

РОСТ ИЗ-ПОД ЗЕМЛИ / 11  
ЦЕНТРОБЕЖНАЯ СИЛА / 14  
ИПОТЕКА ПРИШЛА  
НА ФИНИШ / 17

# Недвижимость

Четверг, 16 июля 2020 №124

(№6845 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №9–24

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года

**Коммерсантъ**

в Санкт-Петербурге

# Guide



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

## ВТОРОЙ КОНЕЦ ПАЛКИ

Как всегда и бывает, кризис, помимо множества минусов для экономики, принес участникам делового процесса и определенные плюсы. Это коснулось в том числе и рынка недвижимости, хотя некоторые девелоперы даже склонны считать, что, по крайней мере пока, в этой отрасли настоящего кризиса нет: спрос по многим сегментам превышает прошлогодние показатели. Но если смотреть на ситуацию здраво, то кризис, конечно же, есть, и именно для сглаживания его эффекта власти стали субсидировать ставку по ипотеке, опустив ее до 6,5%. Собственно, она последние два с половиной месяца и удерживает спрос на плаву.

Дешевые деньги и выросший спрос подняли цены на недвижимость, позволив застройщикам сохранять приемлемую рентабельность. Ипотека также способствовала ускорению и другого процесса (хотя и раньше достаточно активно развивавшемуся) — росту доли жилья с отделкой. Сейчас доля ипотечных сделок на рынке первичного жилья достигла у многих девелоперов 70–80%, очевидно, что большинству покупателей проще раскоды на ремонт включить в один жилищный кредит. Поэтому сейчас доля жилья с отделкой продолжает стремительно нарастать, достигая показателей развитых стран.

Повлиял кризис и на рынок жилой загородной недвижимости. Хотя здесь речь идет уже не об экономическом кризисе, а скорее о социально-психологическом: спасаясь от пандемии, многие горожане бросились скупать загородные объекты и к радости риелторов и застройщиков подчистили все запасы, стоявшие в продаже по несколько лет.

Вероятно, это далеко не полный список возможностей, которые кризис открыл для российской экономики. И сложные времена как минимум помогут очистить рынок от ненужных проектов и недостаточно эффективных компаний. Кстати, возвращаясь к ипотеке: не будь кризиса, вряд ли бы власти раскошались на субсидирование ипотеки. А опыт прошлых лет показывает, что когда ситуация стабилизируется и ставку перестанут поддерживать из бюджета, обратного роста, скорее всего, не случится. В 2015 году произошло именно так.

# СПРОС ОПЕРЕДИЛ СДАЧУ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА И ОБЛАСТИ ОБЪЕМ СПРОСА СОСТАВИЛ 1,85 МЛН КВ. М И ПРЕВЫСИЛ ПОКАЗАТЕЛИ СТАБИЛЬНЫХ ЛЕТ РАЗВИТИЯ РЫНКА (ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2015 И 2017 ГОДОВ). ЗА ВТОРОЙ КВАРТАЛ, ЗА СЧЕТ АКТИВНЫХ МАЯ И ИЮНЯ, БЫЛО ПРОДАНО ОКОЛО 830 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ, ЧТО ПРЕВОСХОДИТ ПРОГНОЗЫ МНОГИХ ЭКСПЕРТОВ. ПРИ ЭТОМ ВВОД ЖИЛЬЯ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ СОСТАВИЛ РЕКОРДНО НИЗКИЕ 650 ТЫС. КВ. М — ПРИ ПЛАНЕ 1 МЛН КВ. М. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Активные продажи в мае и июне позволили рынку преодолеть апрельское снижение и выйти на достаточно высокие показатели по итогам полугодия, даже несмотря на несколько недель работы в режиме самоизоляции и перевода офисов в онлайн. Покупательский интерес серьезно поддержала ипотека: по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в июне с ее использованием заключалось около 80% сделок. При этом доля льготной ипотеки в объеме всех ипотечных сделок у разных застройщиков составила в среднем более 90%.

**ПРИДЕРЖАТЬ ПРОЕКТЫ** «С точки зрения реализации жилья даже коронавирус не особенно повлиял на ситуацию. Застройщикам очень сильно помогла льготная ипотека со ставкой 6,5%», — замечает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RFI, говорит, что по итогам полугодия можно подтвердить тенденцию на сокращение количества проектов — примерно в три раза. «Это в целом логично, потому что период сложный и многие застройщики пересматривают свои стратегии», — указывает она.

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, говорит, что сегодня одна из самых заметных тенденций — сужение предложения. «За первое полугодие 2020 года в Петербурге стартовало почти в два раза меньше проектов, чем за аналогичный период годом ранее. Проекты, которые вышли на рынок, сейчас составляют всего 5% от всех проектов, которые находятся в активной стадии строительства. Кроме того, аналитики фиксируют смещение спроса в границы Санкт-Петербурга, поэтому новых жилых комплексов в Ленинградской области практически нет», — отмечает господин Коновалов.

В связи с особыми условиями работы во втором квартале этого года все застройщики наблюдали крайне неравномерное распределение спроса в апреле и мае. В конце весны благодаря появлению программы господдержки процент сделок с применением ипотеки серьезно вырос. «В комфорт-классе суммарно в мае и июне интерес между покупкой однокомнатных и двухкомнатных квартир разделен поровну. Доля сделок по этим типам квартир в наших проектах составляет примерно по 40%. Средняя площадь покупки — 52 кв. м, средний бюджет составил 4,9 млн рублей. В бизнес-сегменте наши аналитики фиксируют интерес к покупке многокомнатных

квартир. Половина сделок (52%) приходится на двухкомнатные квартиры, трехкомнатные квартиры составляют 31% сделок, а на однокомнатные пришлось всего 17%. Средняя площадь покупки — 64 кв. м, средний бюджет 8,4 млн рублей», — рассказывает господин Коновалов.

**ЦЕНЫ ИДУТ ВВЕРХ** Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что средние цены в июне продолжили свой рост: в классе масс-маркет в Петербурге прирост составил 1,4% за месяц (и уже +7,6% с начала года), до 123,3 тыс. рублей, в пригородах — 1,5%, до 80,3 тыс. рублей.

«Рост цен вызван, в том числе, рекордно низким для рынка пополнением предложения. В первом полугодии на рынок вывели всего 1 млн кв. м жилья, в то время как в аналогичном периоде 2019 года этот показатель составлял 2,59 млн кв. м, то есть произошло падение на 61%. Многие застройщики скорректировали свои стратегии в связи с коронавирусом. Кроме того, в условиях работы с эскроу-счетами подготовка к старту проектов стала занимать более продолжительное время, чем раньше», — говорит госпожа Трошева.

**ДВА ФАКТОРА** Роман Мирошников говорит, что сегодня на ценообразование влияют два ключевых момента: первый — это инфляция, второй — переход на проектное финансирование и эскроу-счета.

Директор группы «Аквилон» Виталий Коробов говорит: «Рост цен на квартиры в проектах „Аквилон“ в первом полугодии 2020 года составил от 7 до 15%. В компании принято динамическое ценообразование, поэтому мы повышаем цены на те или иные типы квартир в зависимости от активности спроса. Например, в ЖК „FoRest Аквилон“ в Приморском районе однокомнатные квартиры за шесть месяцев подорожали примерно на 12%». Он считает, что главной особенностью полугодия стала реакция рынка на карантин: в апреле покупатели приостановили сделки, а застройщики удерживали цены. «Однако уже в мае спрос вернулся на прежний уровень и продолжил расти в июне», — замечает господин Коробов.

Денис Заседателей, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», говорит, что в первом полугодии цены продолжили плавный рост, начавшийся год назад. «С одной стороны, на застройщиков давит рост себестоимости, а также переход на эскроу. Все большее количество проектов реализуется по новой

схеме, которая „добавляет“ к себестоимости 5–6 тыс. рублей на квадратный метр за счет процентов за проектное финансирование. С другой стороны, предложение сокращается более активными темпами, нежели спрос. Спрос был поддержан госпрограммами субсидирования ипотеки плюс застройщики достаточно оперативно включились в процесс субсидирования ставок, и мы увидели нерезкие еще полгода назад цифры 0,5%. Цена „квадрата“ будет увеличиваться и далее, опережая инфляцию, рост по итогам года составит примерно 10%», — уверен эксперт.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, указывает, что с рынка постепенно вымывается предложение, которое реализуется по «старым правилам», и выходят проекты, реализующиеся через эскроу-счета, стоимость которых уже на старте выше в среднем на 7–12%.

**МЕТРАЖИ РАСТУТ** Сергей Мохнар, директор департамента развития ГК «ПСК», замечает: «Рост цен на строящееся жилье наблюдается практически во всех городах России. В Петербурге он составил около 7% в отношении квадратного метра и около 8%, если судить по стоимости реализованных квартир. Эта разница обусловлена подешевевшей ипотекой, таким образом, покупатели стали пересматривать свой выбор в сторону увеличения метража. Кстати, в Москве цены не выросли. Что говорит о том, что петербургский рынок еще далек от перегрева».

На петербургском рынке ипотека также предопределила и рост цен. На фоне повышения спроса и номинального увеличения покупательной способности (за счет снижения переплат по кредитам) квадратный метр продолжил дорожать. И пока потенциал роста цен на 2020 год еще не исчерпан, уверен господин Мохнар.

Себестоимость строительства продолжает расти. В первом полугодии цены на материалы увеличились на 3–15%, в зависимости от позиций. На текущие проекты этот фактор влияет в меньшей степени, поскольку большинство контрактов с поставщиками и подрядчиками заключается по фиксированным ценам на весь строительный цикл. «Сметы на новые проекты составляются с учетом подорожания — как текущего, так и потенциального. Поэтому ситуация, при которой ипотека станет еще дешевле, а стоимость метра останется неизменной, в Петербурге невозможна», — уверен господин Мохнар. ■

# РОСТ ИЗ-ПОД ЗЕМЛИ

ПЕРИОД САМОИЗОЛЯЦИИ И ТРЕНД НА УДАЛЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НИКАК НЕ СКАЗАЛИСЬ НА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЖИЛЬЯ У МЕТРО. БЛИЗОСТЬ РАЗВИТОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РЕШЕНИЕ О ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ. РОМАН РУСАКОВ



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЛЕНКО

НОВЫЕ ПЕТЕРБУРГСКИЕ СТАНЦИИ МЕТРО НЕ ВЕЗДЕ РАСПОЛОЖЕНЫ УДОБНО, НА ДОСТАТОЧНО БОЛЬШОМ УДАЛЕНИИ ОТ ЖИЛЫХ МАССИВОВ, ПОЭТОМУ ЭФФЕКТ УДОРОЖАНИЯ БЫЛ СМАЗАННЫМ

Метро — самый надежный вид транспорта, и его наличие поблизости (даже в перспективе) автоматически ведет к увеличению стоимости квадратного метра. Близость к метро — по-прежнему один из значимых факторов при выборе жилья, особенно в проектах эконом- и комфорт-класса. Стоимость квадратного метра в объектах, расположенных рядом со станциями подземки, может быть на 20% выше, чем в жилых комплексах, удаленных от метро, подсчитал Денис Казберов, руководитель проектов компании «Мегалит — Охта Групп».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, оценивает близость к метро в 10–15% от цены жилья, расположенного не так близко к станциям подземки. Виталий Коробов, генеральный директор группы «Аквилон», с ней согласен: «В среднем жилье в радиусе 10–15 минут от метро дорожает на 15–20%. В принципе, любое улучшение транспортной ситуации делает квартиры более ликвидными и дорогими. Например, мы это видели на Васильев-

ском острове после запуска ЗСД и моста Бетанкура».

**УДОБНЫЙ РАДИУС** Госпожа Конвей замечает, что транспортная доступность важна не только для собственников квартир, но и для людей, занятых, например, в сфере услуг — нянь, репетиторов. По ее оценкам, комфортная пешая доступность в наших климатических условиях — от 5 до 15 минут.

Виктор Платонов, руководитель агентства недвижимости ЭВО, говорит: «Наибольшее влияние открытие станции метрополитена оказывает на стоимость жилья в радиусе 1 км. Возможность пешком в пределах 15 минут добраться до метро всегда выделяется как преимущество объекта недвижимости. Расстояния, превышающие 1,5 км, уже считаются большими. Настолько далеко идти пешком люди не готовы, предпочитают использовать транспорт».

Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс», отмечает, что новые петербургские станции метро не везде распо-

ложились удобно (на удалении от жилых массивов), поэтому эффект удорожания был смазанным. «Самый активный рост был замечен в районе Девяткино, но и там он был умеренным (до 10%). Традиционно сильнее всего дорожают квартиры в домах на удалении 5–10 минут ходьбы от новой станции. Те, что находятся на удалении 15–20 минут, прибавляют не более 5%. Если дома дальше, то на их стоимость открытие станции практически не влияет».

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», эти слова подтверждает: «В 2019 году открылись три новые станции пятой линии: „Проспект Славы“, „Дунайская“ и „Шушары“. В непосредственной близости от нового метро находится только жилой комплекс „Балканы“ (у станции метро „Дунайская“). В течение 2019 года цена в этом проекте выросла на 10%, со 139 до 152 тыс. рублей, а средний бюджет покупки увеличился с 8,4 до 10,3 млн рублей, однако это также обусловлено вводом в эксплуатацию

— комплекс был завершен в четвертом квартале 2019 года».

«В целом многое зависит и от района, и от состояния жилого фонда. Так, например, если район застроен преимущественно домами старых серий (панель, блочные дома 1970–1980-х годов, старые пятиэтажки), они существенно не вырастут в цене даже после открытия по соседству станции метро. А вот „новая вторичка“ (недавно сданные дома, дома 2010-х годов строительства) могут прибавить в цене до 15%. Кроме того, открытие метро наиболее сильно влияет на цены, если в районе ему нет альтернативы (например, станции пригородной электрички), а ближайшая станция находится более чем в десяти минутах езды на наземном транспорте», — рассуждает госпожа Доброхотова.

**КОСВЕННЫЕ ФАКТОРЫ** Наличие рядом метро — лишь один из критериев, влияющих на выбор покупателя. Важно также присутствие и других объектов инфраструктуры — от коммерческой до транспортной. → 12

11 → «Покупатели жилья сегментов комфорт и комфорт+ обращают внимание и на другие присущие этому классу жилья характеристики: обеспеченность парковочными местами, транспортные развязки и возможность без проблем выехать из района и вернуться в него, не простаивая в пробках», — говорит господин Казберов.

Господин Платонов говорит, что открытие станции метрополитена в уже обжитом районе Петербурга тут же повышает стоимость жилья примерно на 10%. «Не стоит забывать и о косвенных факторах: создание инфраструктуры и развитие территорий вокруг метро со временем также начнут оказывать влияние на рост стоимости недвижимости», — подчеркивает он.

Впрочем, есть скептики, считающие, что стоимость жилья уже учитывает открытие будущих станций. «Станции метро в Петербурге строятся так долго, что они уже чаще всего давно учтены в стоимости жилья и другой недвижимости. Поэтому считать, на сколько оно подорожало, — бессмысленно», — полагает Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

«Даже просто ожидание сказывается на стоимости — это мы видели на примере нашего проекта „Граффити“ в Приморском районе», — подтверждает ее слова Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

**МИНУСЫ ЕСТЬ** Марина Агеева, директор по маркетингу ГК «Красная стрела», замечает, что наличие станции метрополитена рядом с домом особенно важно для проектов эконом- и комфорт-класса. Для жителей домов бизнес-класса этот фактор менее значим, однако все равно учитывается покупателями, которые не всегда пользуются личным автомобилем. «Другой вопрос — удаленность метро. Наиболее комфортное расстояние, на мой взгляд, около десяти минут пешком, однако и одна-две остановки общественным транспортом — для Петербурга также приемлемое расстояние. Наличие станции метрополитена прямо под окнами — скорее минус, чем плюс. Крупные станции, а также пересадочные узлы, во-первых, генерируют большое количество пассажиропотока, а во-вторых, имеют очень эклектичную социальную среду, не всегда безопасную», — указывает она.

Впрочем, большинство экспертов все же считает, что отрицательное влияние на жилье близость станций метро оказать не может. Господин Емельянов говорит: «Отрицательно близлежащая станция метро на стоимость жилья не влияет практически никогда. Сбить цены может только появление шумных транспортных объектов (автовокзал, железнодорожная станция с грузовым терминалом), крупной транспортной развязки (многополосная дорога или мост, смотрящий прямо в окна, многоуровневые дорожные магистрали).

Наличие аэропорта рядом может сделать жилье неликвидным. Но новые аэропорты сейчас появляются крайне редко».

Того же мнения придерживается и господин Казберов: «Отрицательное влияние на ликвидность жилья объекты транспортной инфраструктуры оказывают в том случае, если шумная скоростная трасса проходит под окнами уже возведенных домов». Причем он считает, что даже взлетающие и садящиеся самолеты сегодня не способны отпугнуть новоселов: «Чуть более лояльно потребители относятся к близости железнодорожных станций и аэропорта, влияние таких объектов на спрос и ценообразование незначительно».

Однако госпожа Конвей все же верит, что для некоторых классов жилья близость к метро может выступать и негативным фактором. Например, для элитных жилых комплексов — если возникает риск нарушения приватности, уединенности проекта. «Если станция метро служит транспортным узлом, где пересекается несколько линий, то расположение элитного жилья в непосредственной близости априори исключено», — полагает она.

Госпожа Доброхотова вспоминает что в Москве были примеры протестов против строительства станции метро «Беломорская» (в результате станция открылась намного позже намеченного срока: вместо 2015-го — в конце 2018 года и несколько в другом месте), против открытия метро «Ломоносовский проспект» Солнцевской

линии (открыта в 2017 году), сейчас протестами сопровождается строительство отдельной ветки метро в Коммунарку Новой Москвы. «Чаще всего люди опасаются, что метростроение может повлиять на целостность уже построенных зданий, а также того, что усилятся людские потоки», — поясняет она.

Андрей Кугий, управляющий партнер маркетингового агентства «M2Market», замечает, что в Санкт-Петербурге в данный момент наблюдается несколько транспортных проблем: несвязанность улично-дорожной сети города, районы Петербурга разделены как естественными, так и искусственными преградами (в первую очередь, железнодорожными путями); отсутствие развитой сети магистрального общественного транспорта. Метро не является в данном случае решением всех проблем, так как по факту в шаговой доступности от него живет не более четверти всего населения города. «В связи с этим на стоимость квадратного метра в ЖК может влиять наличие крупных автомагистралей вблизи и удобный выезд на них (например ЗСД), развитая сеть наземного транспорта. Причем такие магистрали, как ЗСД (или планируемая к вводу в 2023 году ВСД), могут влиять как в плюс, так и в минус. Если дорога проходит прямо под окнами, ухудшая видовые характеристики и экологическую обстановку района, то и цена метра в таком месте будет ниже», — заключает господин Кугий. ■

# ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ УШЛИ НА САМОИЗОЛЯЦИЮ

## ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА СНИЗИЛСЯ ДО \$1,3 МЛРД. ОБЪЕМ СДЕЛОК, ЗАКРЫВШИХСЯ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ, ОКАЗАЛСЯ МИНИМАЛЬНЫМ ЗА ДВЕНАДЦАТЬ ЛЕТ. ИРИНА КУТОВАЯ

По оценке компании JLL, в первом полугодии 2020 года объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России составил \$1,3 млрд, что на 20% ниже результата аналогичного периода предыдущего года (\$1,7 млрд). Основное падение объемов ожидаемо пришлось на второй квартал, в котором было закрыто сделок лишь на \$491 млн, что стало наименьшим значением для соответствующих периодов за всю современную историю рынка, а также кварталным минимумом с октября — декабря 2008 года.

«Негативная динамика обусловлена высокой степенью неопределенности, которая наблюдается на настоящий момент в экономике. Активность инвесторов сосредоточена на анализе перспектив различных сегментов и оценке потенциальных финансовых потоков от объектов инвестирования. Мы ожидаем, что и в третьем квартале данные тенденции продолжатся», — говорит гендиректор JLL в России и СНГ Андерс Лильенстолпе. — Тем не менее динамика ключевой ставки ЦБ РФ, которая была снижена в течение квартала с 6 до 4,5%, приведет к уменьшению стоимости финансирования, что будет способствовать завершению инвестиционных сделок. Сейчас банки заняты в основном работой

с проблемными клиентами, но готовы активно кредитовать новые сделки, что может стать значимым фактором, поддерживающим рост инвестиций».

Сделок с наиболее пострадавшими от кризиса торговыми и гостиничными объектами в первом полугодии практически не было. За первые шесть месяцев 2020 года интерес инвесторов сохранился к площадкам под застройку жилых проектов, доля инвестиций в сектор жилой недвижимости составила большую часть транзакций этого периода (55%). Крупнейшей сделкой стало приобретение ГК «ПИК» участка на севере Москвы под строительство жилого комплекса.

На втором месте — сектор офисной недвижимости, доля которого снизилась до 24% по сравнению с 35% по итогам аналогичного периода 2019 года. Крупнейшими сделками первого полугодия стали покупка структурой компании «Росатом» бывшего здания Минпромторга, а также компанией «Алроса» бизнес-центра на Севастопольском проспекте для собственного размещения.

Тройку лидеров замыкает сектор складской недвижимости, доля которого увеличилась с 6% по итогам первого полугодия 2019 года до 11% в первом полугодии 2020 года. Тем самым поддерживается тренд

на рост интереса к индустриальному сегменту, который стал заметен еще в начале 2020 года.

Вследствие продолжающегося интереса крупных инвесторов к площадкам под застройку жилых проектов в столице, доля Москвы в страновом объеме инвестиций увеличилась до 82% в первом полугодии 2020 года (72% годом ранее), в то время как доля Санкт-Петербурга немного снизилась — с 21 до 18%. Ожидается, что во втором полугодии основная инвестиционная активность будет также сосредоточена на столичном рынке. Сделки с региональными активами (вне Москвы и Санкт-Петербурга) в первые полгода 2020 года составили менее 1%.

Доля сделок с участием зарубежных инвесторов в общем объеме транзакций снизилась до 8% (с 12% по итогам аналогичного периода 2019 года), отражая глобальный тренд уменьшения объема иностранных инвестиций в мире на фоне пандемии. Поскольку закрытие значимых сделок с участием иностранных игроков до конца 2020 года не ожидается, то показатель может продолжить снижение.

Микаэл Казарян, член совета директоров и руководитель группы инвестиций и развития бизнеса компании JLL, комментирует: «Вместе с некоторым ослабле-

нием ограничительных мер мы замечаем восстановление интереса инвесторов. Например, растет активность в складах и внутригородской логистике, при этом большинство игроков все еще ориентировано на поиск специальных ситуаций. Ожидаемое снижение стоимости фондирования после очередного уменьшения ключевой ставки ЦБ может стать новым драйвером роста объема инвестиционных сделок на рынке коммерческой недвижимости».

На настоящий момент ориентиром для рынка аналитики JLL считают ставки капитализации в Москве в диапазонах 8,5–10% для офисов и торговых центров, 11–12% для складов; в Санкт-Петербурге — 9–11% для офисов и торговых центров, 11–12,5% для складов. ■

**ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ (МЛРД \$)**



ИСТОЧНИК: JLL

# ЖИЗНЬ В ЕВРОПЕЙСКОМ СТИЛЕ

**ВЫХОД ЖК ONE TRINITY PLACE НА РЫНОК ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ ЯРКИМ ЯВЛЕНИЕМ: ПРОЕКТ ОТЛИЧАЕТСЯ СОВРЕМЕННЫМ И ЛАКОНИЧНЫМ ВНЕШНИМ ОБЛИКОМ И КАЧЕСТВЕННЫМ НАПОЛНЕНИЕМ. ВЫПОЛНЕННЫЙ В СООТВЕТСТВИИ С СОВРЕМЕННЫМИ ЕВРОПЕЙСКИМИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫМИ ТРЕНДАМИ, ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА НАБЕРЕЖНОЙ МАЛОЙ НЕВКИ УЖЕ СТАЛ АРХИТЕКТУРНОЙ ДОМИНАНТОЙ РАЙОНА, А ПОДХОДЫ К РАБОТАМ И ВЫБРАННЫМ МАТЕРИАЛАМ ПОЗВОЛЯТ ЕМУ НЕ ПОТЕРЯТЬ СВОЕЙ АКТУАЛЬНОСТИ ЕЩЕ ДОЛГИЕ ГОДЫ.** МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



В РАБОТЕ НАД ПРОЕКТОМ УЧАСТВУЕТ ЕВРОПЕЙСКАЯ КОМАНДА: АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО SQUIRE & PARTNERS И ДИЗАЙН-БЮРО GILLESPIES И 1508 LONDON

Петроградский район по праву считается одним из самых престижных в Петербурге. Его сложившаяся деловая, торговая и социальная инфраструктура делает его идеальным местом для строительства жилья элитного уровня. Одним из примеров подобных проектов, который в настоящее время находится в высокой стадии готовности и планируется к сдаче до конца текущего года, является ЖК One Trinity Place на набережной Адмирала Лазарева, из окон квартир которого будут открываться открыточные панорамные виды на акваторию Малой Невки, Крестовский и Каменный острова, а также Финский залив.

В работе над проектом участвует европейская команда: архитектурное бюро Squire & Partners и дизайн-бюро Gillespies и 1508 London, девелопер — GHP Group. Одной из особенностей жилого комплекса, отвечающей именно европейскому подходу к строительству, является сдача квартир с полной отделкой — таких проектов в Петербурге пока единицы. «Комплекс отличает нехарактерная для петербургского элитного рынка компактная квартирография, которая успешно находит своего покупателя», — говорит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Среди других его преимуществ — уникальная архитектура в стиле северного модерна, современные инженерные решения, благоустройство и озеленение придомовой территории, а также дизайнерские МОПы и сервис пятизвездочного отеля. «Мы возводим целый комплекс из трех зданий: это два бизнес-центра класса А и жилой дом. Инвестиции в реализацию проекта составили около \$300 млн», — рассказала Марина Млодик, директор отдела продаж One Trinity Place. По ее словам, подобные вложения в развитие локации повлекут за собой улучшение окружающей инфраструктуры и сделают недвижимость в этом районе еще более ликвидной.

По мнению Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости Colliers International, девелопер приложил максимальные усилия к тому, чтобы поднять статус этой локации, проведя работы по озеленению и ландшафтному дизайну между проектом и бизнес-центром, которые хорошо видны в том числе и за границами зданий.

**ДОМ У ВОДЫ** Будущий жилой комплекс находится в Петроградском районе Петербурга в пешей доступности от станции метро «Чкаловская», недалеко от въезда на Западный скоростной диаметр, что позволяет примерно за полчаса оказаться в Курортном районе города. Кроме того, отсюда можно легко добраться до других центральных районов, культурных достопримечательностей Петербурга, а также до парков и ресторанов Крестовского острова, который с конца XIX века является одним из любимых мест отдыха жителей Северной столицы. В окружении объекта находится несколько жилых комплексов элит- и премиум-класса, что позволяет называть данную территорию анклавом жилья высокого уровня.

Расположение One Trinity Place непосредственно на набережной придает ему дополнительную привлекательность. Помимо традиционного интереса со стороны состоятельных петербуржцев к домам на первой береговой линии, связанного с престижностью территории, привлекательность такого жилья обусловлена и его инвестиционной составляющей: зачастую с момента строительства до сдачи дома стоимость квартир в нем может возрасти более чем на 50%.

«С точки зрения местоположения на береговой линии и близости выезда на ЗСД — это лучшее расположение, которое получит активное развитие в ближайшие пять лет», — считает госпожа Конвей. В таких проектах особую ценность приобретает грамотно проработанная концепция территории, включающая в себя создание максимально комфортной среды внутри самого проекта.

**ПЕРЕДОВАЯ АРХИТЕКТУРА** Во время работы британское архитектурное бюро Squire & Partners вдохновлялось лучшими образцами северного модерна, характерного для Петербурга начала XX века. «В этом проекте нам удалось соединить изысканное изящество европейского архитектурного стиля и принципы монументального российского модернизма, создать жилое пространство XXI века, символ нового Санкт-Петербурга», — рассказывают в Squire & Partners.

Фасад здания, выполненного в форме подковы, облицован натуральным гранитом и известняком, а оконные проемы спроектированы так, чтобы впускать в по-

мещение как можно больше солнечного света. При этом в соответствии с планом большая часть гостиных комнат имеет виды на реку, а из окон спален виден тихий внутренний двор. Жилой комплекс состоит из девяти этажей, на которых расположено 157 квартир, различающихся по планировкам и количеству спален — от одной до четырех. «Особым спросом пользуются квартиры с двумя и тремя спальнями. Высокий интерес наблюдается и к пентхаусам, из окон которых открываются феноменальные виды на несколько миллионов долларов», — говорит госпожа Млодик.

По мнению Елизаветы Конвей, одна из крупных проблем девелоперских продуктов — это то, что они некрасиво стареют и теряют товарный вид. «Учитывая, что в этом районе, как и во многих других, есть объекты, которые, к сожалению, очень быстро обветшают и потеряют актуальность с точки зрения архитектурной ценности, это поможет утвердить One Trinity Place на роль архитектурной доминанты района», — считает она. Госпожа Конвей подчеркивает, что, учитывая качество работ и выбранных материалов, можно смело сказать, что и через десять лет проект не потеряет актуальности.

**ДОРОГОСТОЯЩЕЕ НАПОЛНЕНИЕ** В Петербурге, в отличие от более платежеспособной Москвы, представлено крайне мало элитных проектов, в которых покупателям предлагается приобрести жилье с полной отделкой. «Готовое для жизни жилье без затрат времени и средств на ремонт — это особенностью подхода европейских застройщиков», — поясняет госпожа Конвей. В случае с ЖК One Trinity Place девелопер предлагает клиенту уникальный для рынка готовый продукт.

В жилом комплексе две цветовых палитры отделки: «беленый яшень» и «американский орех» с использованием дорогих натуральных материалов, таких как дерево, камень, итальянский мрамор. Кухни One Trinity Place имеют открытую планировку и оборудованы встроенной бытовой техникой, мраморными столешницами и встроенным кухонным гарнитуром в полную высоту стены. Ванные комнаты в квартирах отделаны мрамором, а спальни оборудованы встроенными гардеробами и гардеробными комнатами с отделкой из ценных пород дерева.

«Довольно трудно угодить взыскательному покупателю, ведь, по сути дела, мы

принимаем решение за него, как должна выглядеть его квартира. В этом нам помогли наши британские партнеры — дизайнерское бюро 1508 London», — рассказывает госпожа Млодик. По словам креативного директора 1508 London Луизы Викстед, это яркий и лаконичный интерьер, наполненный гармонией.

Центральное лобби в нейтральной цветовой гамме занимает площадь 350 кв. м без колонн и поделено на несколько зон: библиотеку, зону доступа в интернет и тихое место у камина. На первом этаже также расположены спортивный зал и детская игровая комната, а на подземном этаже — охраняемая автомобильная и велосипедная парковка.

«Ощущение дома должно начинаться еще до входа в здание», — подчеркивает госпожа Млодик. После завершения строительства ЖК One Trinity Place, центральную часть его территории займет плаза с фонтаном, березовой аллеей, а также кафе и магазинами. Через лобби можно будет попасть во внутренний сад с растениями, сохраняющими цветение до самой поздней осени, — приватную территорию, к которой будут иметь доступ только резиденты жилого комплекса.

«Благоустройство выполняется гранитной плиткой толщиной в 20 см, будут установлены скамейки, два фонтана, итальянское освещение», — рассказывает директор отдела продаж One Trinity Place, добавляя, что все делается «на века». Всего будет высажено 150 двадцатипятилетних деревьев, привезенных специально из Роттердама, среди них яблони, березы, черемуха, сосны, плакучие формы лиственниц, а также 1000 кустарников и около 150 цветников. Общий бюджет на благоустройство и озеленение комплекса составил \$5 млн. «Концепция сада состоит в том, что цветение будет начинаться ранней весной и заканчиваться поздней осенью, цветение одних растений будет сменять другие, и так почти до октября», — добавляет Марина Млодик, уточняя, что на сегодняшний день готово 80% благоустройства и озеленения дома.

В настоящее время строительство жилого комплекса находится в высокой стадии готовности: его ввод в эксплуатацию намечен на осень, а ключи от первых квартир с готовой отделкой застройщик планирует начать передавать в декабре этого года. ■

# ЦЕНТРОБЕЖНАЯ СИЛА

С ВВЕДЕНИЕМ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ РЕЖИМА САМОИЗОЛЯЦИИ ПРОСЕЛ РЫНОК ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И РЕЗКО ВЫРОС РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ. УЖЕ В МАРТЕ РОСТ СПРОСА НА АРЕНДУ КОТТЕДЖЕЙ И ДАЧ СОСТАВИЛ 18% ОТНОСИТЕЛЬНО АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА 2019 ГОДА. В ЭЛИТНЫХ ПРИГОРОДАХ ПЕТЕРБУРГА СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ КОТТЕДЖЕЙ ПОДСКОЧИЛА ДО 1 МЛН РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Такие данные приводит WMT Consult. Волна спроса вызвала рост цен. По подсчетам управляющего партнера аналитического агентства WMT Consult Екатерины Косаревой, стоимость долгосрочной аренды дач на все лето выросла на 20%, коттеджей — на 22%, таунхаусов — на 27%. Среднемесячная аренда коттеджа, по данным ЦИАН, составляет 100–350 тыс. рублей. «Снять домик в таких элитных районах, как Репино, Зеленогорск и Комарово, в конце июня можно было за 1 млн рублей в месяц. Впрочем, арендаторы снижали требования и были согласны даже на бытовые неудобства, лишь бы не оставаться в городе», — рассказывает госпожа Косарева.

Константин Пороцкий, управляющий партнер ГК Omakulma, замечает, что у арендаторов в этом году появились новые требования: «У арендаторов дорогой недвижимостью в связи с вынужденной самоизоляцией появились требования к наличию бассейна. Это самое главное, чего раньше в перечне запрашиваемых опций не было. Сейчас же в дорогом сегменте почти все запросы такие. Удовлетворить их практически невозможно, поскольку соответствующего предложения почти нет. Но рынок вряд ли будет перестраиваться под новые запросы, потому что организация бассейна в частном доме — чрезвычайно дорогое дело. И аренда отбьет бассейн только в том случае, если ставки будут очень большими».

Рассуждая о тенденциях на рынке аренды коттеджей, управляющий директор Russia Sotheby's International Realty Ирина Мошева отмечает, что те собственники, которые всегда сдавали недвижимость на длительный срок, так и продолжают делать это, несмотря на то, что от клиентов поступали достаточно выгодные запросы на краткосрочную аренду (от 30 до 50% к месячной арендной стоимости, установленной на длительный срок).

**РОСТ В РАЗЫ** Но есть эксперты, которые, оценивая рост спроса на аренду дач, приводят значительно большие цифры. Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, подсчитала, что весной из Петербурга в Ленобласть и ближайшие пригороды на постоянное проживание выехало более 2 млн человек. «Ажиотажный спрос привел к взрывному росту рынка загородной недвижимости. Спрос на аренду частных домов, по данным аналитиков, вырос втрое, а предложение выросло в среднем на 17–20%. Также был зафиксирован рост числа сделок по купле-продаже загородного жилья (рост около 20%), земельных участков. Потребность покупателей позволила продавцам запросить более высокую цену», — рассказывает она.

Госпожа Косарева замечает, что если предложений аренды на длительный срок около 130, то объявлений о продаже загородной недвижимости под Санкт-



У АРЕНДАТОРОВ ДОРОГОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В СВЯЗИ С ВЫНУЖДЕННОЙ САМОИЗОЛЯЦИЕЙ ПОЯВИЛИСЬ ТРЕБОВАНИЯ К НАЛИЧИЮ БАССЕЙНА. ЭТО САМОЕ ГЛАВНОЕ, ЧЕГО РАНЬШЕ В ПЕРЕЧНЕ ЗАПРАШИВАЕМЫХ ОПЦИЙ НЕ БЫЛО

Петербургом — около 1500. Максим Гончаров, старший руководитель проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, говорит, что количество запросов на приобретение загородной недвижимости увеличилось на 30–40%.

Госпожа Мошева также оценивает рост спроса на покупку загородной недвижимости примерно на 30% по сравнению с прошлогодними показателями. «Это обусловлено, во-первых, падением курса рубля, а во-вторых, желанием переехать за город или же сдавать загородную недвижимость, получая стабильной ежемесячный доход», — говорит она. Спросом, по ее словам, пользуются не очень отдаленные от города локации, которые подходят не только для сезонного проживания, но и для постоянного. «Так, на севере и юге Петербурга есть несколько поселков с коттеджами, которые можно рассматривать как аналог городской квартиры. Кстати, многие клиенты переходят с финского рынка недвижимости на рынок недвижимости Петербурга и Ленобласти. А многие продают свои городские квартиры, чтобы приобрести загородное жилье», — рассказала эксперт о тенденциях. «На сегодняшний день установлен стабильный спрос на загородную недвижимость, в ближайшей перспективе он сохранится. Востребованы будут недорогие дома, и большая их часть — в ипотеку», — полагает госпожа Мошева.

**ПОДМЕЛИ ЗАПАСЫ** Разброс цен на приобретение загородной недвижимости огромен — от нескольких миллионов рублей до 600 миллионов в Комарово. «В начале карантина этот рынок немножко притормозил: многие продавцы, выставившие свои дома на продажу, снимали объявления, чтобы переждать там карантин. Решение о покупке принимают те, кто решил окончательно перебраться за город и договорился об удаленной работе, а также

те, кто решил таким образом уберечь сбережения, особенно валютные, от инфляции», — указывает госпожа Косарева.

Господин Пороцкий считает, что по итогам шести месяцев на загородном рынке недвижимости Петербурга все, что было интересного и ликвидного, было куплено. «В прошлом году на загородном рынке количество сделок было минимальным. По сравнению с этим, естественно, сейчас фиксируется спрос с большим разбросом цен», — отмечает эксперт.

Александр Гиновкер, генеральный директор агентства недвижимости «Невский простор», эту тенденцию подтверждает: «На рынке продажи многие объекты, которые „висели“ в экспозиции годами, сейчас испытывают бум покупательского интереса. При этом, конечно, до реальных сделок дело доходит в случае адекватного сочетания цены и качества. В предыдущие годы данный факт тормозил весь рынок, что в итоге привело к затовариванию сегмента».

Ирина Мошева при этом заявляет, что если рост ставок на аренду действительно заметный, то роста стоимости продажи загородного жилья не наблюдается. Максим Гончаров все же констатирует рост цен, хоть и не такой заметный, как рост на аренду. «За первое полугодие цены на приобретение коттеджей увеличились не более чем на 10%. Основная часть сделок пришлась на участки стоимостью до 1 млн рублей. Повышенный спрос на аренду и рост арендной платы привели к тому, что многие собственники передумали продавать загородную недвижимость и оставили ее для последующей сдачи в аренду. Также на рынке наблюдается незначительный спрос на приобретение загородной недвижимости для последующей сдачи в аренду. Наибольшим спросом со стороны арендаторов пользуются коттеджи и дачи в поселках с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью», — говорит господин Гончаров.

Екатерина Иванова, президент Межрегионального юридического центра земельных отношений, также оценивает рост цен в 10–15%. «Многие продавцы не повышали цены на те объекты, которые уже стояли в продаже, и рады, что на них нашлись покупатели. Те, кто откладывал покупку дачи и предпочитал проводить выходные на обустроенных туристических объектах, в том числе загородных, сейчас осознали, что свое — лучше. Пока рано говорить о структурном изменении спроса на дачи и загородные дома для последующей сдачи в аренду. Основная цель покупки такой недвижимости пока для себя», — сообщает госпожа Иванова.

Господин Пороцкий отмечает, что дома покупают преимущественно для себя, а не для того, чтобы потом их сдавать в аренду. «В поселке Omakulma — Annino, судя по настроению покупателей, возможность последующей сдачи рассматривают процентов десять из них, не более», — говорит он.

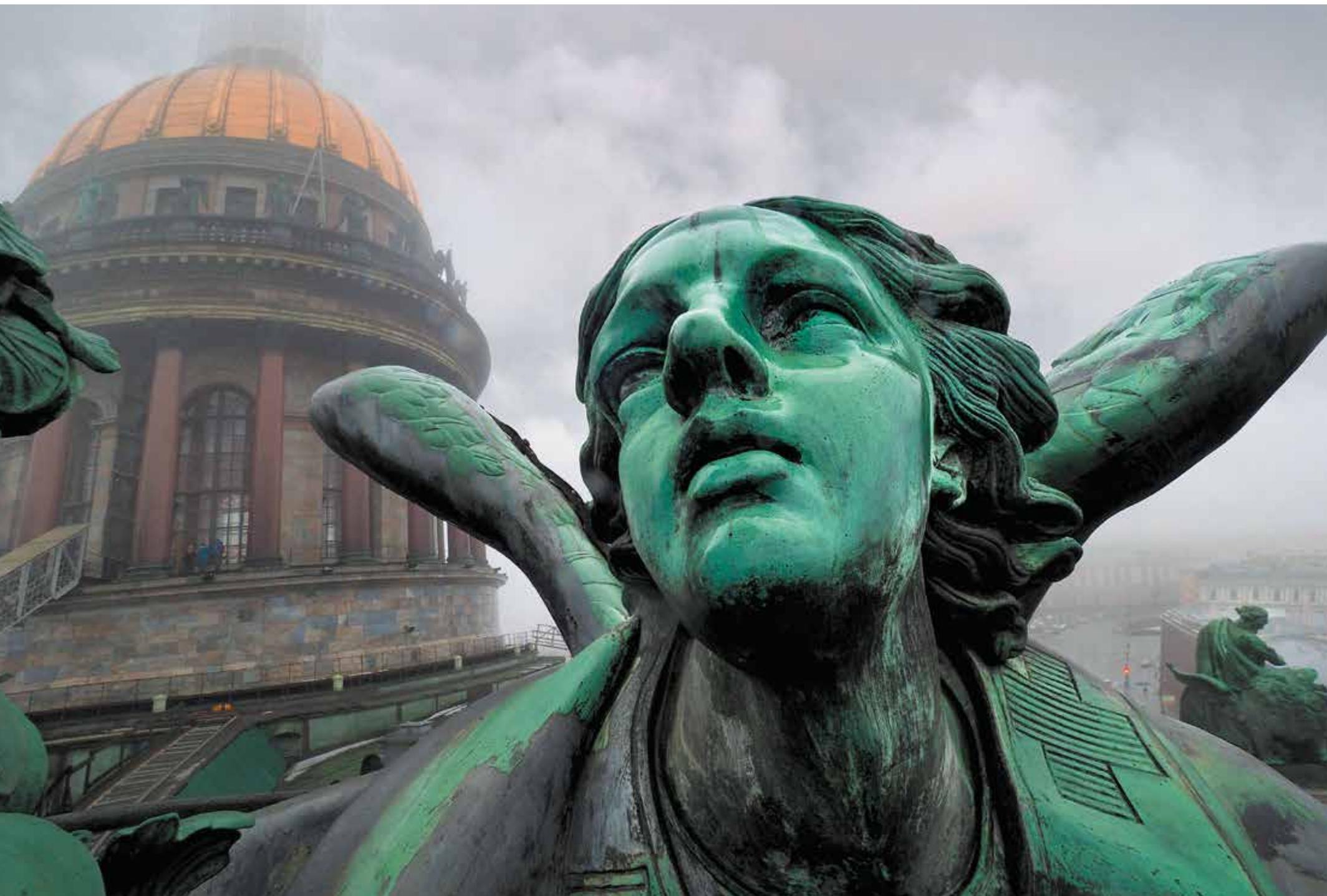
«Объекты для последующей сдачи приобретают в бюджетном сегменте. При этом нужно понимать, что рынок загородной аренды очень сильно зависит от сезона. Кроме того, до 2015 года большую конкуренцию загородной аренде в Ленобласти составляла Финляндия. Таким образом, можно сказать, что арендный бизнес на загородном рынке сложнее и более непредсказуем, чем сегмент городской аренды», — добавляет господин Гиновкер. Он замечает, что на премиальном загородном рынке дома под сдачу практически не приобретаются.

«Безусловно, рынок будет расширять линейку предложения, правительство работает над мерами поддержки, стартовала программа сельской ипотеки. Спрос на всю загородную недвижимость будет расти, и прежде всего мы видим динамику в сегментах бизнес и премиум. Цены в проектах высокого качества достигнут верхней планки в течение двух-трех лет, поскольку приоритет жизни за городом и децентрализация мегаполисов станут основными трендами в постэпидемиологический период. Рынок недвижимости ожидает глобальную переоценку, мы живем в новой реальности, изменились требования покупателя», — прогнозирует госпожа Осетрова. По ее словам, актуальное исследование одного из крупных банков показало, что 40,3% жителей Москвы и 43,2% жителей Санкт-Петербурга не хотят жить выше пятого этажа.

«Покупатель отдает предпочтение автономным, многофункциональным проектам с полным набором инфраструктуры — коммерческой, рекреационной, растут требования транспортной доступности таких проектов. Переход от сезонного пользования загородными домами к постоянному проживанию будет трансформировать и сами жилые пространства, добавляя рабочие зоны, отдельные помещения для всех членов семьи», — уверена госпожа Осетрова. ■

# ВЕЩЬ ДЕТЕЙ

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**<sup>®</sup>  
в Санкт-Петербурге



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЧЕНКО

УМЕНЬШЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ АПАРТОВ СВЯЗАНО С ВЫМЫВАНИЕМ ИЗ ОСТАТКОВ НАИБОЛЕЕ ЛИКВИДНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ, ТАК И С ОТСУТСТВИЕМ ОБЪЕМА НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА

# КОРОНАВИРУС ВЫСТУПИЛ САНИТАРОМ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ДЕМОНСТРИРОВАЛ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ. ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА ВНЕСЛА КОРРЕКТИВЫ В РАЗВИТИЕ ФОРМАТА: ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ СНИЖЕНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ, И СПРОСА В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ. УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ПЕРЕСМОТРЕТЬ СТРАТЕГИИ, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ НОМЕРНОМУ ФОНДУ ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ, А ИНВЕСТИТОРАМ — ДОХОДНОСТЬ. ТЕПЕРЬ ПРОГНОЗЫ АНАЛИТИКОВ, ЧТО К 2023 ГОДУ НОМЕРНОЙ ФОНД АПАРТ-ОТЕЛЕЙ ОБГОНИТ ПО КОЛИЧЕСТВУ НОМЕРОВ ГОСТИНИЧНЫЙ СЕГМЕНТ, ОЧЕВИДНО, НУЖДАЮТСЯ В ПЕРЕСМОТРЕ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Согласно прогнозу международной консалтинговой компании Colliers International, к 2023 году совокупный номерной фонд сервисных апарт-отелей Петербурга должен был составить более 23 тыс. юнитов, на 15% превысив количество номеров в гостиницах категории «три-четыре звезды».

Марина Сторожева, директор по продажам Valo, предполагает, что апарт-отели как формат действительно обгонят гостиницы по объему номерного фонда, но с учетом новых условий это случится немного позднее. «Кризис ясно показал, что апарт-отели — более гибкий и за счет этого более перспективный формат, чем гостиницы. Апартаментам куда проще перестроиться на формат долгосрочной аренды, что дает им сильное конкурентное преимущество. Думаю, по итогам коронакризиса нас ждет очень активное развитие формата», — рассуждает госпожа Сторожева.

По итогам первого квартала 2020 года, по данным международной консалтинговой компании Knight Frank, свободное предложение на рынке апартаментов составило 8 тыс. номеров общей площадью 278 тыс. кв. м. За три месяца предложение на рынке уменьшилось на 18% — за счет преобладания объемов реализации апартаментов над новыми проектами в продаже. В первом квартале этого года рынок пополнился только одним объектом — Valo Mercure.

По сравнению с итоговым кварталом 2019 года в первом квартале 2020 года суммарный спрос на апартаменты уменьшился на 11%. Наибольшая отрицательная динамика наблюдалась в сервисных (–24% за квартал) и элитных (–4%) объектах. Однако были и сегменты, демонстрирующие на фоне пандемии уверенный рост. Особенно успешным первый квартал 2020 года стал для компаний, реализующих рекреационные апартаменты: продажи данного типа недвижимости увеличились в два раза по сравнению с четвертым кварталом 2019 года.

Что касается второго квартала, то, по данным аналитиков комплекса апарт-отелей Valo, объем строящихся апартаментов на 1 июля 2020 года составил 500,3 тыс. кв. м. Спрос за первое полугодие 2020 года превышает показатели аналогичного периода прошлого года на 12%.

Предложение апартаментов на конец второго квартала 2020 года составило 310,7 тыс. кв. м, что на 11% меньше, чем в первом квартале 2020 года и на 19% меньше по сравнению со вторым кварталом 2019 года. Уменьшение предложения связано как с вымыванием из остатков наиболее ликвидных предложений, так и с отсутствием объема нового предложения во втором квартале 2020 года. Средневзвешенные цены на сервисные апартаменты бизнес-класса выросли на 25% за год (с 138 526 рублей за квадратный метр во втором квартале 2019 года до 173 130 рублей во втором квартале 2020 года), по комфорт-классу рост составил +16% (92 051 и 107 092 рублей соответственно). Общий рост цен на сервисные апартаменты составил более 16% за год (со второго квартала 2019 года по второй квартал 2020 года). По несервисным апартаментам (без премиум-сегмента) во втором квартале 2020 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года цены практически не изменились. Во втором квартале 2020 года средневзвешенная цена квадратного метра составила 179 082 рубля, во втором квартале годом ранее — 181 011 рублей.

**ВО ВЛАСТИ ПАНДЕМИИ** Эксперты отмечают, что пандемия поставила рынок «на паузу». «По сравнению с первым полугодием 2019 года все сегменты апартаментов в Петербурге показали падение — и по объему юнитов в продаже (в среднем на 40%), и по объему выходов новых проектов: почти в два раза уменьшилось число «новичков», — поясняет Ольга Шарыгина, вице-президент Bescar Asset Management.

Госпожа Сторожева подчеркивает, что во время пандемии все девелоперы Петербурга продолжали строительные работы на своих объектах — это касается как жилой недвижимости, так и апартаментов. Крупные застройщики оперативно перестроили работу отделов продаж и перешли на дистанционный формат заключения сделок. «С середины мая на рынке недвижимости наблюдается оживление, связано это в том числе и с субсидированными ставками от государства. Наш проект, например, совместно с банком «Дом.РФ» запустил в мае льготную ставку по ипотеке — от 4,8% на весь период кредитования.

Кроме того, многие застройщики стали предлагать дополнительные скидки на квартиры и апартаменты для своих клиентов при дистанционных покупках и онлайн регистрации. Появились длинные рассрочки от застройщиков, программы ипотеки с льготной ставкой для апартаментов», — говорит эксперт.

Михаил Жилин, руководитель департамента долевого строительства компании «МК-Элит», считает, что в целом рынок сейчас возвращается к докризисным показателям. «В данный момент мы прогнозируем восстановление спроса к концу третьего — началу четвертого квартала. Этому способствуют субсидированные ставки по ипотеке и другие инструменты поддержания спроса», — отмечает он.

**СТРАТЕГИИ УПРАВЛЯЮЩИХ** «Падение ставок и загрузки — это основное влияние пандемии на рынок. Что касается арендного спроса, то второй квартал перекрыл всю позитивную картину: загрузка в сегменте апартаментов серьезно сократилась, хоть и не так драматично, как в отелях», — считает госпожа Шарыгина.

Из-за действующего режима закрытых границ (для иностранцев) и длительного периода самоизоляции (для региональных гостей) значительно просела краткосрочная аренда. «До марта загрузка комплексов была в норме — от 85 до 90%, затем наступил резкий спад — до 50%. С середины мая ситуация стала улучшаться: появились гости из Москвы, в июле ожидаются из дальних регионов», — добавляет Николай Антонов, партнер, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью» (входит в ГК «Бестъ»).

Некоторые управляющие компании вовремя сумели перестроиться и начали сдавать юниты в среднесрочную и долгосрочную аренду. Как отмечает Константин Сторожев, генеральный директор Valo Service (УК комплекса апарт-отелей Valo), в марте и апреле спрос на краткосрочную аренду упал на 60%, а предложение по долгосрочной аренде выросло на 50%.

«Сейчас у нас в долгосрочную аренду сдается 50% апартаментов, ранее этот объем составлял около 25%. В том числе от 5 до 10% апартаментов некоторые УК сдают сейчас не только в качестве жилья,

но и под рабочие места», — добавляет господин Антонов.

«Мы, как и многие коллеги, оперативно переориентировали свой номерной фонд с краткосрочной на долгосрочную аренду (а также внутренний туризм и деловую миграцию). Так, например, на конец июня более 60% номерного фонда заполнено долгосрочными арендаторами, договоры с которыми заключены на срок от восьми месяцев. Только за июнь мы заключили 152 сделки, что является беспрецедентным результатом. Мы также надеемся на восстановление краткосрочного спроса с приходом делового сезона в сентябре и благодаря гибкости формата сможем осуществить оперативный переход на краткосрочную аренду», — заключает господин Сторожев.

**ПОСТКРИЗИСНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ** По мнению аналитиков Knight Frank, до конца 2020 года рынок, вероятнее всего, ожидает стагнация цен и снижение показателей продаж, а значительная часть объектов, заявленных к сдаче в 2020-м, будет введена не ранее 2021 года.

«С весны следующего года рынок придет в себя почти по всем параметрам. До этого момента мы увидим снижение объемов ввода, невысокие ставки и загрузку, снижение спроса в отдельных сегментах», — считает госпожа Шарыгина.

По мнению господина Жилина, рынок несомненно восстановится, но уже в новых реалиях. Можно ожидать увеличения сделок, совершенных полностью или условно удаленно, когда решение о просмотре или сделке принимается после виртуального просмотра.

Госпожа Сторожева отмечает, что стабильно перенесут последствия кризиса гибкие проекты, которые смогли оперативно отреагировать на кризис и показали себя наиболее устойчивыми в финансовом плане. «Сегодня многие девелоперы реализуют свои проекты на собственные средства и средства дольщиков, то есть без кредитов — к их числу относится и комплекс апарт-отелей Valo. Это позволяет вести строительные работы согласно заявленному графику и даже с опережением, а также значительно снизить зависимость проекта от кризисных явлений в экономике государства», — заключает эксперт. ■

# ИПОТЕКА ПРИШЛА НА ФИНИШ

## КРИЗИС НА РЫНКЕ ПОКА НИКАК НЕ ОТРАЗИЛСЯ НА ПРЕДЛОЖЕНИИ ЖИЛЬЯ С ОТДЕЛКОЙ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ. СЕГОДНЯ ПРИМЕРНО ПОЛОВИНА ВСЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ В СЕГМЕНТЕ МАСС-МАРКЕТ ПРЕДСТАВЛЕНА В ГОТОВОМ ВИДЕ, ПОЗВОЛЯЮЩЕМ СРАЗУ ПОСЛЕ СДАЧИ ДОМА НАЧАТЬ В НЕМ ПРОЖИВАНИЕ. В БУДУЩЕМ ЕГО ДОЛЯ ТОЛЬКО ВОЗРАСТЕТ, КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ, СКОРЕЕ ВСЕГО, НИКАК НА ЭТОТ ПРОЦЕСС ПОВЛИЯТЬ НЕ СМОГУТ. УВЕЛИЧЕНИЮ ДОЛИ ЖИЛЬЯ С ОТДЕЛКОЙ СЕРЬЕЗНО СПОСОБСТВУЕТ РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ ИПОТЕКИ.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Как правило, квартиры с отделкой представлены в классе масс-маркет. В основном квартиры с отделкой (без учета дозаказа) предлагают девелоперы — лидеры рынка, в 2019–2020 годах практически каждая вторая квартира на рынке предлагается с отделкой. Пять лет назад доля таких квартир составляла лишь треть рынка (30%). За это время улучшились и качественное наполнение, и стилистика предлагаемой отделки от застройщика. Ряд девелоперов предлагает более двух вариантов отделки, а также дополнительную индивидуализацию предложения. Кроме того, некоторые девелоперы предлагают допцию — меблировку квартиры.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что у покупателей квартиры с чистовой отделкой пользуются повышенным спросом: их доля в спросе оценивается в 55–60%. Также ряд застройщиков предлагает платный дозаказ отделки, это еще около 10–20% спроса в зависимости от сегмента и девелопера. «В среднем на рынке средняя цена дозаказа отделки варьируется в диапазоне 8–13 тыс. рублей за квадратный метр. В настоящее время повышения цен на дозаказ отделки не зафиксировано», — рассказала госпожа Трошева. Она уверена, что, несмотря на кризисный период, нет предпосылок к снижению доли квартир с отделкой, так как стоимость самостоятельного ремонта может быть выше, кроме того, готовая отделка — это и экономия времени на переезд, и проживание в доме, где не будут очень долго вестись ремонтные работы в квартирах.

**СПОСОБ САМОРЕАЛИЗАЦИИ** Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», считает, что чем выше сегмент, тем меньше спрос на отделку, так как покупатели недвижимости более высокого класса хотят квартиру с уникальным дизайном. «В последнее время запрос на уникальность появляется и у клиентов в массовом сегменте», — замечает эксперт. По его мнению, границы понятия «квартира с отделкой» значительно расширяются. Помимо минимального набора (обои, потолок, межкомнатные двери, радиаторы и сантехника), застройщики включают в отделку дополнительные элементы.

Виталий Коробов, директор группы «Аквилон», говорит, что в классе комфорт доля квартир, которые продают с чистовой отделкой, составляет 25–30% в общем объеме продаж. «В комнатах уже наклеены обои под окраску, настелен ламинат, установлены все двери, в санузлах — выложена плитка, установлены сантехника, полотенцесушитель и тумба под умывальник. Остальное — квартиры с предчистовой отделкой white box, то есть улучшенной подготовкой под ремонт, когда все „грязные“ работы уже вы-



**РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОЗВОЛИЛО ПОКУПАТЕЛЮ СРАЗУ ЗАФИКСИРОВАТЬ СТОИМОСТЬ ОТДЕЛКИ, ВКЛЮЧИТЬ ЕЕ В ТЕЛО КРЕДИТА И БЫСТРО ПЕРЕЕХАТЬ ПОСЛЕ ПЕРЕДАЧИ КЛЮЧЕЙ, НЕ ТРАТЯ СИЛЫ И ВРЕМЯ НА РЕМОНТ**

полнены, стены и пол выровнены, сделана стяжка и разводка сетей. Это соотношение за последние годы не меняется — кто-то хочет заехать в квартиру и сразу жить, кто-то хочет сделать квартиру для себя, под свой вкус», — замечает эксперт.

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга RBI, подтверждает, что количество квартир, выходящих в продажу с отделкой, медленно увеличивается. Достаточно популярным форматом стала чистовая, или «белая», отделка. «В наших объектах мы тоже выводим в продажу квартиры именно с „белой“ отделкой, а не с полной. Чистовой вариант — это „холст“ для творчества жильцов, в то же время позволяющий сдать квартиру в опрятном виде. А полная отделка, включающая выбор напольного покрытия, межкомнатных дверей, цвета стен, не оставляет места индивидуальности, которую ценят покупатели, а также влечет дополнительные затраты и увеличивает срок стройки», — рассказала госпожа Сережина.

**НА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ УРОВНЕ** Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», замечает: «Самыми прогрессивными странами с точки зрения девелопмента и развития квартиры как продукта мы считаем Германию, Швецию, Данию и Норвегию. В этих государствах мы наблюдаем давно сформировавшуюся тенденцию строительства жилья с полной отделкой. Во многих странах сдача жилья с полной отделкой закреплена на законодательном уровне и обязательна. В некоторых — обязательна даже сдача готового жилья со встроенной кухней. При этом в данном случае нормативное регулирование в том числе отражает и рыночные тенденции».

Она уверена, что в России в средне- и долгосрочной перспективе полная отделка

также будет развиваться как часть продукта, что качество материалов, дизайн и набор вариантов будут все больше отвечать современным представлениям о технологиях, комфорте и эстетике. «Качество работ тоже будет расти. Однако все это требует от девелоперов существенной перестройки процессов и подходов к строительству, постоянной работы над качеством продукта», — замечает госпожа Черная.

«Мы активно развиваем направление отделки квартир. В штате компании есть собственные дизайнеры и подразделение полной отделки, что позволяет контролировать и повышать качество работ. В следующей очереди очереди комплекса Magnifika мы планируем выделить пилотный пул квартир, которые будут сдаваться с полной отделкой, и еще одну часть — с полной отделкой и со встроенной кухней. Нам важно изучить, насколько такой продукт заинтересует рынок. К 2025 году мы готовимся предложить в Петербурге квартиры с полной отделкой и меблировкой. Мы считаем, что рынок будет развиваться именно в этом направлении. И уже сейчас работаем над нашим продуктом», — делится госпожа Черная.

Господин Фельдман рассказал: «Мы предлагаем покупателям жилье с опцией SOTA: услуга заключается в том, что мы оборуем в квартире отдельное пространство площадью 5 кв. м под конкретную функцию (например, кабинет или мастерскую, всего доступно 12 различных решений). Отделка этого пространства включает специальное инженерное обеспечение: набор систем вентиляции, кондиционирования, отопления, электроснабжения и освещения. Параллельно мы наблюдаем, как усиливается интерес к частично меблированным квартирам. Мы планируем предлагать нашим покупателям и такие варианты, уже сейчас в наших проектах можно выбрать квартиру с

кухонным гарнитуром со встроенной бытовой техникой. По нашим прогнозам, спрос на жилье с отделкой в ближайшие годы будет только расти, а готовые решения будут набирать популярность».

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», говорит, что ее компания пошла дальше: «В последние годы в ряде наших жилых комплексов мы предлагали варианты со встроенными кухнями, и спрос на них оказался высоким, их быстро раскупили. Это подтолкнуло к разработке новой услуги — полной комплектации квартиры мебелью и техникой. Мы запустили такую опцию в июне, ее можно заказать дополнительно как вместе с покупкой квартиры, так на более поздних этапах строительства или после ввода дома в эксплуатацию. Услуга интересна тем, что предлагает клиентам не типовую меблировку, а возможность выбора интерьерного решения. Мы разработали несколько базовых дизайн-проектов, но выбор цвета и фактуры мебели остаются за клиентом. Покупатель также может заменить модели бытовой техники, сантехники, мебели, дополнить комплект или убрать ненужные ему предметы интерьера. Практически мы предлагаем конструктор будущего интерьера».

**КРЕДИТЫ ПОМОГЛИ ТЕНДЕНЦИИ** Госпожа Черная видит несколько причин для роста популярности квартир с отделкой. Первая — это развитие ипотеки. Фактически покупатель получил возможность сразу зафиксировать стоимость отделки, включить ее в тело кредита и быстро переехать после передачи ключей, не тратя силы и время на ремонт. Вторая причина — более глобальный тренд, проявляющийся на рынках любых услуг и товаров, — эксперты констатируют стремление людей максимально освободить свое время для семьи и увлечений, передавая профессионалам все то, что они не любят, не хотят или не умеют делать.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», также связывает рост доли жилья с отделкой с ростом количества ипотечных сделок: «Мы давно уже решили для себя, что будем сдавать жилье только с отделкой, потому что большая доля покупателей приобретает квартиру с помощью ипотеки. Для них очень важно как можно быстрее переехать в новую квартиру и иметь возможность там проживать, чтобы не арендовать другую. К тому же, когда человек покупает жилье без отделки в ипотеку, ему еще надо найти достаточно приличную сумму на ремонт. По нашей статистике, в течение трех лет лишь 5% покупателей делали ремонт или переделывали отделку, которую сдали мы. Квартиры с типовой, но качественной отделкой — это очень востребованный продукт, для клиентов это и проще, и дешевле». ■

# ДОВЕРИТЬСЯ ПОСРЕДНИКУ

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ КАНАЛЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ ПРЕТЕРПЕЛИ ЗАМЕТНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ. ЕСЛИ РАНЬШЕ МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРЕДПОЧИТАЛИ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ СВОЙ ПРОДУКТ САМОСТОЯТЕЛЬНО, ТО СЕГОДНЯ ВСЕ БОЛЬШУЮ ДОЛЮ ПРОДАЖ БЕРУТ НА СЕБЯ БРОКЕРСКИЕ КОМПАНИИ. В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ СООТНОШЕНИЕ СОБСТВЕННЫХ ПРОДАЖ И ПРОДАЖ ЧЕРЕЗ ПОСРЕДНИКОВ СОСТАВЛЯЕТ СЕЙЧАС 50 НА 50. ПЕТР МОТОРИН

Эксперты говорят, что тенденцией последних лет стал рост доли агентских продаж. «Если пару лет назад пропорция 70% собственных продаж и 30% агентских считалась оптимальной, то сегодня соотношение 60 на 40 является нормой. Ряд застройщиков увеличил долю агентских продаж выше 50%», — рассказал Денис Заседателей, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест». За последние два года доля агентских продаж в ГК «Ленстройтрест» выросла с 25 до 40%. По итогам апреля доля агентских продаж по проектам составила более 50%, сообщил он.

Дмитрий Фалкин, директор по продажам группы RBI, сообщил, что в компании установилось стабильное соотношение: 50% девелопер продает сам, 50% — через партнеров.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», подтверждает: более половины сделок на рынке приходится на брокеров (55–60%), последние годы эта цифра плавно увеличивалась.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», сообщила, что в компании соотношение собственных и агентских продаж равное и не зависит от класса реализуемого объекта. «Большинство агентств не аффилировано ни с одним из девелоперов, поэтому они выступают в роли независимого эксперта, который может предложить своему клиенту все многообразие вариантов на рынке. При продажах в элитном сегменте для покупателя крайне важны личные рекомендации. Тот, кто уже приобрел недвижимость от застройщика и является лояльным клиентом компании, зачастую сам рекомендует интересанту обратиться напрямую к застройщику. Однако иногородние покупатели, которые недавно переехали и хотят купить свою первую дорогую квартиру в Петербурге, как правило, обращаются к риелторам. Мы работаем более чем с двумя десятками партнеров, которые обеспечивают стабильную долю продаж — не менее 40% от общего объема сделок», — рассказывает она.

**БОЛЕЕ ШИРОКИЙ ОХВАТ** Господин Заседателей говорит: «Каждый застройщик самостоятельно выстраивает политику продаж. Если он планирует построить один точечный дом, то, возможно, нет необходимости привлекать к этому агентства недвижимости. Мы нацелены на длительную работу на рынке, и для нас важно, какой образ формируется в сознании потребителя, когда произносятся название нашей компании или наших объектов. Добиться высокой репутации на рынке можно, только выстроив долгосрочные отношения с партнерами — агентствами недвижимости. Кроме того, при продаже



ПУТИ КЛИЕНТОВ К ПОКУПКЕ НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ ОЧЕНЬ МНОГООБРАЗНЫ, И НЕСКОЛЬКО КАНАЛОВ ПРОДАЖ УВЕЛИЧИВАЮТ ШАНС НА СДЕЛКУ И СОКРАЩАЮТ ЗАТРАТЫ НА МАРКЕТИНГ

сложного продукта, который требуется объяснять покупателю, роль партнеров вырастает».

И агенты, и менеджеры по продажам сопровождают клиента на всех этапах покупки — от решения приобрести недвижимость до подписания договора. «При этом агенты, обладающие высокой компетентностью, могут предоставить срез всего рынка новостроек под конкретный запрос клиента. Такой агент зачастую становится личным консультантом семьи в приобретении квартир — как эксперт высокого уровня. Вряд ли застройщик сейчас сможет целиком охватить весь рынок. В то время как агенты часто продают квартиру клиентам на вторичке и всегда могут подсказать, на какую новостройку обратить внимание», — отмечает господин Заседателей.

Господин Фалкин уверен, что пути клиентов к покупке на рынке первичного жилья очень многообразны, и несколько каналов продаж увеличивают шанс на сделку и сокращают затраты на маркетинг. Например, многие начинают не с поиска, а с продажи или оценки имеющихся у них активов. И здесь первое лицо, с которым коммуницирует будущий покупатель, — это риелтор, который занимается продажей квартиры. Если он заслужил доверие клиента, то его мнение может

круг людей, до которых доходит информация о тебе. А минус лишь в том, что работа посредников не всегда качественная, и если их обещания не основаны на фактах, то в итоге клиенты начинают предъявлять претензии застройщикам. Кроме того, реализация через брокеров чревата тем, что оптовики требуют себе скидку, а смысла в этом нет, учитывая, насколько сильно упала маржа».

Есть среди девелоперов и те, кто заявляет, что доля посредников в их реализации последние годы только снижается. Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», замечает, что на рынке существуют различные модели реализации жилья. «У некоторых девелоперов нет своего отдела продаж, они передают поиск клиентов и заключение сделок с ними узким специалистам, агентствам. Мы, напротив, считаем, что качественное взаимодействие с клиентами, процесс представления и продажи продукта является частью нашего уникального предложения. Поэтому в основном мы продаем квартиры самостоятельно и только в редких случаях привлекаем агентства. В целом количество квартир, продаваемых нами при участии внешних агентов, последние три года постоянно снижается», — говорит она.

Госпожа Черная объясняет, что компания стремится минимизировать использование посредников, так как затраты на агентства значительны: за свою работу они берут комиссию в размере от 3 до 5% от стоимости квартиры. «А вот то, как с клиентом будут работать, какие у покупателей сформируются ожидания относительно нашего продукта, мы не знаем. Впоследствии мы можем столкнуться с ситуацией, когда ожидания покупателя расходятся с реальностью, клиент остается недоволен тем, что ему что-то пообещали и не выполнили. Кроме того, мы считаем, что наш продукт сложный, необходимо объяснять его технические особенности, рассказывать о нашей философии и представлениях о добрососедстве, о взаимодействии с соседями, об общественных пространствах и хобби-румах. Мы не уверены, что внешнее агентство сможет донести всю эту информацию так, как мы бы этого хотели», — полна скептицизма эксперт.

Госпожа Черная также признает, что плюс работы с большими агентствами — это более широкий охват потенциальных клиентов. «Также мы привлекаем агентства для продажи коммерческих площадей в наших проектах. Коммерческая недвижимость имеет свои особенности и товарные характеристики. Для нас это непрофильный сегмент, и в этом случае мы считаем правильным привлекать профессионалов в этой области», — говорит госпожа Черная. ■

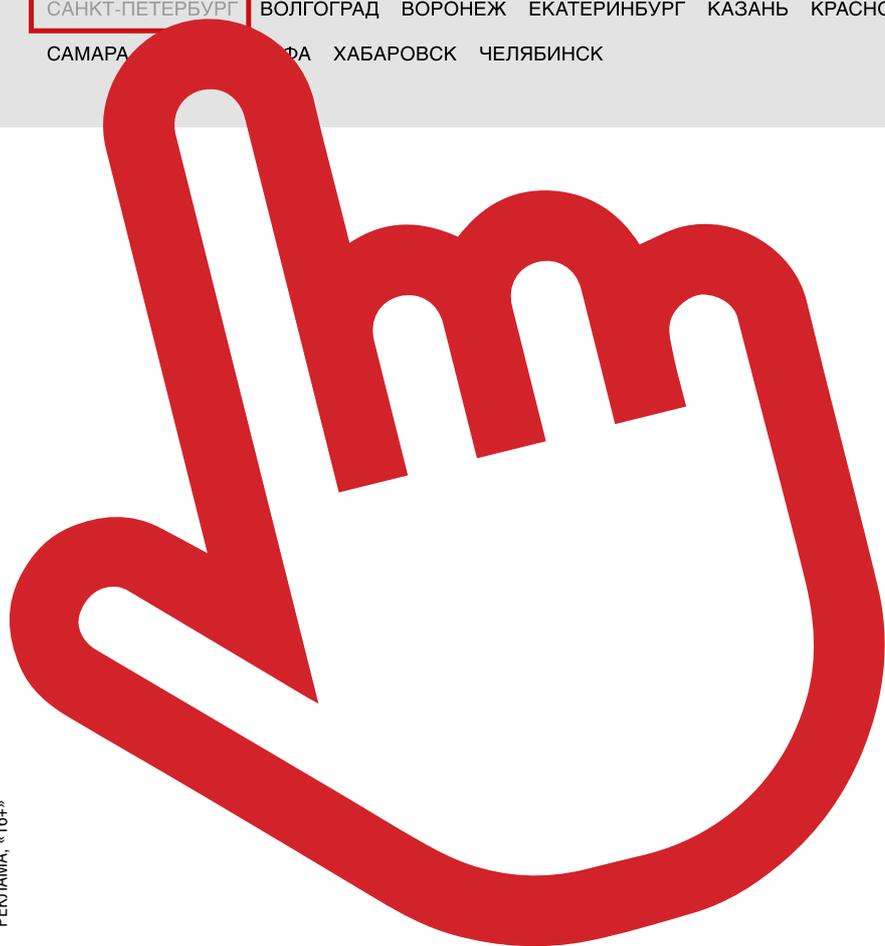
# spb.kommersant.ru

ПЕТЕРБУРГСКАЯ  
ЛЕНТА НОВОСТЕЙ  
**В ДВА КАСАНИЯ**

1.

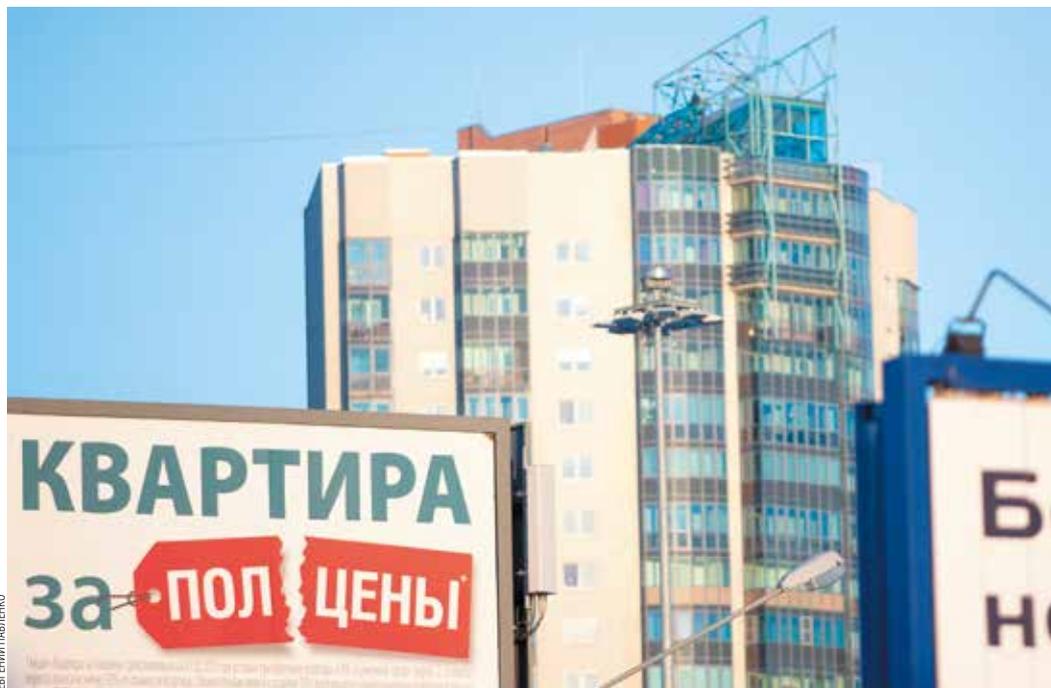


2.



# ЛЕТО БЕЗ ПОДОГРЕВА

ЛЕТНИЙ ПЕРИОД НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ТРАДИЦИОННО СЧИТАЕТСЯ НИЗКИМ СЕЗОНОМ, ПОЭТОМУ БОЛЬШИХ ПЛАНОВ НА НЕГО ДЕВЕЛОПЕРЫ НИКОГДА НЕ СТРОЯТ, НО В ЭТОМ ГОДУ СПРОС ПЕРЕШЕЛ С ВЕСНЫ НА ЛЕТО. А ПОТОМУ ПРОГРАММ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ СПРОСА В ВИДЕ СКИДОК И БОНУСОВ В ЭТОМ ГОДУ ЗАМЕТНО МЕНЬШЕ. КИРИЛЛ КОСОВ



БОЛЬШИЕ СКИДКИ И ДОРОГОСТОЯЩИЕ ПОДАРКИ ПРИ ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ НЕКОТОРЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ОТНОСЯТ К УСТАРЕВАЮЩЕМУ МАРКЕТИНГОВОМУ ИНСТРУМЕНТУ

Михаил Гуцин, директор по маркетингу группы RBI, рассказывает: «Обычно летом активность клиентов падает: все разъезжаются на дачи или в отпуск. Поэтому девелоперы запускают летние акции, которые всегда связаны с отпуском или отдыхом. Например, мы делали кампанию, в которой призом был велосипед. Но в этом году лето крайне нетривиальное: выезд за границу пока ограничен, город и его жители остаются в активном деловом режиме. И реклама также не перестроилась на „отпускной режим“ и демонстрирует преимущества проектов или рассказывает о льготной ставке ипотеки».

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, с коллегой солидарен: «Лучшей текущей акцией является действующая программа ипотеки с государственной поддержкой. В настоящей ситуации покупателей стимулирует постоянное увеличение стоимости недвижимости, наблюдающееся по всем нашим объектам. Сама ситуация на рынке недвижимости подталкивает людей к решению жилищного вопроса. В связи с этим дополнительные меры стимулирования спроса, помимо уже имеющихся, пока не требуются».

Не расположены предоставлять скидки и девелоперы, работающие в высоком ценовом сегменте. Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», говорит, что в сегменте жилья премиум- и элит-класса уже несколько лет не наблюдается ярко выраженной сезонности: вопреки расхожему мнению, летний спрос на квартиры стоимостью от 25 млн рублей может быть таким же стабильным, как и в ноябре. «Поэтому и дополнительное маркетинговое стимулирование летом для нас не всегда востребовано. Кроме того, большие скидки и акции, напротив, могут оказать обратный эффект, обесценив продукт. Экспозиция элитной недвижимости может занимать многие месяцы, но при этом она всегда находит своего покупателя, в том числе потому, что такой сегмент является наиболее кризисоустойчивым и актуален для людей, которые стремятся вложить средства для сохранения капитала», — делится госпожа Кравцова.

**ОБЫЧНОЕ ДЕЛО** Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что девелоперы для оживления спроса в обычные годы летом дарят покупателям своих квартир кладовые и паркинги или предоставляют на них существенные скидки. В периоды неажиотажного спроса в массовом сегменте скидка, как правило, может составлять 50–200 тыс. рублей с квартиры, с многокомнатных квартир в более дорогом сегменте может быть еще выше.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», считает, что большие скидки и дорогостоящие подарки при покупке жилья уже можно отнести к устаревшему маркетинговому инструменту. «Сейчас наиболее распространены инструменты стимулирования спроса у застройщиков — субсидирование ипотечной ставки на первый период погашения кредита. Например, мы субсидируем ставку по ипотеке нашим клиентам, оформившим кредит в банке ВТБ, до 0,5% в первые 12 месяцев действия ипотечной программы. На основной срок кредита ставка составит 6,5%», — указывает он.

Директор по маркетингу группы «Аквилон» Надежда Зотова говорит: «Мы пролонгировали на июль популярную среди наших клиентов программу с субсидированной ставкой 0,01%. Она практически полностью освобождает покупателя от оплаты процентов по кредиту до конца года. После окончания льготного периода ставка составит 6,5% годовых на весь срок кредитования».

У ряда застройщиков существует собственная программа лояльности с гибкой системой скидок. «Например, мы в компании „Ленстройтрест“ поощряем наших клиентов за повторную покупку квартир в наших кварталах небольшой скидкой. Также есть скидки клиентам, совершающим покупки с помощью сервиса „ДомКлик“, действует специальная скидка для зарплатных клиентов нашего банка-партнера, скидки на квартиры в сданных домах. Кроме того, мы предоставляем скидки клиентам из регионов. Она компенсирует расходы на поездку в Петербург и обратно, если покупатель решил

своими глазами посмотреть на квартал, в котором планирует приобрести квартиру», — рассказывает господин Фельдман.

Он считает, что наиболее позитивно потребители воспринимают скидки в абсолютном выражении или материальный подарок (отделку, парковочное место и тому подобное). «Например, сейчас мы дарим кухонный гарнитур с встроенной техникой при покупке трехкомнатных квартир в квартале „Янила“ и „IQ Гатчина“. Мы планируем вывести в продажу квартиры с частичной меблировкой, и эта акция должна привлечь внимание к новой услуге», — рассказал господин Фельдман.

Роман Строилов, директор по развитию, партнер маркетплейса недвижимости «M2Market», говорит: «Самая популярная скидка, которую все еще предоставляют на рынке недвижимости, — это скидка за онлайн-покупку. И несмотря на то, что уже можно вернуться к обычному режиму работы, отделы продаж некоторых застройщиков продолжают работать удаленно. На втором месте по популярности акция „Субсидированная ставка“. На рынке даже идет своеобразное соревнование, кто предложит лучшие условия по субсидированной ставке. Это действительно работающий инструмент, который показывает хорошие результаты. Больше никаких уникальных предложений и подарков от застройщиков не заявлено».

Подарки, конкурсы и розыгрыши призов от застройщиков все еще встречаются на рынке, но меняется их характер. Если еще несколько лет назад застройщики могли разыграть среди покупателей квартир дорогой автомобиль или мотоцикл, то сейчас такая щедрость — редкость. Скорее покупателю предложат отделку или машино-место в подарок или с существенной скидкой, зато гарантированно, а не по принципу лотереи.

**ПИКОВЫЙ МАЙ** Руководитель аналитического центра ГК «ФСК» в Санкт-Петербурге Юлия Голубева отмечает, что в этом году пик новых предложений и акций пришелся на май: девелоперы стремились максимально увеличить количество возможных вариантов приоб-

ретения квартиры и форматов получения дополнительной выгоды. Еще весной большинство крупных компаний запустило сделки в онлайн и давало скидки (1–2% или 50–150 тыс. рублей) за дистанционную оплату и электронное оформление сделки. Затем наметился тренд на предложения по рассрочкам на индивидуальных условиях, запуск сервисов по выкупу вторичного жилья, средства от продажи которых учитывались при приобретении новой квартиры у застройщика, ипотечные каникулы или акции по отсрочкам платежа.

С запуском ипотеки с господдержкой начались акции по снижению ипотечной ставки до 0,1–1,2% на период от шести месяцев до двух лет за счет субсидирования застройщиком. В основном такие предложения есть у компаний, чими партнерами выступают ВТБ, Альфа-банк, Сбербанк.

Весь май и июнь во многих компаниях действовали спецпредложения: были выбраны пулы квартир в нескольких объектах, на которые устанавливались специальные цены, либо на них действовала дополнительная скидка с квадратного метра. «С большой долей вероятности данные акции будут продлены до конца лета. Из месяца в месяц продлеваются уже упомянутые скидки на онлайн-покупку», — говорит госпожа Голубева.

В июне в акции стали включать паркинги и кладовые: до конца лета на них действуют скидки или специальная цена при покупке определенных квартир. В конце месяца произошло снижение первого взноса по льготной ипотеке с 20 до 15%, что послужило поводом для большинства застройщиков: о повышении цен с 1 июля объявили многие крупные игроки, что мотивировало клиентов принимать более оперативные решения.

«Примерно до середины июня застройщики пополняли перечень акций и скидок, стремясь учесть все возможные варианты для приобретения и привлечь новых покупателей, сейчас наблюдается некоторая стабилизация, новые акции и предложения появляются все реже — один-два раза в месяц против весеннего показателя раз в три-четыре дня», — заключает госпожа Голубева. ■

# УДАЛЕНИЕ ОТ ОФИСОВ

## ОФИСНЫЙ СЕГМЕНТ ОКАЗАЛСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПОСТРАДАВШИХ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА ПЕРИОД САМОИЗОЛЯЦИИ. К КОНЦУ ВЕСНЫ 2020 ГОДА ОКОЛО ТРЕТИ АРЕНДАТОРОВ ПЕТЕРБУРГСКИХ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ НАПРАВИЛО ЗАПРОСЫ НА РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА АРЕНДЫ, ЕЩЕ 21% — НА ПЕРЕЕЗД В МЕНЬШИЕ ПЛОЩАДИ В РАМКАХ БИЗНЕС-ЦЕНТРА. ОДНАКО РОТАЦИИ ПОДВЕРЖЕНЫ ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ НИЗКОГО КЛАССА. В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ КЛАССА А ВАКАНСИЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ НИЗКАЯ.

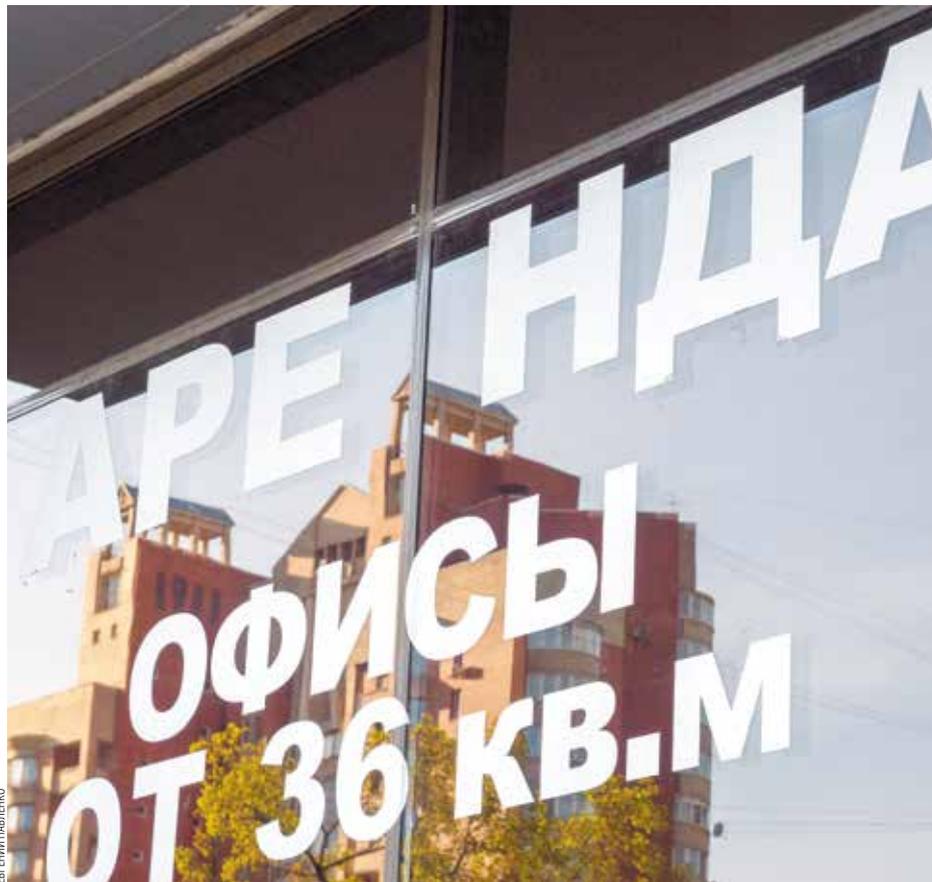
ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Такие данные приводит Bright Rich I CORFAC International. По данным компании, количество сделок на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга за первое полугодие уменьшилось на 23% по сравнению с прошлым годом: были заключены 224 ключевые сделки. При этом средний размер сделки составил 450 кв. м. Общая площадь арендованных помещений уменьшилась на 46%, до 70 168 «квадратов». «Процесс поглощения происходит достаточно быстро. Изменений в размере арендной ставки мы пока не видим, как и перспектив к ее снижению на фоне низкой вакансии на рынке», — отмечает Виктор Заглумин, партнер Bright Rich I CORFAC International.

**РАСПРОБОВАТЬ ФОРМАТ** Дмитрий Кузнецов, заместитель директора департамента офисной недвижимости Colliers International, говорит, что в период самоизоляции многие компании «распробовали» формат удаленной работы, однако полагают, что далеко не все могут сократить арендуемые площади раньше срока окончания договора аренды. «К тому же, чтобы отвечать требованиям Роспотребнадзора, компаниям сейчас требуется больше площадей на меньшее количество людей, находящихся в офисе. В случае если площади не используется, такие излишки зачастую сдаются в субаренду. Те компании, которые рассматривают сейчас возможность переезда с целью экономии, ищут разные площади — до 3 тыс. кв. м. Однако предложение качественных и недорогих крупных блоков фактически отсутствует в Петербурге. Поэтому в основном заключаются сделки на небольшие блоки до 500–600 кв. м», — говорит господин Кузнецов.

Иван Починщиков, управляющий партнер IPG.Estate, считает, что на данный момент пока рано говорить о том, какие последствия окажет пандемия коронавируса на рынок офисной недвижимости. «Сейчас мы можем отметить, что видна незначительная ротация арендаторов: компании, которые не смогли договориться о предоставлении скидки в 20–30%, переезжают в объекты по более низкой ставке аренды. Потери бизнеса и, как следствие, высвобождение офисных помещений за счет сокращения арендуемых площадей, а также за счет закрытий компаний коснулось в основном только мелких офисных блоков площадью до 200 кв. м. По нашим оценкам, наибольший уровень вакансии был достигнут в офисных центрах класса С, предлагавших арендаторам площади в мелкую нарезку», — полагает он.

Господин Починщиков утверждает, что уровень вакансии в классе А суще-



КОМПАНИИ ПЕРЕСМАТРИВАЮТ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ: ОДНИ ОСТАВЛЯЮТ СОТРУДНИКОВ НА УДАЛЕННОЙ РАБОТЕ ДО СЕНТЯБРЯ, ДРУГИЕ ПЕРЕВОДЯТ ЧАСТЬ ШТАТА НА УДАЛЕННЫЙ РЕЖИМ НА ПОСТОЯННОЙ ОСНОВЕ, ТРЕТЬИ ВВОДЯТ ПОСМЕННЫЙ ГРАФИК

ственно не изменился и составляет 9%, уровень вакансии в классе В/В+ увеличился за счет ввода новых площадей и достиг уровня 10%. «На конец первого полугодия 2020 года средний уровень запрашиваемых ставок аренды на офисные помещения класса А существенным образом не изменился и находится на уровне 1700 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и КУ», — говорит он. Средний уровень ставок аренды на офисные помещения класса В/В+ также не претерпел серьезных изменений и находится на уровне 1230 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и КУ.

**ВАЖНЫЙ ПАРАМЕТР** Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, говорит, что самый важный параметр, который влияет на ставку, — это уровень вакантных помещений. «Сейчас в среднем по рынку он составляет 4–5%, и до тех пор пока вакансия составляет менее 10%, ставка останется неизменной. Если к концу года свободных помещений будет более 10–20%, ставки уменьшатся, но пока этого не происходит», — считает он.

Господин Тюнин прогнозирует, что в сегменте офисной недвижимости в ско-

ром времени изменится и сам формат отношений, и сам продукт в сторону гибких офисов — помещений с полной отделкой и мебелью, гибкими условиями по увеличению-уменьшению площадей.

«Что касается востребованных площадей, то в настоящий момент чаще всего ищут небольшие помещения с ремонтом, с возможностью съехать раньше срока без больших штрафов — это стало одним из главных аспектов, на которые обращает внимание арендатор при подписании договора», — указывает господин Тюнин.

Виталий Коробов директор группы «Аквилон», сообщил: «В начале июля мы начали продажу помещений в бизнес-центре класса А „Аквилон Links“ на Московском проспекте, 83. Несмотря на кризис, спрос на них достаточно большой. За последние несколько лет в Петербурге сформировался дефицит качественных офисных объектов. Поэтому на старте реализации проекта площади в основном приобретают профессиональные инвесторы для последующей сдачи в аренду или перепродажи. По нашим оценкам, наиболее востребованы небольшие офисы от 15 до 800 кв. м и такие гибкие форматы, как open space, коворкинги».

Майя Харченко, заместитель директора офисного отдела East Real, говорит, что в июне появилось большое количество новых запросов на аренду офисов площадью 200–300 кв. м, а также возникла необходимость в смене офисов компаний, которые оказались заложниками сложившейся ситуации: собственники их помещений оказались крайне негибкими.

По данным Bright Rich, наиболее востребованными стали небольшие офисные блоки площадью 100–200 кв. м, доля таких сделок составляет 42%. С помещениями площадью до 500 кв. м было заключено 38% сделок, офисы площадью более 500 «квадратов» в структуре спроса занимают 20%. При этом на помещения свыше 1 тыс. кв. м пришелся наибольший суммарный объем поглощения: этот показатель равен 31 481 кв. м (45% от общего объема поглощения за первое полугодие).

При этом господин Починщиков отмечает, что запросы арендаторов изменились. «Если раньше основной поток запросов был на помещения площадью 1000–2000 кв. м, то сегодня в основном запросы поступают на помещения площадью до 1000 кв. м. Причины такого сокращения связаны с тем, что компании пересматривают бизнес-процессы: одни оставляют сотрудников на удаленной работе до сентября, другие переводят часть на онлайн-режим на постоянной основе, третьи вводят посменный график, есть случаи, когда компании сокращают штат. Также есть случаи, когда компании вообще отказываются от офисов и намерены вернуться к поиску лишь осенью, если не будет второй волны коронавируса», — поясняет господин Починщиков.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», отмечает, что спрос на офисы во встроенных помещениях почти не пострадал. «Мы продаем офисы, встроенные в жилые дома, на первых и вторых этажах, и ни спада, ни потери интереса к ним не увидели. Для офисов востребованы маленькие площади, магазины просят 500–600 кв. м», — рассказал он.

По словам господина Починщикова, в июле бизнес-активность начала расти, компании начали частично и поэтапно возвращаться в офисы, но делать окончательные выводы, считает он, преждевременно. «На настоящий момент значительная доля собственников и арендаторов все еще ведет переговоры о льготных условиях, скидках и рассрочках. Поэтому в рамках рынка уровень номинируемых арендных ставок не показал падения, но в ходе переговоров собственники могут идти навстречу арендаторам», — говорит эксперт. ■

# СТРИТ-РИТЕЙЛ НАРАЩИВАЕТ ВАКАНТНОСТЬ

## ПО ИТОГАМ ВТОРОГО КВАРТАЛА 2020 ГОДА ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 2,3 П. П. И ДОСТИГЛА 11,6%. ЭТО МАКСИМАЛЬНОЕ ЗНАЧЕНИЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ. ДЕНИС КОЖИН

Об этом свидетельствуют данные JLL. В компании отмечают, что кризисная ситуация, вызванная пандемией и связанными с ней ограничениями, лишь усилила существующие тренды на рынке стрит-ритейла. «Вакантность начала расти не в марте с введением ограничений, а уже с сентября 2019 года, отражая состояние экономики: сокращающиеся реальные доходы населения и низкую покупательную способность жителей города. Время безудержного потребления сменилось эпохой разумного поведения. На десяти основных торговых улицах города за последние три месяца закрылось 120 магазинов, кафе и ресторанов. Однако это не превышает средний ежеквартальный показатель, поскольку в стрит-ритейле традиционно отмечается высокий уровень ротации. Рекордно малым во втором квартале является количество новых арендаторов — всего 44. Это минимальный квартальный показатель за всю историю наблюдений» — комментирует Наталия Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

Существенные сложности испытывает общепит, который занимает треть всех помещений на основных торговых улицах города. Более четверти всех закрытых объектов стрит-ритейла (26%) во втором квартале — это кафе и рестораны. При этом на главной ресторанный улице горо-

да — Рубинштейна — все стабильно, бары работают навынос, вновь опустевших помещений нет, и даже появилось новое заведение — кондитерская «Гарсон».

По количеству закрытых заведений на втором месте после ресторанов — продуктовые магазины (18%), которые оптимизируют свое присутствие на рынке за счет переезда в более удачные локации.

Наибольший прирост пустующих объектов за второй квартал наблюдался на Владимирском проспекте. Здесь вакантность увеличилась в три раза и достигла 15,7%. Освободили помещения Samsonite, Togas, бар «СПб», «Вкусвилл» и другие. На Невском проспекте закрытия коснулись в основном сувенирных магазинов в результате снижения потока иностранных туристов.

Наличие большого выбора ликвидных помещений в местах с хорошей проходимостью дает возможность для выхода на рынок новых брендов и расширения присутствия уже существующих. Во втором квартале 2020 года часовой бутик Breitling арендовал помещение на Невском, 129, нидерландский бренд мужской одежды Suitsupply — на Большом проспекте П.С., 61, Bork — на Большой Конюшенной, 13.

Несмотря на стремительно пустующие помещения на улицах Санкт-Петербурга, собственники пока не готовы к снижению запрашиваемых арендных ставок, но есть исключения. «На текущий момент можно

отметить снижение минимальной границы диапазона базовых ставок аренды на основной части Невского проспекта — от Адмиралтейства до площади Восстания. Если в марте она составляла 8000 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС, то в июне упала до 7500 рублей. Максимальные ставки в этой локации пока находятся на уровне 13 тыс. рублей за квадратный метр. Тем не менее с осени мы столкнемся с более существенными корректировками коммерческих условий в меньшую сторону по мере увеличения сроков экспозиции и роста количества свободных помещений», — говорит консультант торго-

вого департамента компании JLL в Санкт-Петербурге Александра Камаева.

Часть собственников уже пустующих помещений готова обсуждать так называемый степ-рент — поэтапное повышение ставки аренды с постепенным выходом на докризисные цифры. Альтернатива этому — краткосрочный договор и надежда на возвращение к привычным условиям в последующем периоде. До конца лета не прогнозируется массовый уход арендаторов при наличии хорошей погоды и при условии постепенного восстановления туристического потока. А с осени вакантность продолжит расти. ■

### ДИАПАЗОН СТАВОК АРЕНДЫ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ВТОРОГО КВАРТАЛА 2020 ГОДА

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

ИСТОЧНИК: JLL

# СПЕКУЛЯТИВНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ ВЗЯЛ ТРЕХЛЕТНЮЮ ПАУЗУ

## СРОКИ СДАЧИ ОКОЛО ЧЕТВЕРТИ ИНДУСТРИАЛЬНО-СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ, ЗАПЛАНИРОВАННЫХ К ВВОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ НА 2020 ГОД, БЫЛИ ПЕРЕНЕСЕНЫ НА 2021 ГОД. С УЧЕТОМ КОРРЕКТИРОВКИ ОБЪЕМ ВВОДА ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА СОСТАВИТ ОКОЛО 200 ТЫС. КВ. М. ЯНА КУЗЬМИНА

Такие данные содержатся в исследовании международной консалтинговой компании Colliers International. По мнению экспертов, в ближайшие годы строительство новых складских площадей в Петербурге будет происходить преимущественно по схеме built-to-suit (под нужды компаний), а спекулятивный девелопмент восстановится не ранее, чем через два-три года.

Девелоперы были вынуждены сдвигать сроки сдачи проектов, с одной стороны, из-за ограничений в работе стройплощадок, связанных с эпидемиологической ситуацией, с другой — в связи с приостановкой обработки заявок в службе государственной экспертизы в период самоизоляции. При этом ни один из анонсированных проектов не был отменен.

Крупнейшие объекты, срок сдачи которых по-прежнему намечен на 2020 год, реализуются по схеме built-to-suit. Это рас-

пределительный центр «Лента» площадью более 69 тыс. кв. м, а также спекулятивный складской комплекс «Марвел-Логистика» площадью 51 тыс. кв. м, который строится на территории «PNK Парк Софийская КАД».

По словам Андрея Косарева, генерального директора Colliers International в Санкт-Петербурге, склады в моменте оказались одним из наиболее устойчивых к кризису сегментов коммерческой недвижимости. «Ключевым фактором стабильности наравне с хорошей формой, в которой сегмент вошел в кризис, — низкой вакансией и стабильно высокими темпами поглощения, стал также профиль основных арендаторов производственно-складских площадей. В последние пять лет наибольший спрос на помещения формировали торгово-дистрибуционные компании, преимущественно продоволь-

ственные и фармацевтические, а также логистические операторы, которые в меньшей степени пострадали в кризис», — отмечает господин Косарев.

Самыми крупными сделками первого полугодия 2020 года стали аренда компанией «Эксклюзив» мультитемпературного склада в строящемся промышленном парке «Русич-Шушары» (37 тыс. кв. м), а также аренда компанией Ozon складских площадей в СК «Марвел-Логистика» в составе «PNK Парк Софийская КАД» (29 тыс. кв. м). На конец июня 2020 года вакантными в Петербурге остаются около 90 тыс. кв. м, или 2,9% из 3,1 млн кв. м промышленно-складских площадей.

Ограниченный прирост спекулятивного предложения, низкий уровень вакансий и стабильно высокие темпы поглощения на протяжении последних лет способствовали росту ставок в сегменте. За календар-

ный год (с июня 2019-го по июнь 2020-го) запрашиваемые ставки аренды в складах класса А увеличились на 2%, составив 4450 рублей за квадратный метр в год, в классе В — на 6%, до 3700 рублей.

«Прибыль арендодателей на рынке складов сохранилась в целом на докризисном уровне, так как они не растеряли арендаторов и в большинстве своем не предоставляли скидок. Однако пострадавшие от кризиса компании, чьи договоры аренды истекают в ближайший год и которые в течение года-двух не рассчитывают восстановить прежние объемы бизнеса, будут, скорее всего, оптимизировать занимаемые площади. Мы ожидаем, что восстановление спекулятивного девелопмента на рынке складов произойдет через два года, пока же строительство новых площадей будет происходить преимущественно по схеме built-to-suit», — говорит Андрей Косарев. ■

### СКЛАДЫ

**СЕНАТОР**



Сеть бизнес-центров

# ЛОФТ НА ОБВОДНОМ, 60

**НОВЫЙ СТИЛЬ КРЕАТИВНОГО  
ПРОСТРАНСТВА «ТКАЧИ»**

**+7 812 332 30 00**  
[senator.spb.ru](http://senator.spb.ru)



**ЭТО НЕ БЕЛКИ, А БЕЛАЯ ОТДЕЛКА!**



Квартиры с белой отделкой

от **4,4** млн руб.

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург», ЖК TARMO (ТАРМО), ул. Студенческая, д. 24. Стоимость квартиры с белой отделкой от 4,4 млн руб. указана при 100% оплате. Предложение ограничено. Подробную информацию уточняйте в офисе продаж или по телефону.: 703-44-44. Проектные декларации и разрешение на строительство на сайте [www.spb.yit.ru](http://www.spb.yit.ru).  
Реклама



703-44-44



[spb.yit.ru](http://spb.yit.ru)