на первом этаже. Безусловно, этот формат жилья будет развиваться и дальше, тем более что сейчас очень популярен тренд на минимализм, экологичность, пользуется спросом скандинавский стиль в архитектуре», — говорит эксперт.

Среди преимуществ малоэтажных домов — меньшее количество соседей, чем в многоэтажных домах, и, как правило, более удобные планировки квартир, делится мнением Светлана Московченко. «Более низкая плотность застройки способствует более высокой комфортности проживания. Зачастую в малоэтажных комплексах вопрос с парковкой не стоит так остро», — добавляет она.

Для комфортной жизни в малоэтажном жилом доме важно наличие и транспортной инфраструктуры, указывает госпожа Соболева. Как правило, корень зла лежит в отсутствии общественного транспорта и привязке к собственному авто, уточняет госпожа Конвей.

По мнению госпожи Конвей, малоэтажный проект будет успешен при условии реализации интеллектуального девелопмента, который включает в себя грамотную концепцию, опережающую существующие тренды. Так, по словам госпожи Трошевой, в жилом комплексе комфорт-класса «Зеленый квартал» появилась возможность предложить покупателям новые типы жилья — квартиры с палисадниками на первых этажах и квартиры High Flat с увеличенными оконными проемами и высокими потолками на мансардном этаже, а также квартиры с террасами на мансарде.

«В жилом комплексе „Фортиция“ с видом на Финский залив в отделке фасадов используется красный кирпич, чтобы соответствовать традиционному стилю застройки Кронштадта, а в ряде квартир есть камин и возможность обустройства сауны», — добавляет она. Что касается саун, то они также являются отличительной особенностью квартир в малоэтажном жилом комплексе Inkeri от компании ЮИТ в Пушкине.

«В хорошую, качественную малоэтажку переселяются с удовольствием, так как качество жизни во многом зависит и от количества людей на квадратный метр земли, а малоэтажка подразумевает камерность. Если мы посмотрим на ближайшие пригороды европейских городов, то увидим там исключительно малоэтажное жилье. Оно действительно комфортнее для проживания», — уверена госпожа Соболева. По ее мнению, новые проекты будут выходить на рынок и дальше, расширяя уже существующие предложения, так как они действительно востребованы и популярны. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ПРИ ВЫКУПЕ ПО СХЕМЕ TRADE-IN ЦЕНА СТАРОЙ КВАРТИРЫ МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ НИЖЕ РЫНОЧНОЙ НА 20%, А ИНОГДА И НА 30%

Сегодня все больше строительных компаний создает специальные риелторские подразделения в своем составе или приобретает агентства недвижимости, чтобы самостоятельно оказывать клиентам услуги полного цикла. Например, компания «Пик» анонсировала в конце 2019 года программу выкупа квартиры на вторичном рынке и обмен ее на новую за десять дней.

«На мой взгляд, выход девелоперов на рынок вторичного жилья не оправдан. Правильно организовать работу в рамках строительной компании с этим сегментом довольно сложно. Сразу возникает целый ряд внутриорганизационных сложностей и проблем: кто получает комиссию, за кем закрепляется клиент», — делится мнением Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg. Кроме того, отмечает он, у объектов на вторичном рынке есть свои особенности — это могут быть обременения, неясные вопросы с переходом прав и историей владения. «Это дополнительные риски, а нужны ли они девелоперской компании?» — сомневается эксперт. При этом всегда встает вопрос, характерный для любой схемы trade-in: компания всегда перестраховывается и занижает цену, что мало привлекает потенциальных клиентов.

ВРЕМЯ — ДЕНЬГИ «Покупателю необходимо понимать: если продавать квартиру быстро, то цену придется снижать. Это как в автомобильном trade-in: отдавая старую машину в зачет, клиент понимает, что за нее будет выплачена сумма, меньшая его рыночной стоимости. Взамен покупатель получает время, больший выбор квартир и спокойствие. Он может „зайти“ в новый проект на ранней стадии готовности и зарезервировать, например, выбранную квартиру до следующего повышения цены», — рассуждает эксперт.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «Бест-Новострой», считает, что при выкупе цена старой квартиры значительно ниже рыночной: разница может достигать 20% по сравнению с продажей ее на свободном рынке. «Собственно, по этой причине подобных предложений стало существенно меньше — на такие сделки нет спроса», — поясняет

она. Роман Строилов, директор по развитию компании «M2Маркет», замечает, что иногда разница с рыночной ценой при продаже квартиры по trade-in доходит и до 30%. «В сегментах эконом и комфорт такое занижение очень ощутимо для клиентов, поэтому многие не соглашаются на проведение сделок на таких условиях. А, к примеру, миллениалы или представители крепкого бизнес-класса, кому квартира досталась в наследство и у кого нет желания или времени заниматься ее продажей, с легкостью отдают недвижимость в зачет», — говорит господин Строилов.

Сейчас более популярна услуга trade-in, которая подразумевает продажу старой квартиры и покупку новой, но при этом на срок продажи старой квартиры фиксируется цена на квартиру в новостройке, а дисконт на вторичную недвижимость составляет не более 5% от рыночной стоимости.

Самое большое число таких сделок реализуется в проектах, где застройщики предоставляют возможность забронировать выбранный объект с фиксацией цены на более длительный срок, вплоть до 2,5 месяца, а в течение этого времени вполне реально выгодно продать имеющуюся у клиента недвижимость. «По нашим оценкам, на такие проекты приходится до 80% от общего количества сделок trade-in», — говорит госпожа Доброхотова. Альтернативой схеме trade-in является оформление ипотечного кредита с возможностью в дальнейшем погасить его за счет средств, полученных от продажи жилой площади.

Тем не менее большинство строителей эту схему развивает. Марина Сторожева, директор по продажам комплекса апартаментов Valo, рассказывает: «В нашем проекте в месяц по данной программе в среднем проходит около двух сделок. Спрос на trade-in в нашем проекте не превышает 5%, но есть определенная категория клиентов, для которых наличие такой программы — важный фактор». Михаил Гуцин, директор по маркетингу группы RBI, также оценивает долю trade-in на рынке в 2–4% от общего объема сделок.

Госпожа Сторожева признает, что на рынке практически не практикуется пря-

ДЕВЕЛОПЕРЫ ВСТРАИВАЮТСЯ В TRADE-IN

В БОРЬБЕ ЗА ПОКУПАТЕЛЯ МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ АКТИВНЕЕ СТАЛИ ВНЕДРЯТЬ СХЕМУ TRADE-IN, КОГДА У ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ ПРИОБРЕТАЕТСЯ ЕГО НЕДВИЖИМОСТЬ В ЗАЧЕТ НОВОЙ КВАРТИРЫ. ВПРОЧЕМ, НЕ ВСЕ ЭКСПЕРТЫ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО ДЕВЕЛОПЕРАМ СТОИТ ТРАТИТЬ СВОИ СИЛЫ НА РАБОТУ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ. ДА И ПОКУПАТЕЛЮ НЕ ВСЕГДА ВЫГОДНО ПРОДАВАТЬ КВАРТИРУ ПО ТАКОЙ СХЕМЕ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

мой выкуп девелопером недвижимости клиента. То есть искать покупателя на имеющийся объект все-таки нужно, правда, делать это будет партнер девелопера, профессионал рынка. А застройщик со своей стороны фиксирует цену на выбранный объект и ставит бронирование на период продажи имеющейся у клиента недвижимости либо заключает ДДУ с отсрочкой платежа на период продажи.

Виталий Коробов, директор группы «Аквилон», говорит: «У нас тоже действует программа trade-in. Главное условие сделки — оплата забронированной новостройки деньгами, полученными от продажи старого жилья. Срок бронирования квартиры в новостройке составляет два месяца. Цена нового жилья на это время сохраняется. Услуга выгодна, когда уже принято решение о приобретении квартиры в новостройке и клиент намерен продать старое жилье, чтобы получить на руки необходимую для покупки сумму. Сотрудник агентства определяет рыночную стоимость квартиры, затем цена продажи согласовывается с клиентом. Все это позволяет упростить процесс приобретения нового жилья и продажи старого, объединив эти две сделки».

СВОИМИ СИЛАМИ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, обращает внимание, что, как правило, выкупом старых квартир по схеме trade-in занимаются привлеченные партнеры девелоперов. Выделять такое подразделение внутри компании застройщикам не всегда удобно. Необходим штат сотрудников с опытом работы именно на «вторичке», так как очень многое зависит от умения персонала корректно оценить актив, который приобретается в обмен на строящиеся метры.

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», поясняет: «Чаще всего такие схемы реализуются с помощью агентства-партнера, но не всегда. В КВС в прошлом году было запущено собственное направление вторичной недвижимости, которое, в частности, помогает эффективнее выстроить работу по программе „Квартира в зачет“. Сегодня от 30 до 50%

наших клиентов — это те, кто приобретает квартиру в новостройке после продажи имеющейся недвижимости, поэтому запуск собственного направления для нас был оправдан». Она настаивает, что собственное агентство оказалось более эффективным, нежели партнерское. «Наши менеджеры больше заинтересованы в том, чтобы клиент остался в нашей компании, плюс возможности контроля качества шире. Количество сделок по программе „Квартира в зачет“ после запуска собственного отдела у нас выросло почти в три раза!» — радуется эксперт. Кроме того, в ряде программ при привлечении агентства-партнера от клиента также требуется внести оплату за услуги риелтора. В рамках одной компании можно предложить клиенту более интересные условия, замечает она.

Впрочем, среди строителей есть и скептики. «Все-таки каждый должен заниматься своими делами. Застройщик должен строить квартиры и их продавать. Мы не видим особенной эффективности в схемах trade-in, чаще всего это некие маркетинговые инструменты для привлечения интереса к своему объекту. У нас подобной потребности нет», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Что касается сроков реализации жилья по схеме trade-in, то Роман Строилов указывает, что они могут быть самые разные. «Так, у нас недавно прошла сделка по trade-in, но она длилась почти месяц из-за того, что в квартире был прописан несовершеннолетний ребенок и потребовались дополнительные временные затраты на то, чтобы подготовить и согласовать дополнительный пакет документов с органами опеки. А в самом простом случае на сделку trade-in можно выйти в течение трех-пяти дней. Однако как на автомобильном рынке trade-in все равно не получится провести, когда с утра ты привозишь свою машину с ключами и документами, а вечером уезжаешь на новой. Есть такое понятие, как регистрация сделки с недвижимостью, и все-таки все расчеты в разумном сценарии должны совершаться строго после регистрации», — отмечает господин Строилов. ■

ТОЧКУ СТАВИТЬ ПОЗДНО

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО БОЛЬШИНСТВО ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ (КОТ) РЕАЛИЗУЕТСЯ НА ГРАНИЦЕ ГОРОДА И ОБЛАСТИ, ПЕТЕРБУРГСКИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ЗАНИМАЮТСЯ РАЗВИТИЕМ КРУПНЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ И В ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЧАСТИ ПЕТЕРБУРГА. СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В ПРОЕКТАХ КОТ МЕНЬШЕ ЗА СЧЕТ НИЗКИХ ИЗДЕРЖЕК ДЕВЕЛОПЕРОВ ИЗ-ЗА МАСШТАБОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ПО СРАВНЕНИЮ С ТОЧЕЧНОЙ ЗАСТРОЙКОЙ. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ КОТ В ЦЕНТРАЛЬНЫХ РАЙОНАХ, ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПЯТНАХ ЗАСТРОЙКИ И О ТОМ, ПОЧЕМУ ОСВАИВАТЬ КРУПНЫЕ УЧАСТКИ МЕНЕЕ РИСКОВАННО,— В МАТЕРИАЛЕ GUIDE. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

«Вектор развития рынка недвижимости Санкт-Петербурга в последнее десятилетие заметно сместился в сторону проектов комплексного освоения территорий»,— говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International. Основными центральными локациями, где реализуются проекты, которые подпадают под определение КОТ, сейчас являются Петровский остров, «серый пояс» и намывные территории Васильевского острова. Для покупателей стоимость недвижимости здесь в среднем на 10–15% ниже, чем в точечных проектах в рамках сложившейся исторической застройки. Такая разница связана прежде всего с более низкими издержками девелоперов за счет масштабов строительства, поясняют в Colliers International.

АЛЬТЕРНАТИВА ТОЧЕЧНОЙ ЗАСТРОЙКЕ

По мнению опрошенных экспертов, выбор девелоперов в пользу КОТ в центральных частях города обусловлен сокращением свободных площадок под точечную застройку, а также высокими внешними рисками при реализации уплотнительных проектов или проектов реконструкции. «На рынке известны примеры отмены проектов из-за недовольства со стороны градозащитников, которые чаще всего связаны с уплотнительной застройкой»,— отмечает госпожа Конвей. Важную роль также сыграла программа по выводу промышленных предприятий из центра Петербурга на окраины или в Ленобласть. «Она способствовала высвобождению крупных площадок, многие из которых имеют такое преимущество, как расположение в центральных локациях и районах с уже развитой инфраструктурой»,— указывает эксперт.

«В основном в центральной части Петербурга развита точечная застройка из-за структуры собственности и возможностей развития территории. Естественно, более крупные и масштабные проекты возможны в контексте переосмысления и застройки „серого пояса“, перемещения производственных и нефункциональных объектов из центральной части города в другие районы»,— добавляет Екатерина Тейдер, руководитель направления девелопмента Becar Asset Management.

Большая территория дает больше свободы для проектирования и позволяет интересно обыграть проект, указывает Андрей Бойков, партнер Rusland SP. «В точечных проектах приходится встраиваться в ограниченные рамки, что сказывается на планировке и концепциях. КОТ же дает больше свободы и маневренности»,— говорит эксперт.



АЛЕКСАНДР КОРКОВ

ВЫБОР ДЕВЕЛОПЕРОВ В ПОЛЗУ КОТ В ЦЕНТРАЛЬНЫХ ЧАСТЯХ ГОРОДА ОБУСЛОВЛЕН СОКРАЩЕНИЕМ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДОК ПОД ТОЧЕЧНУЮ ЗАСТРОЙКУ, А ТАКЖЕ ВЫСОКИМИ ВНЕШНИМИ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ УПЛОТНИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ИЛИ ПРОЕКТОВ РЕКОНСТРУКЦИИ

Кроме того, среди преимуществ можно назвать автономность проживания и появление новой инфраструктуры. «В рамках КОТ строятся не просто жилые здания, а создается целый городской квартал с инфраструктурой, включающей дороги, образовательные учреждения и детские сады, торговые и офисные помещения и другое. В результате все, что нужно будущим жильцам — от магазина до офиса, находится в шаговой доступности»,— перечисляет госпожа Конвей.

Однако в проектах КОТ есть и ряд недостатков, в частности, долгий срок строительства. Так, сроки реализации КОТ составляют от пяти лет и могут достигать десятилетий. При этом строительство осуществляется в несколько очередей, а значит, первым жильцам придется мириться с пылью и шумом продолжающейся стройки. Другой минус — постоянно растущая нагрузка на социальную и транспортную инфраструктуру, большая часть которой возводится после завершения всего проекта.

Тем не менее, по мнению опрошенных экспертов, в Петербурге есть примеры реализуемых проектов, где девелоперы возводят инфраструктуру параллельно жилым корпусам, развивая транспортные сети в этих локациях. «Высокие финансовые затраты и ограниченное количество игроков на рынке, готовых к реализации КОТ,— это еще одна особенность реализации таких проектов. Освоение комплексных территорий возможно лишь при сотрудничестве с крупными банками, а также при устойчивой позиции девелопера на рынке»,— говорят в Colliers International.

МЕСТО НА КАРТЕ «Все крупные девелоперы, так или иначе, планируют строительство в локациях в центре города или кварталах, к нему приближенных. А поскольку свободной земли практически нет, то редевелопмент становится единственной возможностью»,— подчеркивает Сергей Мохнар, директор департамента развития ГК «ПСК».

Основными локациями центральной части Петербурга для реализации проектов КОТ являются территории «серого пояса». На сегодняшний день крупнейшим участком, где происходит редевелопмент, является территория «Петмола». Проект стартовал в 2012 году со строительства ЖК «Времена года». В настоящее время здесь возводятся ЖК «Московский, 65» (Legenda Intelligent Development), ЖК «Арт Квартал. Аквилон» и Promenade («Аквилон Инвест»).

Другой проект на территории «Измайловской перспективы» — ЖК «Галактика» (группа «Эталон»), где на территории площадью 38 га застройщик планирует возвести пять очередей более чем на 10 тыс. квартир. Завершение проекта намечено на 2024 год. Несколько лет назад группа «Эталон» также реализовывала крупный КОТ уже в центральном районе Петербурга — ЖК «Царская столица» за Московским вокзалом. Кроме того, в восточной части реализуется проект ЖК Ligovsky City (Glorax Development).

Намывные территории Васильевского острова девелоперы также комплексно осваивают. Так, здесь реализуются ЖК Golden City (Glorax Development),

ЖК «Морская набережная» (группа ЛСР), ЖК «Светлый мир» (Seven Suns Development). Здесь, например, силами группы ЛСР планируется благоустроить набережную общей протяженностью более 2 км с шириной до 100 м.

ЖК «Петровский квартал на воде» и ЖК The One (Setl Group), ЖК Neva Haus (ЛСР), ЖК Familia (РСТИ), ЖК «Петровская доминанта» («Эталон») — основные проекты КОТ Петровского острова, при этом все объекты на нем позиционируются как бизнес-, премиум- и элит-класс. По словам Елизаветы Конвей, основным их отличием от комплексной застройки комфорт-класса являются видовые характеристики, архитектурный облик, а также небольшая плотность застройки: в проектах нет студий, а доля однокомнатных квартир не превышает 15–20%.

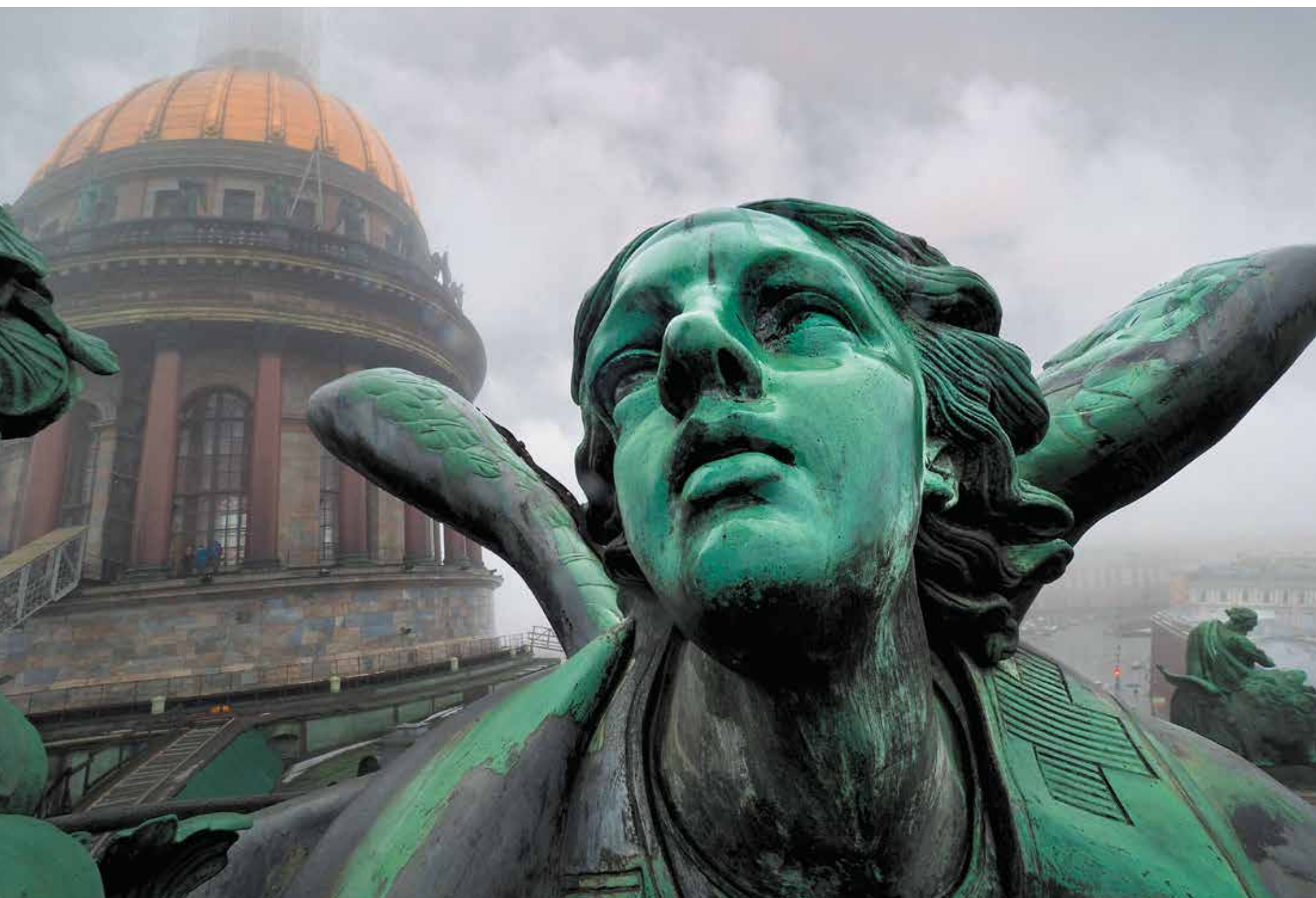
Что касается перспективных площадок под комплексное освоение, то из центральных городских локаций можно особенно выделить островной редевелопмент, в котором наиболее перспективными для освоения являются Ново-Адмиралтейский, Матисов и Грязный острова. «Они обособлены, расположены в центре города и позволяют реализовать на территории проект апартаментов или жилого квартала с собственной инфраструктурой. Большинство из островов пока не готово к застройке: действующим предприятиям необходимы время и средства для перевода производств. Также стоит отметить, что локация эти возможно развивать только вместе с окружающей территорией и транспортной инфраструктурой»,— поясняют в Colliers International.

«Например, есть большой исторический район Чекуши на Васильевском острове и территория к юго-востоку от него. Это крупная локация с промышленной застройкой, которая сегодня непрезентабельна, но в условиях необходимого развития жилой застройки будет постепенно осваиваться и меняться»,— говорит господин Мохнар.

В городе довольно много перспективных для застройки пятен, например, в Петроградском и Московском районах, в западной части Васильевского острова, девелоперы делают на них большой акцент, указывает Андрей Бойков. «Однако нужно понимать, что многие из этих пятен пока плохо упакованы: требуется работа по подготовке документов, смене зон Генплана. Что касается подготовленных участков, то их практически нет. А из застройщиков сейчас мало кто готов покупать неподготовленные участки»,— заключает эксперт. ■

ВЕЩЬ ДЕЛ

с «Коммерсантом» **spb.kommersant.ru**



SPB.KOMMERSANT.RU

ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАКТАМ,
КОМПЕТЕНТНОСТЬ И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ
И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ
ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ
TELEGRAM И FACEBOOK



Коммерсантъ.ru[®]
в Санкт-Петербурге



Купи квартиру
онлайн
и получи
скидку

до **200** тыс.
руб.



Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург», г. Санкт-Петербург, Приморский пр., д. 54, корп. 1, лит. А, ОГРН 1057810048350. Предоставляется скидка 2% на все квартиры, находящиеся в продаже у застройщика, при любой схеме оплаты, при совершении сделки онлайн. Срок действия предложения с 22.04.2020 г. по 31.05.2020 г. Проектные декларации и разрешение на строительство www.spb.yit.ru. Источник информации об организаторе акции уточняйте на сайте или по тел.: 703-44-44. Реклама



703-44-44



spb.yit.ru