

14 → Все это говорит о неготовности покупателя жить в условиях размытых границ личного пространства, что является одной из основных особенностей проживания в таунхаусе».

В то же время, подчеркивает она, с каждым годом становится более популярным рациональный подход к домовладению. Появляется больше запросов от покупателей, желающих сократить эксплуатационные расходы на содержание обслуживающего персонала, садовников, охраны. Это, по мнению эксперта, можно расценивать как шаг по направлению к таунхаусам, поскольку владение таунхаусами — воплощение максимального рационального использования площади. «Однако небольшие участки земли, двух- и трехуровневые проживания, расположенные вертикально, уменьшают привлекательность этого формата для российского потребителя», — замечает госпожа Конвей.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», также считает, что таунхаусы были бы суперпопулярны у нас, если бы земля была дешевая и возможно было бы строить их в городской черте. «В городах Европы — в Англии, Голландии — высотное строительство не доминирует, и таунхаусы позволяют

людям иметь небольшой кусочек земли и отдельный вход. Но у нас другая ситуация: таунхаусы строят за чертой города. Приобретая жилье за пределами города, покупатель хочет получить как минимум десять соток, а лучше двадцать. Поэтому спрос низкий: люди мечтают либо о квартире в центре города, либо о доме с большим участком. К тому же у нас в принципе нет культуры таунхаусов, это не наше, привнесенное. У нас есть частное домовладение и есть жилье в многоквартирных домах. Идея таунхаусов у нас достаточно трудно приживается», — поясняет господин Мирошников.

Наталья Кукушкина, главный специалист по маркетингу группы ЦДС, подсчитала, что на долю таунхаусов приходится не более 3% от общего рынка первичного жилья в Северо-Западном регионе. «Важным фактором является то, что обеспеченность квадратными метрами жилья у нас ниже, чем в Европе. На одного человека в России в среднем приходится примерно 22 кв. м, а в Западной Европе — 35–40 кв. м. Для большинства населения переезд в новую, отдельную квартиру в современном доме — это уже существенное улучшение жилищных условий, особенно на фоне обветшалости и уста-

ревания советского жилого фонда. Также необходимо учитывать, что в России более высокие ипотечные ставки при более низкой средней заработной плате. В той же Германии можно получить кредит на жилье со ставкой 1,5–2%, максимум 5%, у нас эти цифры заметно выше. У таунхаусов существует минимально возможный метраж — это 80–100 кв. м, в меньшую площадь нельзя вписать весь необходимый функционал, будет неудобно жить. А средняя площадь квартиры в современных проектах новостроек стандартного жилья редко превышает 40 кв. м. Таунхаус дороже купить, дороже содержать, из-за их удаленности от города расположения их сложнее организовать ежесуточную логистику — работа, школы, детские сады», — отмечает госпожа Кукушкина.

ДЕЛО В ЦЕНЕ Катерина Соболева, вице-президент Vecar Asset Management, говорит что на Западе, где сегмент таунхаусов довольно популярен, его стоимость существенно ниже индивидуального домостроения. «У нас же его стоимость сопоставима, поэтому и спрос невелик. Основная часть проектов расположена за пределами Петербурга, где они зачастую проигрывают конкуренцию индивидуальным до-

мам. Цены на таунхаусы росли аналогично другим типам недвижимости, где на росте также сказывалась локация, инфраструктура и качество строительства. Эти же критерии соответствуют основным требованиям покупателей при выборе проекта».

Алексей Муравьев, директор по маркетингу ЖК «Новоселье: Городские кварталы», отмечает также, что в Европе и США таунхаусы — формат тихого, спокойного пригорода. Их строят на городских окраинах. «В России окраины застроены высотными домами. Если вокруг комплекса таунхаусов построить 24-этажные высотки, то комфорт, на который рассчитывают покупатели малоэтажных сблокированных домов, они не получат: тихий пригород останется в рекламном буклете застройщика. В реальности на месте спокойной окраины появится очередной спальный район вроде Кудрово или Мурино. Поэтому потенциальный покупатель таунхауса задумывается, стоит ли платить за такое соседство. Ведь стоят секции в сблокированных домах недешево. Есть и чисто экономическая причина: квартиры в высотках гораздо дешевле секции таунхауса. Поэтому покупатели выбирают квартиры в многоэтажках», — поясняет эксперт. ■

ЗЕМЛЯ И СКЛАДЫ ВЫТЯНУЛИ СТАТИСТИКУ

РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ ПЕТЕРБУРГА ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА ВЫРОС НА 52% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2019 ГОДА, ДОСТИГНУВ \$316 МЛН ПРОТИВ \$208 МЛН ГОДОМ РАНЕЕ. ОДНАКО ДАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЯВЛЯЕТСЯ ВТОРЫМ МИНИМАЛЬНЫМ ЗНАЧЕНИЕМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ. СРЕДИ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ СЕГМЕНТОВ ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ РЫНОК СКЛАДОВ И ОФИСОВ. ЯНА КУЗЬМИНА

Такие данные приводит международная консалтинговая компания Colliers International. Основной объем инвестиций пришелся на сделки с земельными участками: объем вложений в этот сегмент составил \$191,4 млн. Большая часть инвестиций (\$172 млн, или 90%) была направлена на приобретение участков под жилой девелопмент. В первые шесть месяцев 2020 года земельный банк пополнили компании Setl Group, Legenda Intelligent Development, YIT, Bonava, RBI и другие. Всего за этот период девелоперы выкупили около 70 га, при этом часть площадок имела разрешения на строительство. По оценке Colliers International, на приобретенных участках суммарно может быть построено более 450 тыс. кв. м жилой недвижимости.

«В целом объем вложений в участки под жилое строительство вырос на 64% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года, что свидетельствует об оживлении земельного рынка», — говорит Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге. — «Нынешняя активность девелоперов — следствие снижения инвестиций в 2019 году на фоне сформированного застройщиками земельного банка в 2017–2018 годах, когда компании стремились приобрести участки и вывести на рынок проекты до вступления в силу изменений в закон о долевом строительстве». Интерес для



СРЕДИ НАИБОЛЕЕ ЗАМЕТНЫХ СДЕЛОК ПОЛУГОДИЯ — ПРИОБРЕТЕНИЕ ХОЛДИНГОМ «ИМПЕРИЯ» КРЕАТИВНОГО ПРОСТРАНСТВА «ТКАЧИ»

вложений представляют площадки под девелопмент, проекты с разрешительной документацией, а также небольшие земельные участки в центральных районах города.

По итогам первого полугодия вырос и объем сделок по приобретению существующих объектов. По данным Colliers International, такие сделки за первые шесть месяцев привлекли \$124,3 млн, что на 69% превышает показатель прошлого

года за аналогичный период. Доминирующую позицию по объему вложений в этом сегменте сделок занял складской сектор (60%) благодаря сделке по покупке логистического парка «Троицкий» компанией Professional Logistics Technologies (PLT). На фоне роста онлайн-продаж во время самоизоляции складской сегмент в целом выходит в число самых инвестиционно привлекательных: повышенный спрос на склады на фоне дефицита вакантных площадей

наблюдается со стороны логистических, торговых и дистрибуционных компаний. Низкий уровень доступного предложения (как текущего, так и будущего) привлекает дополнительный интерес неспециализированных инвесторов, ориентированных на приобретение небольших объектов.

Офисный сегмент привлек 19% инвестиций в существующие активы в первом полугодии. Среди наиболее заметных сделок — приобретение холдингом «Империю» креативного пространства «Ткачи». Офисная недвижимость по-прежнему сохраняет интерес для инвесторов, однако текущий рынок характеризуется низкими объемами ввода новых спекулятивных офисных объектов и нехваткой качественного предложения по привлекательным для инвесторов ценам, что ограничивает объем и число закрытых сделок.

По прогнозам Colliers International, даже в случае улучшения эпидемиологической ситуации и отсутствия второй волны ограничительных мер объем инвестиций в недвижимость по итогам 2020 года будет ниже уровня предыдущих лет, поскольку на рынке не ожидается крупных сделок. «И девелоперы, и собственники заняли выжидательную позицию. В то же время в кризис на рынке Петербурга может возрасти количество «стрессовых активов», что позволит инвесторам нарастить портфели с определенным дисконтом», — заключает господин Косарев. ■