

УСТОЙЧИВЫЙ КОМФОРТ / 11
НЕ ВПИСАННЫЙ
В МЕНТАЛИТЕТ ФОРМАТ / 14
МЕТРАЖИ УПЕРЛИСЬ
В СТЕНУ / 25

Недвижимость

Пятница, 11 сентября 2020 №165
(№6886 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

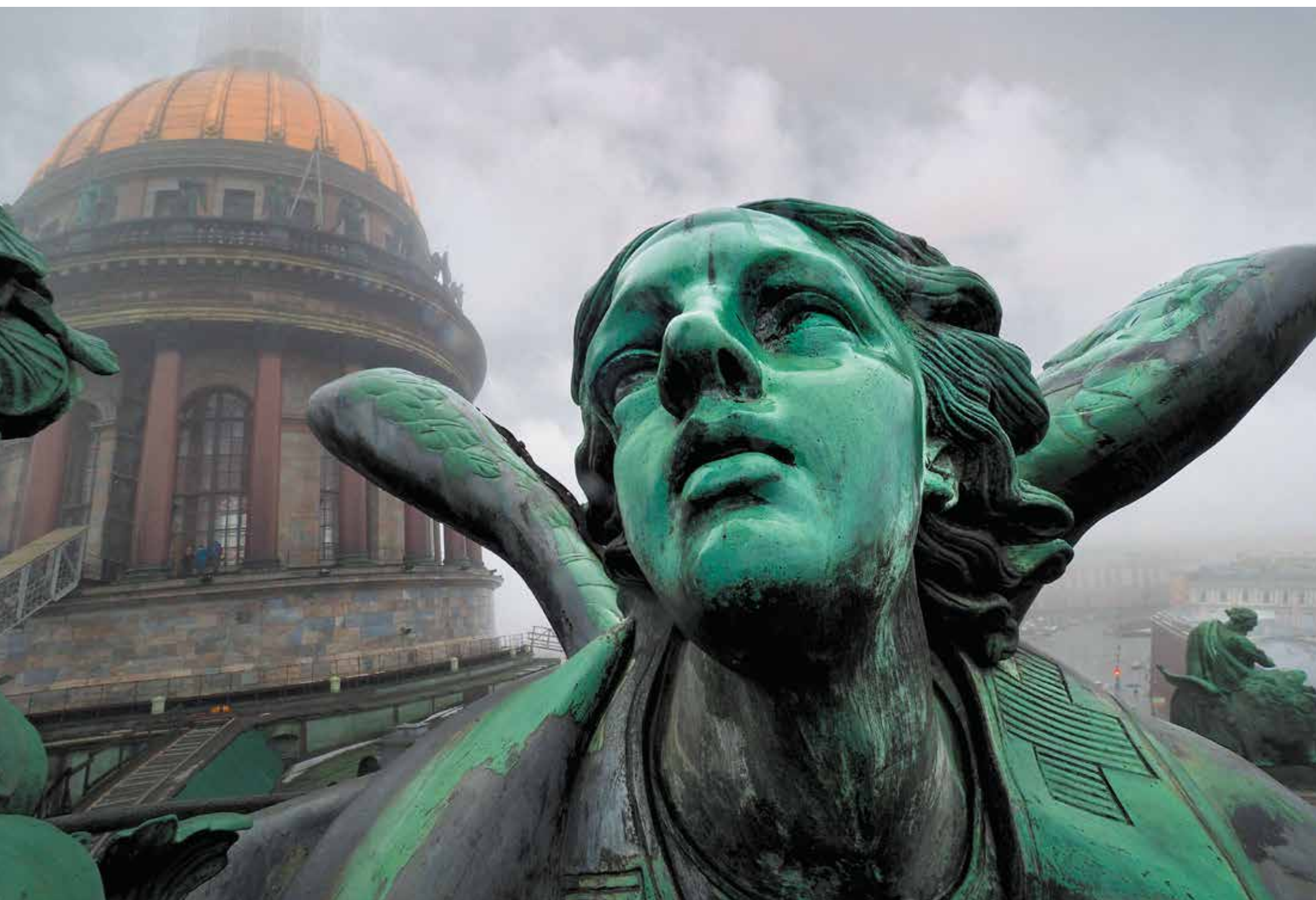
ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



РЕКЛАМА

ВЕЩЬ ДЕЛ

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



SPB.KOMMERSANT.RU

ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАКТАМ,
КОМПЕТЕНТНОСТЬ И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

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

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ
TELEGRAM И FACEBOOK



Коммерсантъ.ru[®]
в Санкт-Петербурге



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПАРАДОКСЫ РЫНКА

По итогам первого полугодия на рынке строящейся недвижимости Петербурга падение объемов продаж составило около 35%. В целом по России падение было еще большим — около 37%. Такого снижения рынок за последние десятилетия припомнить не может.

При этом, как это ни парадоксально, цены на недвижимость росли. Впрочем, парадоксального на самом деле ничего нет: падение объемов сделок произошло не из-за того, что на недвижимость отсутствовал спрос, — снижение активности было продиктовано ограничительными мерами из-за коронавируса. Покупательная же способность населения не только не пострадала, а, напротив, благодаря дешевым кредитным деньгам выросла.

Как будет развиваться ситуация во втором полугодии, аналитики предсказывать не берутся. С одной стороны, определенные надежды бизнес связывает с дальнейшим снятием ограничительных мер. Но в то же время сохраняются и опасения по поводу второй волны пандемии. ЦБ продолжает снижать ключевую ставку, а льготная ипотека действует до ноября. Ограничение срока действия субсидированной ставки по жилищным кредитам — это фактор, положительно влияющий на продажи. Опасаясь свертывания госпрограммы, покупатели будут стремиться заключить ипотечные договоры этой осенью.

Может подстегнуть спрос и волатильность национальной валюты, сегодня уже слышны прогнозы о том, что доллар может достичь и 100 рублей. Впрочем, как говорят эксперты, с каждым годом влияние курсовых скачков на спрос все менее заметно. Если шесть лет назад девальвация национальной валюты вызвала форменный ажиотаж на рынке строящейся недвижимости, то каждые последующие колебания курса рубля влияли на спрос на рынке первичного жилья все меньше: у людей стремительно сокращались накопления, которые бы они старались защитить от девальвации.

Судя по всему, на ситуацию на рынке недвижимости в ближайшие месяцы главным образом будет оказывать влияние макроэкономическая ситуация, которая в целом определяет благополучие граждан.

УСТОЙЧИВЫЙ КОМФОРТ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА ПО ВСЕМ ТЕРРИТОРИЯМ ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ РЕАЛИЗОВАНО 1,1 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ КОМФОРТ-КЛАССА. В ТО ВРЕМЯ КАК В ЦЕЛОМ ОБЩЕЕ СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА РЫНКЕ ОТНОСИТЕЛЬНО АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА ДОСТИГЛО 14%, КОМФОРТ-КЛАСС ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ УСТОЙЧИВОСТЬ: ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ КОРРЕКТИРОВКА СОСТАВИЛА ЛИШЬ 3%. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость» на 1 июля 2020 года на рынке Санкт-Петербургской агломерации продажи квартир осуществляются в 111 ЖК (+89 очередей) комфорт-класса. Объем предложения оценивается в 1,9 млн кв. м, что больше половины в общем объеме предложения по всем классам и территориям (54%). 90% проектов комфорт-класса расположено в границах города, а наибольший объем предложения в этом сегменте сосредоточен в Приморском районе (28%), Московском (18%) и Красносельском (10%). Совокупно на три района приходится 56% предложения в данном сегменте. За семь месяцев на рынок агломерации поступило 818 тыс. кв. м жилья комфорт-класса, из них практически 40% выведено в Приморском районе (37%).

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», рассказала, что средняя цена квадратного метра в классе комфорт в Петербурге на конец июля составила 131,3 тыс. рублей (+7,7% с начала года), в том числе высокий комфорт — 156,1 тыс. руб. (+7,5%), в Ленобласти — 95,9 тыс. рублей (+11,6%).

Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management, говорит: «Цены на квадратный метр жилья комфорт-класса значительно выросли, несмотря на общее состояние рынка. Отчасти рост обусловлен снижением ипотечной ставки, введением программы сельской ипотеки и субсидированием ставки государством, снизился объем первоначального взноса. За первые полгода девелоперы вывели на рынок незначительное количество новых проектов, в основном это точечная застройка или проекты более высокого класса, которые устойчивы к изменениям на рынке и рассчитаны на более платежеспособную аудиторию».

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», добавляет: «Спрос, благодаря разнообразным программам ипотечного кредитования, пока на прежнем уровне, а цены растут по разного рода причинам — это и инфляция, и стоимость банковского кредита при использовании эскроу-счетов». Он отмечает, что предложение падает. Это, по мнению господина Мирошникова, происходит и потому, что застройщики уходят с рынка, и потому, что достаточно трудно получить проектное финансирование в рамках эскроу-счетов. Большая часть рынка все еще находится в комфортной зоне. «Ведь после перехода на эскроу-счета у нас ряд компаний получили право работать по чистой долежке, плюс был достаточно большой задел с точки зрения объемов застройки и продаж. Поэтому рынок проседает с точки зрения предложения, но это еще не так заметно. Я думаю, что ближе к концу 2021 года можно будет



ЦЕНЫ НА КВАДРАТНЫЙ МЕТР ЖИЛЬЯ КОМФОРТ-КЛАССА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ВЫРОСЛИ БЛАГОДАРЯ СНИЖЕНИЮ ИПОТЕЧНОЙ СТАВКИ, ВОЛАТИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ И РЯДУ ДРУГИХ ФАКТОРОВ

оценить, что произошло с рынком», — рассуждает эксперт.

Роман Лябилов, генеральный директор ГК «Атлант», рассказал, что в марте 2020 года количество обращений в разных проектах ГК «Атлант» выросло на 20–30% (в зависимости от проекта). «Карантин принес новую волну активизации спроса. Впрочем, этот спрос был из серии „просто спросить“: у людей на самоизоляции появилось время тщательно изучить все предложения, поговорить с менеджерами по продажам, сравнить варианты. Количество обращений по объектам компании в апреле увеличилось на 40–50% по сравнению с мартом 2020 года и вдвое больше, чем в марте 2019 года. Однако количество сделок было невелико. Зато количество сделок выросло после снятия ограничений. Безусловно, этому способствовало введение льготной ипотеки, а также отложенный спрос. В традиционно „коротком“ из-за длинных праздников мае количество сделок по нашим проектам выросло на 4% по сравнению с апрелем. А количество продаж в июне превысило майский показатель примерно вдвое. И этот уровень продаж сохранился и в июле».

Директор группы «Аквилон» Виталий Коробов отмечает: «Повышенный спрос на квартиры мы фиксируем с мая. На это влияет ряд факторов, но ключевую роль в активизации рынка сыграла ипотека с господдержкой. В нашем холдинге доля льготной ипотеки сегодня составляет 90% в общем объеме ипотечных сделок. Меры поддержки со стороны государства, банковского сектора и самих застройщиков сделали ипотеку доступной для более широкой аудитории покупателей недвижимости. Те, кто планировал приобретение жилья в долгосрочной перспективе, сейчас ускоряются с принятием решения, чтобы закрепить

выгодные для себя условия кредитования». Господин Коробов также сообщил, что по результатам продаж группы «Аквилон» с мая по июль 2020 года средняя площадь продаваемых квартир комфорт-класса увеличилась на 15%. Это стало возможным также благодаря запуску льготной ипотеки. С учетом снижения кредитной нагрузки покупатели готовы увеличивать бюджет и выбирают квартиру большей площади, чем планировали изначально, поясняет он.

«Если говорить про загородное жилье, то спрос на него в период кризиса вырос. Сейчас ажиотаж немного поутих. Но это и понятно, и традиционно: лето — пора отпусков, покупатели больше отдыхают, чем смотрят новые дома», — говорит Игорь Карцев, председатель совета директоров ГК «Максимум Life Development».

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», рассказала, что за семь месяцев 2020 года компания продала на 24% больше жилья в объектах Ленобласти, чем за аналогичный период прошлого года. Этот рост также связывают с ипотекой с господдержкой и сельской ипотекой.

«Объем предложения в объектах КВС сейчас на 14% ниже, чем в августе 2019 года. Однако до конца года наша компания планирует вывести в продажу большое количество жилья в новых проектах квартальной застройки», — рассказывает госпожа Альшаева.

Впрочем, Алексей Муравьев, директор по маркетингу ЖК «Новоселье: Городские кварталы», признавая, что ипотека с господдержкой сейчас помогает покупать квартиры, считает, что радикально изменить ситуацию она не в силах. «Для покупки жилья в кредит даже по льготной ставке нужно тратить деньги, которых у людей все меньше», — подчеркивает он. ■

РЫНОК ПРОСЕЛ НА ТРЕТЬ

по итогам первого полугодия

НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕЙСЯ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ ЧИСЛО СДЕЛОК СНИЗИЛОСЬ НА 37%.

КАЖДАЯ ЧЕТВЕРТАЯ СДЕЛКА ПРИ ЭТОМ СОСТОЯЛАСЬ С ОТКРЫТИЕМ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ.

ДЕНИС КОЖИН

Аналитики ЦИАН проанализировали структуру спроса на первичном рынке недвижимости России в первом полугодии 2020 года по данным, опубликованным Росреестром. Количество заключенных сделок оказалось на 37% ниже в сравнении с первым полугодием 2019 года. Каждая четвертая сделка прошла с открытием эскроу-счетов. Статистика Росреестра учитывает все зарегистрированные ДДУ, в том числе машино-места, кладовки и другие объекты долевого строительства, а также сделки с юридическими лицами.

В Москве на сделки с эскроу-счетами пришлось 34% ДДУ, в Московской области — 11%, в Санкт-Петербурге — 7%, в Ленинградской области — 33%. Наибольшее число сделок на 100 тыс. населения — в Северо-Западном федеральном округе. В среднем по России в первом полугодии прошло 190 сделок на 100 тыс. населения. На полтысячи россиян заключена одна сделка.

НАЧАЛОСЬ ВСЕ ДО ПАНДЕМИИ Число сделок на «первичке» просело почти на 40%. В первом полугодии 2020 года на первичном рынке в целом по всей России зарегистрировано 279,2 тыс. ДДУ — в это число входят сделки с физическими и юридическими лицами на покупку квартир, апартментов, машино-мест и других объектов долевого строительства. В годовой динамике (в сравнении с первым полугодием 2019 года) спрос просел на 37% (тогда было заключено 444,5 тыс. ДДУ). Относительно аналогичного периода 2018 года падение составило 16%, 2017 года — 7%.

Эксперты ЦИАН отмечают, что снижение активности покупателей началось еще до объявленного режима самоизоляции. В частности, в первом квартале 2020 года на первичном рынке России зарегистрировано 147,8 тыс. ДДУ, или 53% от всего числа сделок первого полугодия. В годовой динамике (относительно первого квартала 2019 года) года спрос просел на 26,7%. На второй квартал 2020 года пришлось 131,4 тыс. ДДУ, или 47%. В годовой динамике (в сравнении со вторым кварталом 2019 года) спрос оказался ниже на 46%. Таким образом, ограничительные меры из-за коронавируса стали не единственной причиной падения спро-



НАИБОЛЬШЕЕ ЧИСЛО СДЕЛОК ЗАФИКСИРОВАНО В МОСКВЕ (14,3% СДЕЛОК ОТ ОБЩЕГО ЧИСЛА ПО РФ), САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (12,4%), МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ (9,5%)

са на первичном рынке РФ в первом полугодии. И до самоизоляции количество сделок оказалось на четверть ниже, чем в прошлом году.

В первом полугодии 2020 года в десятке лидирующих по количеству ДДУ регионов зарегистрировано 169,7 тыс. сделок из 279,2 тыс. (61%). По сравнению с прошлым годом концентрация сделок в регионах-лидерах не изменилась (год назад на 10 регионов-лидеров пришлось 60% ДДУ). Лидерами по числу сделок в

первом полугодии 2020 года стали Москва (14,3% сделок от общего числа по РФ), Санкт-Петербург (12,4%), Московская область (9,5%), Краснодарский край (6,1%) и Свердловская область (3,8%). В десятку также вошли Новосибирская, Ленинградская, Ростовская области, Татарстан и Башкортостан.

Ни один из субъектов с наибольшим числом сделок по РФ не смог улучшить продажи относительно аналогичного периода прошлого года. Наибольший спад

зафиксирован в Ленинградской (–45%), Новосибирской (–43%), Московской (–42%) областях. Минимальное падение среди лидирующих по продажам регионов — в Свердловской (–15%) и Ростовской областях (–22%) и Татарстане (–29%).

Эксперты отмечают, что топ-10 лидирующих по числу сделок объектов совпадает с десятком регионов, где в первом полугодии застройщики ввели наибольшее количество квадратных метров по РФ. Таким образом, наблюдается прямая зависимость между объемами строительства и числом сделок.

ДЕСЯТКА ПЕРЕДОВИКОВ В целом по России только в 10 регионах из 85 отмечен прирост сделок относительно первого полугодия 2019 года. Лидерами по росту стала Бурятия (+104%), Ямало-Ненецкий АО (+66%) и Забайкальский край (+64%). Впрочем, во всех трех регионах число сделок за все первое полугодие не превысило тысячу. Преодолеть данную отметку и показать прирост относительно прошлого года удалось в Архангельской области (включая Ненецкий АО, +24% по количеству ДДУ), Орловской области (+14%) и Приморском крае (+8%).

Эксперты также отметили, что снизилось число регионов, в которых количество зарегистрированных ДДУ превысило 10 тыс. за полугодие. В первом полугодии 2020 года таких субъектов было всего пять: Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Краснодарский край и Свердловская область.

Со вступления в силу поправок в 214-ФЗ прошел год. В первом полугодии 2019 года, когда продажа через эскроу-счета не была обязательной, через данную схему прошло только 0,7% всех сделок в РФ на первичном рынке. В первом полугодии 2020 года доля достигла уже 26%: 72,7 тыс. ДДУ из 279,2 тыс. В первом полугодии 2020 года доля ДДУ, заключенных с открытием эскроу-счетов, составила 24%. Во втором полугодии 2020 года — 28%. Наблюдается устойчивый рост. В Москве на сделки с эскроу-счетами пришлось 34% ДДУ, в Московской области — 11%, в Санкт-Петербурге — 7%, в Ленинградской области — 33%.

ЛИДЕРЫ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ Северо-Западный федеральный округ — лидер по количеству сделок на 100 тыс. населения. По подсчетам ЦИАН, наибольшее число сделок по федеральным округам пришлось на Центральный федеральный округ (33% сделок). Однако в пересчете на численность населения лидером оказывается СЗФО (398 сделок на 100 тыс. жителей, или одна сделка на 251 человек). Для сравнения, в Центральном округе прошло 233 сделки на 100 тыс. жителей, или одна сделка на 429 человек. Самые низкие показатели зафиксированы в Северо-Кавказском округе: 42 ДДУ на 100 тыс. человек, или один договор на 2384 жителей округа. В среднем по России на 100 тыс. населения прошло 190 сделок. ➔ 14

РЕГИОНЫ С МАКСИМАЛЬНЫМ ГОДОВЫМ ПАДЕНИЕМ СДЕЛОК (ТОП-10) В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2020 ГОДА

РЕГИОН	ЧИСЛО ДДУ	ПАДЕНИЕ В СРАВНЕНИИ С ПЕРВЫМ ПОЛУГОДИЕМ 2019 ГОДА
КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКАЯ РЕСПУБЛИКА	1	-97%
РЕСПУБЛИКА ИНГУШЕТИЯ	11	-88%
ЧЕЧЕНСКАЯ РЕСПУБЛИКА	54	-84%
РЕСПУБЛИКА ДАГЕСТАН	118	-81%
РЕСПУБЛИКА КОМИ	416	-75%
РЯЗАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	3 250	-70%
РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	290	-70%
ИВАНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	558	-62%
ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	554	-61%
СМОЛЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ	960	-59%

ИСТОЧНИК: РАСЧЕТЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ЦИАН ПО ДАННЫМ РОСРЕЕСТРА

РЕГИОНЫ С ГОДОВЫМ ПРИРОСТОМ СДЕЛОК (ТОП-10) В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2020 ГОДА

РЕГИОН	ЧИСЛО ДДУ	ПРИРОСТ В СРАВНЕНИИ С ПЕРВЫМ ПОЛУГОДИЕМ 2019 ГОДА
РЕСПУБЛИКА БУРЯТИЯ	927	104%
ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АО	264	66%
ЗАБАЙКАЛЬСКИЙ КРАЙ	531	64%
КУРГАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	350	33%
САХАЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ	770	25%
АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ (ВКЛЮЧАЯ НЕНЕЦКИЙ АО)	3 486	24%
ОРЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	1 360	14%
ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	2 862	8%
ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ	112	8%
БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	997	1%

ИСТОЧНИК: РАСЧЕТЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ЦИАН ПО ДАННЫМ РОСРЕЕСТРА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Хирургическое лечение ЛОР-заболеваний

- коррекция искривления
носовой перегородки
- лечение храпа
- лечение тонзиллита
- удаление аденоидов

Бесплатная консультация врача
по операции

от
1 дня*

*Минимальный срок лечения ЛОР-заболеваний в СМ-Клиника-1 день.
Подробности узнавайте на консультации.

РЕКЛАМА

Адреса клиник:

- 📍 Дунайский пр., д. 47
- 📍 пр. Ударников, д. 19

- 📍 ул. Маршала Захарова, д. 20
- 📍 Выборгское ш., д. 17

Информация предоставлена ООО «Меди Лен». Лицензия №ЛО-78-01-010991 от 22.07.2020. ООО «Меди Проф». Лицензия №ЛО-78-01-007928 от 26.06.2017.
ООО «Меди ком». Лицензия №ЛО-78-01-009995 от 16.07.2019



СМ-Клиника
многопрофильный медицинский холдинг

+ 7 (812) **435 55 55**
круглосуточная запись

12 → Сделку на первичном рынке в 2020 году заключил каждый 526-й житель нашей страны.

В разрезе отдельных регионов, где за полгода прошла хотя бы тысяча сделок, наибольшее число ДДУ в пересчете на 100 тыс. населения отмечено для Санкт-Петербурга (643 сделки на 100 тыс. населения), Ленинградской (471 ДДУ), Калининградской (386 ДДУ), Новосибирской (345 ДДУ) и Московской (344 ДДУ) областей.

«Падение числа сделок почти на 40% в сравнении с прошлым годом связано не только с ограничительными мерами,— комментирует Алексей Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН.— Спрос

в сравнении с прошлым годом просел на четверть еще по итогам первого квартала. Проблема заключается не только в росте цен на первичном рынке на фоне стагнирующих доходов населения, но и в эффекте высокой базы. В первом полугодии 2019 года россияне форсировали заключение сделок на фоне новостей о переходе рынка на новые правила работы с открытием эскроу-счетов: именно поэтому во втором полугодии в сравнении с прошлым годом число сделок снизилось в два раза. С учетом текущей ситуации на рынке, даже при условии действия льготной ипотеки, полагаю, спрос по итогам года окажется на уровне 2017 года».

ДИНАМИКА ЧИСЛА СДЕЛОК ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ И КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА 100 ТЫС. ЧЕЛОВЕК

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	ДДУ	ДОЛЯ	ДИНАМИКА	ОДНА	ЧИСЛО
	В ПЕРВОМ	ОТ ОБЩЕГО	ОТНОСИТЕЛЬНО	СДЕЛКА	СДЕЛОК
	ПОЛУГОДИИ	КОЛИЧЕСТВА	ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ	НА КОЛИЧЕСТВО	НА 100 ТЫС.
	2020 ГОДА	ДДУ	2020 ГОДА	ЖИТЕЛЕЙ	НАСЕЛЕНИЯ
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ	91 866	33%	-39%	429	233
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ	55 711	20%	-39%	251	398
ПРИВОЛЖСКИЙ	41 809	15%	-34%	701	143
ЮЖНЫЙ	32 325	12%	-34%	509	196
СИБИРСКИЙ	24 120	9%	-41%	710	141
УРАЛЬСКИЙ	20 151	7%	-31%	613	163
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ	9 038	3%	-23%	904	111
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ	4 165	1%	-48%	2 384	42

ИСТОЧНИК: РАСЧЕТЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ЦИАН ПО ДАННЫМ РОСРЕЕСТРА

НЕ ВПИСАННЫЙ В МЕНТАЛИТЕТ ФОРМАТ

СЕГМЕНТ ТАУНХАУСОВ В ПЕТЕРБУРГЕ, ДА И В ЦЕЛОМ ПО РОССИИ ПРОДОЛЖАЕТ СТАГНИРОВАТЬ. ЕГО ДОЛЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПАДАЕТ. ЭКСПЕРТЫ ОБЪЯСНЯЮТ ЭТО ТЕМ, ЧТО В РОССИИ ЗА ТАКИЕ ЖЕ ДЕНЬГИ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ БОЛЕЕ КОМФОРТНОЕ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ.

РОМАН РУСАКОВ

Наиболее активный период развития рынка таунхаусов пришелся на 2012–2013 годы. Тогда вслед за первыми заметными и крупными проектами таунхаусов, вышедшими в более ранние периоды (например, «Новая Ижора» компании «Балтрос» и «Янино» компании НЖК), ряд девелоперов вывел в реализацию первые очереди проектов. Среди них — компания «Кивеннапа», которая открыла продажи в нескольких масштабных поселках в разных районах области с привлекательным минимальным бюджетом предложения на рынке — около 1 млн рублей за секцию (ниже стоимости городской квартиры).

С постепенным развитием альтернативного доступного предложения — формата малоэтажного и высотного квартирного жилья массового спроса в пригородной зоне Ленобласти — активность появления новых проектов таунхаусов начала снижаться.

ТЕНДЕНЦИЯ К СОКРАЩЕНИЮ Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что в последние годы предложение таунхаусов имеет тенденцию к сокращению: заметное снижение предложения в объеме лотов более чем в два раза отмечено еще в 2018 году. «В настоящее время пул проектов пополняется только за счет единичных проектов массового спроса в прилегающих к городу локациях (Всеволожский, Тосненский районы) и единичного вывода лотов элит-класса в составе квартирных комплексов на территории Санкт-Петербурга», — указывает она.

По подсчетам «Петербургской недвижимости», объем рынка таунхаусов на конец первого полугодия 2020 года составил 2,2 тыс. штук. Объем предложения зафиксирован на уровне 1 тыс. штук, с начала года показатель снизился на 1%. В сегменте таунхаусов сохраняется низкая динамика вывода новых проектов. За первое полугодие 2020 года совокупно вышло три проекта и две дополнительные очереди общим объемом 100 лотов, по сравнению с показателями первой половины 2019 года отмечается снижение на 55%. «Основной



В СЕГМЕНТЕ ТАУНХАУСОВ СОХРАНЯЕТСЯ НИЗКАЯ ДИНАМИКА ВЫВОДА НОВЫХ ПРОЕКТОВ

причиной небольшого объема нового предложения является клубный формат вышедших проектов, отсутствие динамики в развитии формата», — рассказала госпожа Трошева.

По ее словам, основной объем сделок в первом полугодии 2020 года приходится на классы эконом (53%) и комфорт (35%) — рост на 4,3 и 1,8 п. п. соответственно по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Средний бюджет сделки во втором квартале 2020 года составляет в эконом-классе 4,5 млн рублей (+3% за квартиру, +18% к АППГ), в комфорте — 6,7 млн (+3% за квартиру, 4% к АППГ), в комфорте плюс — 10,6 млн (–17% за квартиру, 4% к АППГ), в бизнесе — 15,4 млн (+3% за квартиру, +12% к АППГ), в элите — 41,2 млн (+5% к АППГ).

К основным проектам по объему реализации за 2019–2020 годы госпожа Трошева относит (в сегментах эконом и комфорт) крупные проекты от известных застройщиков в развитых локациях с хорошей инфраструктурой и транспортной доступностью. Например, «Вартеяги Парк» (третья и четвертая очереди) и «ВП Лайт», «Юкковское Парк» («Бизнесстройгрупп»), «Любовино» («ЛВ Девелопмент») — Всеволож-

ский район; «Федоровское» («ИСК Вита»), «Счастье» («Ленстройград») — Тосненский район; «Новая Ижора» («Заневский») — Пушкинский район.

В сегменте комфорт плюс госпожа Трошева отмечает «Образ жизни» («Росинжиниринг») — Всеволожский район; «Александровский» («ЗАО Пушкин») — Пушкинский район. По словам госпожи Трошевой, в высокобюджетном сегменте (бизнес и элита) — ограниченное предложение и единичные сделки, за последние годы активнее всего шла реализация проекта Ollila («БТК Девелопмент») в Курортном районе.

ПОДКОШЕННЫЙ СПРОС Антон Гаринов, руководитель отдела загородной недвижимости объединения «Строительный трест», говорит, что новых продуктов в сегменте таунхаусов в Петербурге и Ленобласти не наблюдается уже несколько лет. «Объясняется это тем, что себестоимость и продажная цена таунхауса по большому счету сопоставима со стоимостью индивидуального дома. Покупатель понимает, что за эти средства он может приобрести отдельный участок и построить на нем комфортный дом, не имея при

этом соседей за стеной. Кроме того, застройщику сегодня экономически более выгодно построить на земельном участке небольшой клубный дом, нежели таунхаус», — говорит господин Гаринов.

«Сейчас качественных проектов таунхаусов практически нет. Видимо, в свое время спрос на них был подкошен выводом на рынок некачественных и неуспешных проектов, которые подрывали доверие к этому типу жилья. Сейчас мы планируем использовать часть территории своих новых проектов под таунхаусы, уверены, что нам удастся привлечь новых покупателей», — делится Игорь Карцев, председатель совета директоров ГК «Максимум Life Development».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, согласна с этим мнением: «В России ярко выражен культ собственности как последствие постсоветского периода. Это проявляется в желании приобретать больше, чем арендовать, как в городской недвижимости, так и за городом. В большинстве своем загородное жилье можно описать так: фундаментальные постройки, большой участок земли в удалении от соседей, высокий забор. → 16

ТАУНХАУСЫ

ГОРОД ЕВРОПЕЙСКИХ ИДЕЙ

ТРАДИЦИЯ ПРИВЛЕКАТЬ К РАБОТЕ ЗАРУБЕЖНЫХ АРХИТЕКТОРОВ СУЩЕСТВУЕТ С МОМЕНТА ОСНОВАНИЯ ПЕТЕРБУРГА. ПО СЕЙ ДЕНЬ ПРИМЕНЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ПРАКТИК В СОЧЕТАНИИ С БЕРЕЖНЫМ ОТНОШЕНИЕМ К ИСТОРИИ МЕСТА ПРИДАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ЦЕННОСТЬ ПРОЕКТАМ, КОТОРЫЕ НЕ РЕДКО СТАНОВЯТСЯ ДЛЯ ГОРОДА ЗНАКОВЫМИ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

С момента основания Петербурга, задуманного Петром I по-настоящему европейской столицей, над его обликом работали лучшие зарубежные архитекторы. Сейчас иностранных специалистов продолжают привлекать для реализации знаковых проектов, но, разумеется, меньше, чем в петровскую эпоху. Участие международных коллективов проектировщиков и урбанистов в разработке концепций застройки территорий Санкт-Петербурга дает городу импульс к развитию, считает Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development. «Лучшие образцы архитектуры, фасадных решений, практик редевелопмента, в том числе благоустройства и адаптивного повторного использования строений и сооружений, помогут сделать город комфортным для жизни. При этом иностранные специалисты очень бережно относятся к истории места, в котором будет реализован проект, поэтому каждая концепция символична и имеет собственную философию и аудиторию», — говорит он.

ТВОРЧЕСКАЯ СИНЕРГИЯ Привлечение зарубежных архитекторов позволяет повысить статусность объекта и выделиться на рынке среди конкурентов, уверены собеседники BG. При этом полностью реализуемых иностранными командами проектов в городе не очень много и они в основном представлены в высокобюджетном сегменте, где ценятся оригинальные объемно-планировочные решения и интересные фасады. «Привлечение иностранных специалистов дает возможность получить результат, заметно отличающийся от работы привычных местных архитекторов», — считает Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg.

Примерами подобных проектов являются ЖК Golden City (концепция разработана KCAP + Orange Architects) и ЖК Ligovsky City (над концепцией работала MLA+, а развивать проект будет KCAP + Orange Architects), ЖК One Trinity Place (Squire & Partners), ЖК «Леонтьевский мыс» (YOO inspired by Starck), ЖК «Триумф Парк» (Yashar Architects), ЖК «Янила Кантри» (архитектор Рююрд Гиетема). «Тем не менее при участии в проекте иностранного архитектора девелопер привлекает местного специалиста, знатока принципов согласования проектов на градсовете, нюансов по получению разрешения на строительство и особенностей прохождения всех инспекций», — замечает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International.

По словам опрошенных BG петербургских архитекторов, подобный формат работы принесет результат лишь в том случае, если сотрудничество зарубежной и отечественной команд происходит



ПРОЕКТ GOLDEN CITY НАЧАЛСЯ С ИДЕИ СОЗДАНИЯ НОВОГО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА НА ЗАПАДНОЙ ГРАНИЦЕ ГОРОДА С ВИДОМ НА ФИНСКИЙ ЗАЛИВ

на паритетных началах. «Единственным приемлемым вариантом взаимодействия является равноправное партнерство российской стороны и приглашенного зарубежного архитектурного бюро», — уверен Михаил Мамошин, генеральный директор ООО «Архитектурная мастерская Мамошина».

С ним солидарен и Михаил Кондияин, соучредитель архитектурного бюро «Земцов, Кондияин и партнеры», поясняющий, что в таком случае каждый архитектор привносит что-то свое и, как в любой коллаборации, достигается профессиональная синергия. «Российский архитектор лучше знает здешнюю обстановку, западный — более „заточен“ на яркие решения. Они должны вступить в диалог и быть полноправными участниками творческого процесса. Но до этого должен дойти и заказчик», — объясняет господин Кондияин. Такой подход распространен во Франции, уточняет господин Мамошин, добавляя, что эти тенденции, наконец, стали формироваться и в нашей стране.

«Речь идет о защите городской идентичности. Во-первых, происходящее будет частью архитектурного процесса города. А во-вторых, новые замыслы при проектировании жилых комплексов и городских пространств будут привноситься не деформированно, а при непосредственном участии носителей современных европейских идей», — убежден господин Мамошин, приводя в качестве примера недавно одобренную на градсовете Петербурга концепцию развития проекта Ligovsky City от Glorax Development, разработанную зарубежной командой архитекторов совместно с российскими специалистами.

ЧИСТОТА КОНЦЕПЦИИ По мнению экспертов, далеко не всем иностранным архитекторам удавалось воплотить в жизнь идею, уместную для Петербурга, а неко-

торые проекты, представленные общественности, и вовсе в итоге не состоялись. «Важно, чтобы архитекторы говорили с городом на одном языке», — рассуждает господин Мамошин. По словам господина Кондияина, западные архитекторы порой выходят за рамки возможностей заказчиков, которые зачастую стараются сэкономить средства. Однако есть и иные примеры, которые положительно воспринимаются жителями и профессиональной общественностью.

Так, на недавно состоявшемся градсовете был представлен проект редевелопмента территории исторического центра на Лиговском проспекте во Фрунзенском районе города, где на 30 га формируется «город в городе» — Ligovsky City от Glorax Development. Первый жилой комплекс в рамках проекта уже введен в эксплуатацию, второй будет завершен до конца года, и сейчас разрабатывается концепция развития, над которой трудится консорциум голландских урбанистов KCAP + Orange Architects совместно с петербургским архитектурным бюро «А.Лен» Сергея Орешкина. Члены градсовета положительно оценили возобновление компанией интернационального проектирования и сотрудничества с голландскими архитекторами.

По мнению Михаила Мамошина, получился «очень красивый сюжет» — при сохранении пространственной структуры бывшей промышленной территории. «Здесь присутствует чистота концепции. При этом мне кажется, что архитектурное бюро „А.Лен“ придало проекту голландских архитекторов петербургскую идентичность, чтобы задумка не стала городу чужеродной», — делится мнением эксперт. В концепции присутствуют трехлучевые площади, есть начало и конец композиции, разноэтажность, рассуждение о петербургском масштабе, ритмах фасадов,

продолжает господин Мамошин. «Она не выглядит искусственной задумкой, а полностью адаптирована под Петербург», — добавляет он.

Редевелопмент «серого пояса» предполагает создание жилых кварталов с домами от 4 до 16 этажей, выполненных в эстетике лофта, с парковыми зонами, городскими площадями, коммерческой и социальной инфраструктурой. По заявлениям застройщика, деловые, спортивные и творческие пространства будут доступны всем жителям района. Помимо сохранения исторического контекста места, редевелопмент предполагает сохранение некоторых строений и их вовлечение в создаваемое пространство, в частности, объекта культурного наследия — одноэтажного дома станционного смотрителя архитектора С. А. Бржозовского. Подобные подходы, когда промышленные районы становятся центрами новой городской жизни, характерны для большинства европейских городов.

ДАВНЕЕ СОТРУДНИЧЕСТВО Привлечение к работе над проектом архитекторов из KCAP + Orange Architects — не первый опыт Glorax Development. Подготовкой концепции ЖК Golden City на намывных территориях Васильевского острова также занимались голландские специалисты совместно с бюро «А.Лен».

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International, считает, что яркая и интересная архитектура этого комплекса выделяет его среди прочих, называя проект «украшением города и его морского фасада». После завершения строительства здесь появятся пять кварталов жилья бизнес-класса, а также деловой кластер.

Рююрд Гиетема, партнер бюро KCAP, рассказал, что проект Golden City начался с идеи создания нового Санкт-Петербурга на западной границе города с видом на Финский залив, в котором хотелось бы увидеть старый Санкт-Петербург. «Для нас старый город — это улицы, дворы и кварталы, а также прекрасные золотые шпили. Мы попытались скомпоновать эти четыре элемента в единую городскую структуру, которую назвали „Новая золотая мечта“», — пояснил урбанист. Представители Orange Architects, в свою очередь, добавляют, что хотели отразить новое понимание истории города в современном ключе. «Мы надеемся, что через несколько лет ЖК Golden City будет ассоциироваться с новыми стандартами архитектуры и станет новой достопримечательностью, а также местом проживания и отдыха для петербуржцев и гостей города», — объясняют архитекторы идею проекта, строительство первой очереди которого должно завершиться в текущем году. ■

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 максимально 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 удаленного от города расположения сложнее организовать ежедневную логистику — работа, школы, детские сады», — отмечает госпожа Кукушкина.

ДЕЛО В ЦЕНЕ Катерина Соболева, вице-президент Bescar 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 блокированных 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 блокированных 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. Основным объемом 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 редевелопмент, проекты с разрешительной документацией, а также небольшие земельные участки в центральных районах города.

По итогам первого полугодия вырос 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. ■

ПЕРВЫЕ ЭТАЖИ ОСТАЮТСЯ НА ПЛАВУ

ПАНДЕМИЯ НЕСКОЛЬКО СНИЗИЛА ИНТЕРЕС К КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ О СОХРАНЯЮЩЕМСЯ ИНТЕРЕСЕ К ВСТРОЕННЫМ КОММЕРЧЕСКИМ ПОМЕЩЕНИЯМ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ СТРОЯЩИХСЯ ЖИЛЫХ ДОМОВ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Коммерческие помещения в новостройках массового сегмента сегодня занимают 5–10% от реализуемой площади объекта. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит, что в строящихся жилых комплексах бизнес-класса наиболее востребованы коммерческие помещения площадью до 100 кв. м. «Средняя цена в таких проектах составляет около 210 тыс. рублей за квадратный метр. Несмотря на разрушительные последствия пандемии для малого бизнеса, коммерческие помещения в жилых комплексах по-прежнему пользуются большим спросом. Это второй по популярности инвестиционный инструмент (после жилья), который приносит пассивный доход. Спрос на стрит-ритейл настолько велик, что в последние годы девелоперы реализуют коммерческие помещения на аукционах, а не по фиксированным ценам».

На сегодняшний день в проектах бизнес-класса наиболее востребованы коммерческие помещения площадью от 90 до 150 кв. м. Как правило, это помещения с хорошей инсоляцией, витражным остеклением, высокими потолками и свободными планировками.

Ирина Киришина, генеральный директор компании «Бронка Девелопмент», рассказывает: «Наибольшее число запросов от наших покупателей приходится на размещение на первых этажах фитнес-студий, салонов красоты, аптек, мини-кафе и пекарен». Стоимость квадратного метра варьируется в зависимости от класса жилого дома и месторасположения объекта. Например, в домах бизнес-класса в Центральном районе стоимость фасадных помещений с охватом внутренней и внешней



НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ ПОМЕЩЕНИЯ ПЛОЩАДЬЮ ДО 100 КВ. М, КОТОРЫЕ ПРИОБРЕТАЮТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

целевой аудитории в среднем начинается от 200 тыс. рублей за квадратный метр.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», подтверждает, что наиболее востребованы помещения площадью до 100 кв. м, которые приобретаются индивидуальными предпринимателями. «Но при этом надо понимать, что если ты ведешь квартальную застройку, нужно предусмотреть и коммерческие помещения в более крупном формате, где могут разместиться и сетевые магазины, и сфера услуг, которая требует больших площадей».

Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management, тем не менее

считает, что доля вакансии в таких помещениях за время коронакризиса выросла: «Все дело в том, что цены не привязаны к дальнейшей реализации таких активов и довольно высоки. Арендные ставки не растут, а цены на помещения выросли почти вдвое. Стоимость коммерческого помещения в новостройках зависит от местоположения в доме, от района, от класса дома (что, впрочем, совсем не увеличивает стоимость аренды) и от конфигурации помещения — от 140 до 230 тыс. рублей за „квадрат“. Ипотечные ставки для коммерческой недвижимости находятся в диапазоне 11–15% годовых, если мы рассматриваем помещения в жилых проектах».

Директор группы «Аквилон» Виталий Коробов настаивает: «Интерес к объектам стрит-ритейла в проектах надежных застройщиков стабильно высокий. К примеру, у „Аквилон Инвеста“ большинство коммерческих помещений раскупается на первых стадиях строительства жилых комплексов. Сейчас доходность подобных инвестиций на стадии строительства может составлять до 40%, а после сдачи дома он окупится в течение семи-девяти лет».

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», также полагает, что коммерческая недвижимость на первых этажах жилых комплексов остается выгодным и популярным вариантом вложения денег. «Конечно, минимальный порог входа в инвестиции будет выше, зато срок окупаемости меньше», — говорит она.

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, замечает, что средняя цена квадратного метра коммерческих помещений в комфорт-классе примерно на 45% выше, чем жилья, и составляет около 175 тыс. рублей. «В бизнес-классе „коммерция“ превосходит по стоимости жилье примерно на 25%: в среднем 170–190 тыс. рублей за „квадрат“. А в премиальном сегменте цена квадратного метра нежилых коммерческих помещений отличается в меньшую сторону». Он отмечает, что банки предлагают ряд программ для покупки коммерческих помещений, однако ставки и условия отличаются от тех, что существуют для приобретения жилья. «Ставка по кредиту для „коммерции“ начинается от 10,99%. Первоначальный взнос чаще всего должен составлять от 30%. Размер кредита — от 15 до 130 млн рублей», — говорит господин Коновалов. ■

ПРЕМИУМ НАРАЩИВАЕТ ДЕФИЦИТ

ПОЛУГОДИЯ 2020 ГОДА СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА НАСЧИТЫВАЛО 960 КВАРТИР ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 121,7 ТЫС. КВ. М. ЗА ГОД ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ПРОДАЖЕ УМЕНЬШИЛСЯ НА 26%. ОТНОСИТЕЛЬНО ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2020 ГОДА ДАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 1%. ТАИСИЯ УМАРОВА

Такие данные приводит компания Knight Frank St. Petersburg. На первичном рынке наблюдается тенденция к сокращению ассортимента элитных квартир в продаже. Новых проектов выводится крайне мало, а реализация текущих постепенно заканчивается. В период с января по июнь 2020 года были реализованы четыре элитных комплекса («Монферран», «Смольный парк», «Крестовский de luxe», «Привилегия»), в которых осталось менее 5% свободных квартир.

По мнению аналитиков компании Knight Frank St. Petersburg, ярким событием

во втором квартале 2020 года стал выход на рынок нового знакового объекта — «Приоритет» компании «Еврострой», которая представила обновленный проект на Воскресенской набережной. «При существующей концентрации жилья в элитных локациях Петровского острова (39%) и Петроградской стороны (28%) появление нового объекта в традиционной центральной локации становится заметным событием для рынка. Последний раз в историческом центре элитные жилые комплексы выходили в продажу еще в 2015 году („Русский дом“, „Смольный

парк“, „Особняк Кушелева-Безбородко“), — отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

БЕЗ КОМПЛЕКСОВ За первые шесть месяцев текущего года не было сдано в эксплуатацию ни одного жилого комплекса, несмотря на имевшиеся у застройщиков планы. Пандемия и ограничительные меры стали причиной замедления темпов строительства и внесли корректировки в запланированные сроки сдачи проектов. Так, например, продлены разрешения на

строительство жилых комплексов Esper Club (до сентября 2020 года) и One Trinity Place (до декабря 2020 года).

На конец июня 2020 года основная доля предложения элитного жилья (55%) находилась в готовых жилых объектах или запланированных к сдаче в текущем году. За год доля предложения в элитных жилых комплексах на начальных стадиях строительства снизилась с 39 до 17%, основная причина — лимитированный вывод нового предложения в продажу, сообщают в Knight Frank St. Petersburg. → 21

СЦЕНАРНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ — НОВЫЙ ТРЕНД В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ

СИМВОЛИЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ СЕГМЕНТА БОЛЬШЕ НЕ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЯ, ПРИ ВЫБОРЕ КВАРТИРЫ ПОКУПАТЕЛЬ ОРИЕНТИРУЕТСЯ НА СОБСТВЕННЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ. САМ ПРОДУКТ С ЕГО НАЧИНКОЙ ВСЕ БОЛЕЕ КАСТОМИЗИРУЕТСЯ, А ДЕВЕЛОПЕРУ ПРИХОДИТСЯ ПРОСЧИТЫВАТЬ ВОЗМОЖНЫЕ ЖИЗНЕННЫЕ СЦЕНАРИИ БУДУЩИХ ЖИЛЬЦОВ. О КВАРТИРЕ КАК ШТУЧНОМ ТОВАРЕ, МНОГОСЛОЙНОСТИ ГОРОДСКОГО ПРОСТРАНСТВА И КОВИД-НЕЗАВИСИМЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРЕНДАХ РАССУЖДАЕТ ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

BUSINESS GUIDE: Как повлияла пандемия на рынок жилой недвижимости?

ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ: Когда смотришь ретроспективно, понимаешь, что это были всего-то четыре месяца. Но в то же время прошла целая эпоха: очень быстро менялась ситуация, и очень быстро надо было на нее реагировать. Рынок, на мой взгляд, отреагировал очень хорошо. Мы предприняли все усилия, чтобы поддержать спрос и обеспечить людям возможность заключения сделок, а нам, соответственно, получения плановых денежных потоков. Тут надо говорить не только о девелоперах, но и о других структурах, которые участвуют в процессе и обеспечивают жизнедеятельность рынка. Власти провели ряд мер по восстановлению рынка, ввели ипотеку с господдержкой, и она, конечно, прости мулировала людей к совершению сделок.

BG: На какие сферы кризис оказал наибольшее негативное воздействие?

В. Г.: Рынок вторичного жилья в Петербурге в период пандемии просто выключился — в силу отсутствия возможности регистрации сделок. Те клиенты, которые планировали что-то купить на первичном рынке, продав что-то на вторичном, оказались не у дел. Онлайн-схемы проблему не решили. Когда возобновили деятельность МФЦ, случился небольшой коллапс, потому что за четыре месяца накопился огромный отложенный спрос. Тем не менее сейчас ситуация, хоть и со скрипом, но как-то выправляется.

На первичном рынке больше всего — на 50–60% — «просел» массовый сегмент. Меньше всего пострадали верхние сегменты, ориентирующиеся на качество продукта и рассчитанные на более взыскательную и платежеспособную аудиторию, — они «просели» примерно на 5–10%. А стройки не останавливались, паузы не было.

BG: Можно сказать, что рынок отделался легким испугом?

В. Г.: Нет, так нельзя сказать, ведь до сих пор непонятно, какие экономические последствия эта история будет иметь. Мы понимаем, что ничего еще не закончилось, что все продолжается, что это некая новая реальность, немножко другая жизнь. В эти четыре месяца тревожно было и нам, и клиентам. Но сейчас мы чувствуем, что рынок восстанавливается, и восстанавливается достаточно активно. Все, кто отложил покупку в период пандемии, так или иначе возвращаются. Региональные клиенты ищут способы дистанционного приобретения квартир, поскольку тревога у людей за свое здоровье пока еще сохраняется, и перемещаться по стране они не очень хотят.



BG: Да, во время самоизоляции мы все полюбили все дистанционное.

В. Г.: Банки и девелоперы вынужденно ввели всевозможные способы дистанционного взаимодействия и какие-то из них, безусловно, останутся, потому что это удобно. Скорее всего, та часть сделки, которая касается выбора продукта (посмотреть, поговорить, потрогать, обсудить), вернется в офлайн. А утилитарная часть, которая заключается в оформлении сделки, вполне может уйти в онлайн. Во всяком случае, бизнес-процессы и инфраструктура под это и у нас, и у банков, созданы и отлажены.

BG: А потребительские предпочтения в отношении продукта — изменились ли они в связи с самоизоляцией?

В. Г.: Непосредственно в этот период мы видели физический интерес к обязательному функциональному зонированию — просто потому что люди сидели взаперти и для себя отметили необходимость до-

полнительных функций. Огромным преимуществом стала возможность трансформации помещений — не в смысле перепланировок, а в смысле организации на том же пространстве другой функции.

Важной частью квартиры в продуктовом отношении, как это ни смешно звучит, стал балкон — это возможность выйти на свежий воздух, не нарушая режим самоизоляции. Появилась необходимость выделения места для работы, хобби и физкультуры. В наших мастер-спальнях (это объединенные спальня, гардероб и санузел) мы стали предусматривать такое пространство. Потому что в полнофункциональной квартире этим заниматься негде. Раньше можно было ходить на фитнес, а сейчас нет. В принципе, и не надо — все можно делать онлайн. Но для этого нужно место.

Многие компании сейчас пересматривают свой формат работы в сторону увеличения удаленки, поэтому потребность в

организации рабочего места дома останется актуальной. Но все это требует дополнительных площадей, так что в массовых сегментах это никак не реализуется. А вот в сегментах более высоких, безусловно, будет.

BG: Это на уровне квартир.

В. Г.: А на уровне комплекса в целом люди стали понимать, что закрытый двор — это, в том числе, и санитарная безопасность: меньше шляется каких-то непонятных людей. Социальный статус и ментальность окружающих тебя людей тоже приобретают значение: есть же ковид-диссиденты, и жить рядом с ними просто физически опасно, если не принимать соответствующих мер. А соблюдение этих мер напрямую зависит от правильно исполняющей свои обязанности управляющей компании, в частности, своевременно и качественно, а не формально дезинфицирующей помещения. Если УК является частью продукта девелопера, она соблю-

дает стандарт. Если она сама по себе, она больше заботится о своем бизнесе.

BG: Забудем о пандемии, ведь тренды генерирует не только кризис...

В. Г.: За те десять лет, что существует наша компания, вообще сильно изменилось потребительское отношение к недвижимости. Из сугубо утилитарной вещи (в которой из потребительских качеств есть лишь «хоть какая-то планировка» и «локация») квартира постепенно превращается в приобретение, имеющее ценность само по себе. На рынок жилой недвижимости верхних сегментов приходят такие понятия, как эксклюзивность, современность и актуальность.

BG: Термин «эксклюзивность» в какой-то момент начал приобретать негативную окраску.

В. Г.: Раньше эксклюзивность начиналась и заканчивалась локацией: мы нашли участок в классном месте — значит, у нас эксклюзивный проект, а внутри проекта обычно ничего эксклюзивного не было. И так продолжалось годами. Сегодня мы имеем хороший товарный рынок, где покупателя волнует то, насколько интересный продукт ему предлагают. Это, как и на любых других рынках, порождает продуктовую гонку: застройщики начали конкурировать не умением найти выгодное место для строительства, а продуктовыми решениями.

Понятие эксклюзивности от локации и каких-то внешних атрибутов объекта (то есть возможности жить «в этом месте» или «в этом доме») расширилось до «в такой квартире». То есть в таком месте, в таком доме и еще и в квартире с эксклюзивной, как раньше говорили, планировкой. Сейчас так даже язык не поворачивается сказать...

BG: Почему?

В. Г.: Потому что это уже намного больше, чем просто планировка. Это серьезно продуманное пространственное решение, подразумевающее и определенные жизненные сценарии, и взаимосвязь с окружающей средой. Все начиналось с продуманного функционала каждого помещения квартиры, теперь это уже must have. Следующий уровень, который уже сейчас формирует тренд в среднем и высоком сегменте,— это воплощение девелопером идей и мечтаний покупателей о той жизни, которую они себе представляют, то есть работа по формированию впечатлений. Вкусив прелесть выбора, потребитель хочет, чтобы в пространстве можно было реализовать интересный интерьер, интересный сценарий. Качественная эксклюзивность становится отдельной ценностью на рынке. Люди стремятся к профессионально проработанным готовым решениям, учитывающим современный образ жизни.

BG: Как, например, жизненные сценарии влияют на проектные решения?

В. Г.: Сегодня происходят тектонические изменения в организации кухни-гостиной — это глобальный тренд, в котором наши потребители тоже активно участвуют. Связан он в первую очередь с изменением культуры еды в больших городах. Сегодня мы настолько часто едим вне дома (несмотря на то, что в пандемию эта история встала на паузу, она вернется стремительно при первой возможности), что кухня как место для готовки вообще уходит. Кухня становится предметом интерьера, на ней если и готовят, то это скорее развлечение, времяпрепровождение: «А давайте что-нибудь сделаем!» Это совершенно другой формат.

Или другой вариант. В больших просторных квартирах с высокими бюджетами, где хозяева привлекают помощников по хозяйству, появляются шеф-кухни. Это такая большая рабочая кухня, на которой могут готовить сразу несколько человек, и рядом — кладовая под продукты, где можно хранить запасы. К примеру, вы пригласили гостей и наняли кейтеринговую компанию для их обслуживания: на кухне «под одну хозяйку» они не смогут работать. А в квартире есть еще и коктейльная кухня — она располагается в большой гостиной, и там можно красиво порезать канapé, кинуть оливочку в бокал, посидеть с девчонками за вином, пока парни смотрят свой футбол. То есть это уже вещь даже не интерьерная, а сценарная.

BG: Какие требования к планировке сегодня актуальны?

В. Г.: Функциональность очень востребована, но потребителю уже мало просто иметь в квартире набор правильно организованных функций. Комнаты в нужных местах и рядом с ними санузел — это уже must have, все приличные застройщики строят именно так. Как и уже упомянутые мной мастер-спальни — в бизнес-классе они тоже становятся must have. Если в квартире нет мастер-спальни, она неинтересна, даже если очень большая, в хорошем доме и в прекрасном месте. Это уже жирный минус в продукте. Соответственно, через пять-десять лет вы ее не сможете продать, ее уже даже смотреть никто не станет — как сейчас машину без кондиционера никто не смотрит. Пусть красивая, пусть ездит, нет кондиционера — до свидания. То же самое и с квартирами: начинают происходить.

Жизненный уклад, стиль жизни, потребности потенциальных покупателей городского жилья, особенно в сегментах выше, чем комфорт, стремительно меняются: к нам приходят люди, которые говорят, что продают квартиру просто потому, что она неактуальна, она морально устарела.

BG: При этом вы предлагаете двухуровневые квартиры — формат, который когда-то на рынке не прижился.

В. Г.: А почему не прижился? Потому что раньше двухуровневой квартирой, по сути, назывались две квартиры одна над другой с лестницей между ними. Мы сейчас тестируем новую историю: мы не просто расположили друг над другом два объема и соединили их лестницей, а посмотрели на квартиру как на загородный дом. Мы решили, что потребность жить в двух уровнях (а в этом есть определенный кайф) можно реализовать и в городе. Как организован традиционный, классический загородный дом? Внизу просторная welcome-зона, большая гостиная, гостевая комната со своим бытом, наверху — зона приватная, там располагаются спальни, детские.

Преимуществом двухуровневой квартиры является то, что там можно организовать два входа. В загородный дом сразу на второй этаж с улицы никто не ходит, а тут появляется возможность входить на второй уровень, минуя первый,— это бывает удобно. Кроме того, двухуровневый формат в городе позволяет сделать «перевернутый загородный дом» — когда на верхнем этаже видовая гостиная, а внизу — спальни.

BG: А чем отличаются двухуровневые и двухъярусные квартиры?

В. Г.: Двухуровневые квартиры — это два полноценных этажа: внизу жилой этаж

и наверху жилой этаж. Двухъярусные — квартиры, где второй уровень не является полноформатным этажом. Например, у нас в проекте «Московский, 65» скатная кровля, и под скатом расположены квартиры с «чердачком», где можно что-то хранить: сезонные вещи, заготовки, спортивный инвентарь — вещи, которые не нужны под рукой каждый день. И есть квартиры, где этот объем раскрывается внутрь комнаты,— можно организовать библиотеку, зал для просмотра кино, игровую комнату для детей. Второй ярус — это оригинальное, практичное и функциональное решение без увеличения площади квартиры.

BG: Далеко не каждый мечтает о загородном доме или чердачке...

В. Г.: Мы не говорим о том, что это нравится всем. Есть категории домохозяйств, для которых жизнь на два уровня некомфортна: семьи с маленькими детьми (лестница и ребенок — это опасно) и люди преклонного возраста, которым просто тяжело подниматься по лестнице,— для них есть большой выбор одноуровневых квартир. Но двухуровневые квартиры весьма востребованы: кроме того, что они очень просторные (каким и должен быть хороший удобный двухэтажный дом), все они расположены на верхних этажах — то есть видовые.

Объем предложения двухуровневых квартир в Петербурге составляет менее 1% рынка. В бизнес- и премиум-классах такие квартиры встречаются чаще, их доля составляет 2–3%. Мы прекрасно знаем, что такие квартиры нужны не всем. С другой стороны, поскольку они делают в ограниченных объемах, то в игру вступает понятие уникальности. И если вам хочется — надо покупать «здесь и сейчас», потому что завтра уже не будет.

BG: Уникальные квартиры, соответственно, и стоят дороже.

В. Г.: Конечно. За эксклюзивность в недвижимости всегда надо платить. У нас в объекте «Московский, 65» 70% квартир с уникальными планировками (которые представлены в штучном экземпляре не только в проекте, но и во всем городе) были проданы в первый год продаж на нулевом этапе строительства по цене выше на 40%, чем квартиры с более просторными, скажем так, планировками. А если брать к некоему среднему рынку, разница в цене может быть и в два раза.

Тут еще вопрос, насколько девелопер умеет это продавать. Средний потребитель идет на рынок с ожиданием того, что там, в принципе, более или менее у всех все одинаково. Эксклюзив приходится достаточно серьезно раскрывать, и надо уметь это делать. И если продажи и коммуникации у девелопера под это не «заточены», а где-то в уголке стоит эксклюзивная вещь,— ее могут там и не заметить. В какой-то момент она может потерять свою эксклюзивность. Эксклюзивность — это вещь динамическая: то, что сегодня ново, завтра (если это востребовано) станет стандартом. Но сильно эксклюзивные вещи массовыми не будут.

BG: Как не перепутать оригинальную планировку с обыкновенным неликвидом?

В. Г.: Действительно, иногда «нестандартность» — это не продуманность, а вынужденная необходимость что-то делать как раз с неудачными проектными решениями. Я не буду говорить про пропорции помещений. У нас, например, есть гостиные,

которые имеют соотношение сторон три к одному, но это 70 метров вдоль фасада с восемью окнами и входом с длинной стороны! Пропорция может и не быть идеальной, комната может и не быть квадратной. Например, большие квадратные комнаты — это не современное решение, это нерационально.

Скажем так: если вы видите колонну и понимаете, что она не на месте, верьте себе. Не должно быть колонн, которые вызывают у вас вопросы. Не должно быть дверей, которые не открываются. Не должно быть мебели, которая не помещается. Глядя на план квартиры, проверьте соразмерность: бывает, что нарисовано много мебели, и вам кажется, что все хорошо. Но это не так! Мерилом может стать дверь...

BG: Почему именно дверь?

В. Г.: Она всегда рисуется честно, и это, как правило, 80 см. Если на плане нарисован столик на четверых, и он по ширине меньше, чем дверь, то это детский столик для кукол, а не для людей. Такая картинка — это даже не манипуляция восприятием, а просто обман! Главное, что нужно сделать, рассматривая планировку квартиры,— пересчитать всех членов своей семьи и представить мысленно, что вы в этой квартире живете: как ходите, где спите, едите, играете, где что храните.

BG: А в чем проявляется взаимосвязь с окружающей средой?

В. Г.: Сегодня требуется не только умение создать атмосферу внутри дома. Нужно встроить этот дом в городскую среду, и (если есть возможность) преобразовать среду вокруг него в более современную, более качественную. Многослойность пространства очень важна, потому что город — живое существо.

У нас в проекте «Московский, 65» будет три слоя. Первый — это зона внутри периметра безопасности: приватные закрытые дворы с насыщенной инфраструктурой (детскими площадками, зеленью, разным функционалом для взрослых). Дом окружают исторические одноэтажные здания, которые мы будем коммерциализировать, и между новым проектом и этими зданиями мы создадим второй слой — европейскую пешеходную улицу. Двор и дом станут ядром, вокруг которого выстроится самодостаточный функциональный периметр из коммерческих, социальных, общественных, культурно-досуговых зон.

BG: А в чем смысл?

В. Г.: Это будет открытое публичное пространство, и смысл в том, что оно централизованно проектируется и централизованно управляется — чтобы там сидели правильные арендаторы, в правильных форматах, и создавали ту самую атмосферу, за которой мы ездим погулять в Европу. Чтобы это не было шавермой с рюмочной, а поддерживало определенный уровень, соответствующий уровню жителей комплекса. И только выходя за «исторический периметр», человек будет попадать в третий слой — большой город, со всей его движухой, ради которой покупают квартиры в центре.

Зачастую девелопер ограничивается внутренним двором, считая, что снаружи — это не его проблема. И тем самым он понижает возможности своего проекта. Сегодня уже нельзя относиться к девелопменту как к набору проектов, которые вы построили, продали и забыли. Нужно смотреть на него как на возможность развития городской среды. ■

СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ЛЮДИ ГОТОВЯТСЯ К ПОКУПКАМ

БОЛЕЕ 25% УЛЬТРАХАЙНЕТОВ (ЛИЦА, ЧЕЙ КАПИТАЛ СОСТАВЛЯЕТ НЕ МЕНЕЕ \$30 МЛН) НАМЕРЕНЫ ПРИОБРЕСТИ НЕДВИЖИМОСТЬ ПОСЛЕ КАРАНТИНА. ВЕЛИКОБРИТАНИЯ, ИСПАНИЯ И ФРАНЦИЯ ВОШЛИ В ТОП-3 ЛОКАЦИЙ ДЛЯ ЖЕЛАЮЩИХ СМЕНИТЬ МЕСТО ЖИТЕЛЬСТВА ПОСЛЕ COVID-19. ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

Такие данные содержатся в исследовании потребительского поведения Knight Frank Global Buyer Survey, проведенном с 5 по 23 июня 2020 года. В результате пандемии более четверти респондентов с большой вероятностью планируют купить второй дом — 66% из них в своей стране и 34% за границей. Доступность высококачественного медобслуживания стала второй по важности причиной для смены жилья после желания расширить территорию. Более 60% опрошенных теперь стали больше обращать внимание на наличие большой придомовой территории и рабочего кабинета.

Исследование проводилось среди респондентов следующих возрастных категорий: младше 30 лет — 5% опрошенных, от 31 до 40 лет — 16%, от 41 до 50 лет — 25%, от 51 до 60 лет — 31%, от 60 до 70 лет — 17%, старше 70 лет — 6%. Что касается места жительства респондентов, то 72% живут в мегаполисах, 12% — в небольших городах, 13% — в загородных резиденциях и 3% указали в качестве места жительства другие локации. Из числа опрошенных клиентов 75% проживают в своем собственном жилье и 25% арендуют недвижимость.

Алексей Новиков, управляющий партнер Knight Frank Russia, комментирует: «Кризис в связи с пандемией коронавируса изменил мировоззрение потенциальных покупателей, в том числе и их взгляды на недвижимость. Для многих дом стал основным местом для работы, занятий спортом, учебы, социализации и отдыха. Растущий спрос на жилье и рефлексия потенциальных покупателей по поводу образа жизни и использования пространства на фоне ослаблений карантинных мер неизбежно окажут воздействие на рынки недвижимости на мировой арене».

СМЕНА МЕСТА ЖИТЕЛЬСТВА Четверть респондентов Knight Frank Global Buyer Survey в большей степени готова переехать в течение следующих двенадцати месяцев из-за пандемии. Большинство из них ищут другую недвижимость в той же локации (40%), 26% — собственность в той же стране и 34% рассматривают покупку дома за границей.

Великобритания, Испания и Франция возглавляют список наиболее привлекательных направлений для смены места жительства, затем следуют Австралия, Канада, Швейцария и США. Эти страны предлагают хорошее качество жизни, политическую стабильность, надежную валюту, отличную систему образования, и в спокойное время они легкодоступны. Новая Зеландия, Португалия, Мальта и Норвегия также располагаются высоко в данном рейтинге.

Марина Шалаева, директор департамента зарубежной недвижимости и частных инвестиций Knight Frank, комментирует: «Такие факторы, как пандемия, экономическая нестабильность и сопут-



КРИЗИС В СВЯЗИ С ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА ИЗМЕНИЛ МИРОВОЗЗРЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ИХ ВЗГЛЯДЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

ствующие им скидки на элитную жилую недвижимость во многих локациях, например, в Италии, Франции, Испании, Португалии, Греции, Кипре, в некоторой степени сместили фокус внимания покупателей с инвестиционного спроса в сторону приобретения так называемого второго дома. Ситуация с пандемией стимулировала рост интереса к покупке семейных резиденций за рубежом, чтобы в случае второй волны или любой другой форс-мажорной ситуации можно было улететь и переждать несколько месяцев в своем доме. Также во многих европейских курортных локациях при покупке элитной недвижимости есть возможность получить ВНЖ и гражданство: например, на Кипре — с входным порогом от €2 млн или в Греции — с входным порогом от €250 тыс. Это дает клиентам возможность жить неограниченное количество времени в тех странах, где им это будет необходимо, в случае глобальных катаклизмов. В настоящее время у нас в работе запросов от российских ультрахайнетов в среднем на 25% больше, чем в аналогичный период в прошлые годы. В связи с тем, что многие клиенты не имели возможность посмотреть объекты вживую в течение лета, при условии полноценного открытия границ мы ожидаем, что количество сделок также превысит стандартные показатели высокого сезона».

Что касается мотивов, то первым в качестве причины покупки стало улучшение

условий первичного жилья. Второе место занимает наличие легкодоступного квалифицированного медицинского обслуживания — именно этот фактор является общим знаменателем среди наиболее популярных направлений. Приобретение курортной недвижимости названо третьей причиной, а покупки объектов недвижимости в бизнес-целях и в целях трудоустройства заняли четвертое место.

СТИЛЬ ЖИЗНИ Неудивительно, что после периода ограничений покупатели хотят больше свободного пространства. Около 45% респондентов говорят, что они с большей вероятностью купили бы отдельно стоящий семейный дом, чем это было до COVID-19. Недвижимость на набережных (40%) и загородные дома (37%) также наиболее предпочтительны. Впрочем, спрос на квартиры остался довольно высоким: 52% респондентов заявили, что не поменяли своего отношения к жизни в квартирах.

Почти две трети респондентов полагают, что, вероятнее всего, будут работать из дома после карантина, что объясняет, почему для 64% опрошенных так важен домашний кабинет. Около 32% сообщают, что их деловой образ жизни останется таким же, как и раньше, и они продолжат работать в офисе, который все еще играет важную роль для новаторства, сотрудничества, образования и социализации.

Неудивительно также, что для 66% респондентов большая придомовая территория и открытые пространства стали более важными: локдаун указал на связь между уровнем благополучия и пространствами за окном. Конфиденциальность стала еще более востребована среди 52% респондентов, однако 33% с большей вероятностью, чем раньше, захотят пристройку для членов семьи. Возможно, COVID-19 обострил желание жить под одной крышей с пожилыми родственниками.

РОССИЙСКИЕ ОСОБЕННОСТИ Андрей Соловьев, директор департамента городской недвижимости Knight Frank, отмечает: «Безусловно, российские ультрахайнеты следуют тем же трендам, что и во всем мире. Особенностью московского рынка после пандемии можно назвать частичное смещение спроса с городских квартир в сторону загородного жилья. Что касается требований к квартирам, то для многих клиентов стало критичным наличие террасы, а также качество инженерных систем — очистки и увлажнения воздуха, а также безопасности. Видовые характеристики, высота потолков и локация неизменно остаются в приоритете».

Ольга Широкова, директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank, добавляет, что, помимо изменений требований к внутреннему наполнению квартир, меняется отношение и к общественным пространствам. Есть спрос на дополнительные рабочие пространства в зонах общего пользования, например, на первых этажах, в виде помещений для проведения конференций, онлайн или очных встреч, с высоким уровнем безопасности этих помещений: минимизацией пересечений с другими жильцами, возможностью санитарной обработки.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, замечает: «Несмотря на сложный период, мы наблюдали уверенный спрос на элитные квартиры в Петербурге в первом полугодии текущего года. При этом в период пандемии и самоизоляции требования покупателей претерпели изменения. Заметно возросла доля (+20 п. п.) покупателей, желающих приобрести недвижимость в малоквартирных домах (до 50 квартир). Также участились запросы клиентов на квартиры с тремя и четырьмя спальнями (+17 п. п.). Наличие дополнительной комнаты и возможность создания отдельного кабинета стали важным требованием и даже необходимостью. Ограничительные меры отразились и на рынке загородной недвижимости, вызвав повышенный спрос как на аренду, так и на продажу загородных объектов. Так, за первое полугодие 2020 года было реализовано 86 коттеджей высокого класса в Ленинградской области, что почти в два раза больше, чем за первую половину 2019 года».

Путешествия являются критическим фактором для тех, кто хочет ездить в отпуск или стремится приобрести плацдарм за границей. Прогноз достаточно позитивен: более четверти респондентов либо уже путешествовали за границей, либо сделают это в течение месяца после ослабления карантинных мер. Еще 25% планируют путешествовать в течение одного-трех месяцев, 36% — 3–12 месяцев, и только 13% заявили, что будут ждать 12 месяцев или больше, прежде чем отправятся в зарубежную поездку.

НАДЕЖДА НА СКИДКИ Покупатели надеются на скидки в ближайшем будущем, полагая, что цены упадут в течение следующих 12 месяцев. Глобальный прогноз Knight Frank, сделанный в апреле 2020 года показывает, что ведущие агенты Knight Frank также ожидают падение цен в 16 из 20 городов, отслеживаемых в 2020 году. Однако большинство экспертов предполагает возможность резкого восстановления в 2021 году — в 14 городах ожидается рост цен, поэтому покупателям требуется действовать быстро, чтобы успеть извлечь выгоду из текущей ситуации. Из 56% респондентов, предполагающих падение цен в течение следующих 12 месяцев, 27% считают, что цены упадут менее чем на 10%, в то время как из остальных опрошенных 25% не ожидают никаких изменений, а 19% предвидят рост цен.

Около 53% опрошенных считают, что их покупательная способность осталась прежней или увеличилась с начала кризиса. На фоне отсутствия возможности больших расходов во время карантина покупатели потратили меньше и сэкономили больше. Тем не менее более 30% респондентов считают, что их бюджет сократился более чем на 10% с начала кризиса, потому что многим компаниям пришлось прибегнуть к сокращению зарплат, рабочих часов или увольнению.

Алексей Новиков добавляет, что пандемия сосредоточила внимание покупателей на качестве собственной жизни, а также на поиске убежища в случае возникновения новых вспышек вирусных заболеваний. Более 26% респондентов сказали, что в результате пандемии они склоняются к покупке второго дома, чтобы улучшить свой образ жизни и использовать эти объекты в качестве пути отступления в случае второй волны коронавируса. По данным Knight Frank, после локдауна наблюдается всплеск запросов на элитное жилье в качестве второго дома в самых популярных для этой цели локациях — в первую очередь во Франции и Италии.

Желая зеркально отобразить свое основное место жительства, покупатели вторых домов отдают предпочтение большим придомовым территориям, домашним кабинетам и еще большей конфиденциальности. Почти каждый третий респондент (32%) ищет второй дом, который он сможет расширить, а 29% предпочитают приобретать жилье на вторичном рынке.

Почти две трети покупателей утверждают, что при выборе второго дома за границей они руководствуются эффективностью правительственных мер по борьбе с кризисом COVID-19. Таким образом, Германия, Австрия, Греция, Объединенные Арабские Эмираты, Сингапур и Новая Зеландия могут занять лидерские позиции в потребительском рейтинге среди покупателей второго жилья в ближайшие месяцы. ■

17 → Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит: «На рынке элитной недвижимости не первый год наблюдается спад девелоперской активности. Более половины объема предложения сосредоточено в уже введенных в эксплуатацию объектах. На данный момент на стадии строительства находится около 150 тыс. кв. м элитных площадей в жилых комплексах и апартаментах». При этом, по ее словам, новых проектов выводится крайне мало. За весь 2019 год рынок элитного жилья пополнили ЖК «Крестовский, 4» (RBI), а также новые корпуса ЖК Neva Haus (группа ЛСР). В начале 2020 года стартовали продажи элитных апартаментов в комплексе «Дом Балле» на улице Глинки — это первый проект апартаментов, вышедший на рынок за последние три года. Группа «Ярд» начала готовить площадку для проекта «Дом Библина», который будет включать квартиры и апартаменты. В июле 2020 года ООО «СПК» (подконтрольное компании «Газпромбанк Инвест») приступило к строительству нового элитного жилого комплекса на Петровском острове. Еще один проект, получивший финансирование для строительства, — ЖК Meltzer Hall, недавно приобретенный ГК «Альфа Фаберже» у компании Vonava. У всех трех проектов уже имеется разрешение на строительство, однако компании еще не объявили о начале продаж, отмечает госпожа Конвей.

Причин для спада активности девелоперов она видит несколько. Во-первых, изменения в законодательстве и переход на проектное финансирование снизили интерес застройщиков к новым проектам. Некоторые девелоперы, получившие разрешения на строительство элитных проектов в последние три года, не стали начинать реализацию. Во-вторых, элитный сегмент Петербурга столкнулся с земельным дефицитом: в городе практически не осталось свободных участков, отличающихся обособленностью территории и уникальными видовыми характеристиками (близость архитектурных доминант, зеленых и водных массивов). Все эти факторы сместили вектор девелоперского интереса в сторону жилья премиум-класса.

ПРОДАЖИ РАСТУТ В течение первого полугодия 2020 года на рынке, по данным Knight Frank St. Petersburg, было реализовано 27,2 тыс. кв. м элитного жилья (222 квартиры). Объем спроса за первые шесть месяцев 2020 года превысил аналогичный показатель 2019 года на 21%. «Стоит отметить, что такое превышение обусловлено повышенным спросом на фоне ослабления рубля в первом квартале 2020 года, на этот период пришлось большая часть всех сделок текущего года — 68%. Во втором квартале 2020 года покупатели проявили традиционно меньшую активность, уровень продаж с апреля по июнь ниже показателя прошлого квартала 2020 года на 47%. Кроме того, во втором квартале 2020 года зафиксировано снижение средней площади проданной квартиры до 113 кв. м (–12% за квартал), что говорит о том, что покупатели оптимизировали свой бюджет за счет сокращения площади квартиры», — отмечают в Knight Frank St. Petersburg.

По данным Knight Frank St. Petersburg, наиболее популярным бюджетом покупки на рынке элитной недвижимости остается диапазон 20–35 млн рублей (38% сделок).



НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД НАБЛЮДАЕТСЯ СПАД ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ АКТИВНОСТИ. БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ СОСРЕДОТОЧЕНО В УЖЕ ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОБЪЕКТАХ

В первом полугодии 2020 года покупатели стали в большей степени приобретать небольшие квартиры стоимостью менее 20 млн рублей (+19 п. п. по сравнению с первой половиной 2019 года). Одновременно увеличилась доля высокобюджетных сделок: прирост доли квартир стоимостью более 90 млн рублей составил 5 п. п. Интерес покупателей во втором квартале 2020 года к просторным видовым квартирам, в том числе с террасами, способствовал совершению нескольких крупных сделок на рынке.

В период пандемии и самоизоляции требования покупателей, предъявляемые к элитному жилью, претерпели изменения. Если в 2019 году для большинства клиентов (57%) масштаб жилого комплекса не имел значения, то в 2020 году эта доля уменьшилась на 7 п. п. Заметно возросла доля (+20 п. п.) потенциальных покупателей, желающих приобрести недвижимость в малоквартирных домах (до 50 квартир).

Во втором квартале 2020 года участились запросы клиентов на квартиры с тремя и четырьмя спальнями (+17 п. п.). Наличие дополнительной комнаты, возможность создания отдельного кабинета становится важным требованием и даже необходимостью.

Средневзвешенная цена предложения на конец июня 2020 года составила 365 тыс. рублей за квадратный метр, что на 7% превышает показатель итогов 2019 года. За второй квартал 2020 года цены на элитную недвижимость увеличились на 2%, основная причина — выход на рынок нового проекта в верхнем ценовом сегменте.

В первой половине 2020 года динамика цен объектов на рынке элитного жилья носила разнонаправленный характер. С одной стороны, увеличивались цены (на 5–10%) на строящиеся и сданные проекты, пользующиеся устойчивым спросом. С другой стороны, девелоперы стали предоставлять значительные скидки (до 15–20%) на квартиры в объектах с длительным сроком экспозиции.

Ситуация с распространением COVID-19 совпала с девальвацией рубля, при этом данные события не оказали критического отрицательного влияния на рынок элитной недвижимости. «Однако до конца текущего года мы ожидаем замедления темпов реализации и стагнации цен, так как, возможно, продолжат свое дей-

ствие ограничительные меры, а небольшой выбор квартир на первичном рынке сохранится. Новые условия жизни ведут к качественным изменениям в спросе. Задача девелопера сегодня — оценить, как меняются предпочтения покупателей элитного жилья, для создания и успешной реализации объекта в будущем. Основными направлениями в развитии продукта стали благоустройство и озеленение придомовой территории, создание внутренних дворов, прямого доступа в квартиру, минута лобби, изменение в квартирографии в пользу большего количества комнат, широких балконов, террас, продуманная инфраструктура», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», замечает: «Среди ключевых тенденций первой половины года на рынке — внимание покупателей к наиболее дорогим лотам в элитных объектах, экспозиция которых традиционно занимает продолжительное время после ввода дома в эксплуатацию. Речь идет о пентхаусах и двухуровневых квартирах с эксклюзивными видовыми характеристиками. Средний чек сделки в январе — июле в 2020 году в нашей компании увеличился на 14,5% по сравнению с прошлогодним показателем и превысил 50 млн рублей. При этом за семь месяцев объем продаж в элитном сегменте в ГК «Еврострой» в денежном выражении увеличился на 24% в сравнении с аналогичным периодом 2019 года».

До конца года ожидается старт продаж нескольких элитных объектов, в результате чего предложение на рынке, по прогнозам аналитиков, может увеличиться примерно на 13 тыс. кв. м.

Андрей Кугий, управляющий партнер маркетплейса недвижимости «M2Маркет», полагает, что на данный момент перспективы для развития недвижимости в дорогих сегментах ограничены неясностью экономической ситуации в будущем. «Причем как глобально (мировой кризис из-за пандемии коронавируса, остановка и закрытие предприятий, усиление карантинных мер, снижение доходов населения, курс рубля к доллару), так и более точно (меры поддержки государством строительной отрасли, величина ипотечной ставки). Все вышеперечисленные факторы в совокупности могут как способствовать развитию элитных сегментов недвижимости Петербурга, так и наоборот», — считает господин Кугий. ■

МАСШТАБ НЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЯ

ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ЗАПРОСОВ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОДНОРОДНОСТЬ. ЕЕ В НЕБОЛЬШОМ ОБЪЕКТЕ ОБЕСПЕЧИТЬ ПРОЩЕ, ЧЕМ В КРУПНОМ КОМПЛЕКСЕ. ОДНАКО ЕСЛИ ПОЗВОЛЯЕТ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК, ТО БЕЗ УЩЕРБА ДЛЯ КЛАССНОСТИ ОБЪЕКТА В НЕМ МОЖНО ВОЗВЕСТИ И НЕСКОЛЬКО СОТЕН КВАРТИР, УВЕРЕНЫ ЭКСПЕРТЫ.

РОМАН ПЕТРУШИН

Элитная недвижимость, как и деньги, любит тишину. Поэтому ключевое в таких проектах — дать возможность людям уезжать и приезжать домой, не теряя ощущения приватности, исключая лишнее внимание соседей, шумный уличный трафик, не говоря уже о прямом визуальном контакте окна в окна. Это основополагающий принцип проектирования элитных комплексов. Если архитектору удалось соблюсти эти принципы даже в большом по объему проекте, то потенциальные покупатели правильно воспримут предложение. Если нет, то сколь элитным ни назовись и даже если квартир будет полтора десятка, покупать будут неохотно, полагает Сергей Мохнар, директор департамента развития ГК «ПСК». Он уверен, что спрос на небольшие жилые комплексы был всегда. По-настоящему заметно он проявляется уже в сегменте бизнес-класса.

Тамара Попова, руководитель отдела развития продуктов группы RBI, считает, что настоящий элитный объект определяет состав его жильцов. «Правда, надо иметь в виду, что „покупатель“ не всегда равно „проживающий“. В частности, иногда приходится слышать истории о гигантских суммах задолженностей по коммунальным платежам в очень престижных объектах. Состоятельные люди покупают недвижимость и для родственников, и в инвестиционных целях, могут сдавать недвижимость в аренду какое-то время. Характеристики такого жилья отличаются от объектов, которые приобретаются для собственного проживания», — указывает госпожа Попова.

Чем объект камернее, считает она, тем более однородно в нем предложение, соответственно, яснее целевая аудитория. «Дом на тысячу квартир обязательно будет состоять из широкого ассортимента квартир, это необходимо застройщику для обеспечения адекватных темпов продаж, следовательно, там не будет однородности, характерной для элитного объекта», — поясняет эксперт.

ОБЪЕКТИВНЫЙ ФАКТОР «В Петербурге есть вполне объективные ограничения емкости рынка: количество состоятельных людей (Affluent, High Net Worth Individuals и тем более Ultra High Net Worth Individuals) в нашем городе ограничено. То есть этот рынок не так велик, как нам хотелось бы, даже если брать в расчет сделки по обмену

(продажу морально устаревшего и покупку нового жилья). С учетом этой ограниченной емкости рынка и проектируется новое жилье. Поэтому мы видим в Петербурге камерные ЖК из крупных квартир и „противовес“ им, даже в хороших локациях, более масштабные ЖК с ассортиментом квартир от 50 до 170 кв. м. Это разные подклассы жилья», — рассуждает госпожа Попова.

Андрей Кугий, управляющий партнер маркетплейса недвижимости «М2Маркет», размышляя о масштабе элитных комплексов, говорит: «Что касается критерия допустимого количества квартир в элитном доме, то его как такового нет. Есть общее понимание, что квартир в доме должно быть немного, а на этаже — не более двух-трех. Иначе дом просто не может считаться элитным. И естественно, что дом на тысячу квартир элитным назвать никак нельзя, поскольку премиальное жилье подразумевает высокую долю приватности. А вот дом бизнес-класса вполне может быть рассчитан на тысячу квартир».

Ирина Киришина, генеральный директор компании «Бронка Девелопмент», думает, что важнее не масштаб комплекса, а количество квартир на этаже: для проектов элитной недвижимости их должно быть не более двух-трех на лестничной клетке. «По нашему опыту в списке пожеланий клиентов, приобретающих недвижимость высоких ценовых сегментов, в первую очередь стоит наличие закрытой придомовой территории и подземного паркинга, а не размер самого комплекса. Безусловно, формат элитного жилья не подразумевает проект на тысячу квартир, но 100–150 квартир в комплексе — это достаточно распространенная практика на рынке», — говорит она.

Сергей Мохнар также уверен, что дом на тысячу квартир не то что не может быть элитным, но даже не может относиться к категории бизнес-класса. «Пока это просто психологически невозможно. Но поскольку нигде и никак официально не закреплены положения относительно этажности, площади, расположения, то трактовки при позиционировании встречаются весьма вольные», — отмечает эксперт.

Господин Мохнар считает, что элитный дом вряд ли может быть больше чем на 60–80 квартир, хотя ключевое значение имеет не число соседей, а возможность обладать личным пространством с необходимыми атрибутами. «Это достигается



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ И САМОИЗОЛЯЦИИ ТРЕБОВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К ЭЛИТНОМУ ЖИЛЬЮ, ПРЕТЕРПЕЛИ ИЗМЕНЕНИЯ. ЕСЛИ В 2019 ГОДУ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА КЛИЕНТОВ (57%) МАСШТАБ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА НЕ ИМЕЛ ЗНАЧЕНИЯ, ТО В 2020 ГОДУ ЭТА ДОЛЯ УМЕНЬШИЛАСЬ

персонификацией недвижимости под статус владельца. От комнат ожидания для личной охраны внизу и ключевым доступом к своему уровню на лифте до безупречных видовых характеристик, подобранных под персональный вкус», — говорит он.

ЖИЗНЬ ОПРОВЕРГАЕТ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, опровергает слова коллег: «Примером крупного элитного проекта можно назвать строящийся Neva Haus (ЛСР), в котором около 900 квартир. Он позиционируется застройщиком как элитный именно за счет локации (центр города), вида (Крестовский остров, вода), концепции (материалы строительства, полностью собственная инфраструктура внутри ЖК)».

Она полагает, что жилищный рынок Петербурга пока не настолько эволюционировал, чтобы предлагать клиентам детализированную классификацию, которая бы включала такие параметры, как количество квартир, набор инженерных решений, перечень концептуальных характеристик. «Реалии рынка таковы, что основная масса жилых комплексов сегментирует свой продукт, исходя из локационных, видовых и концептуальных характеристик. Количество квартир в проекте — это скорее следствие девелоперских финансовых решений и возможностей того или иного земельного участка. Не являясь ценообразующим фактором, количество квартир может влиять на общую привлекательность проекта», — полагает госпожа Конвей.

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, также считает, что класс жилья определяется не масштабом жилого комплекса, а в значительной степени его локацией. «Важную роль играют транспортная доступность, инфраструктура, архитектурное решение, этажность, высота потолков, системы безопасности, дизайн двора, входных групп и общественных пространств. Высокобюджетный проект может быть рассчитан как на 100, так и на 300–400 квартир. Аналитики уже несколько лет подряд констатируют тенденцию к сокращению площади коридоров и холлов в квартирах. Средний метраж квартиры в проектах элит-класса в Санкт-Петербурге сейчас составляет 110 кв. м, в премиум-классе немного меньше — 95 кв. м», — указывает эксперт.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, говорит, что на текущий момент на первичном рынке Петербурга отсутствуют элитные жилые комплексы, в составе которых находится более 400 квартир.

«Да, тенденция повышения спроса на малоквартирные элитные дома (до 50 квартир) действительно есть. В период пандемии и самоизоляции требования покупателей, предъявляемые к элитному жилью, претерпели изменения. Если в 2019 году для большинства клиентов (57%) масштаб жилого комплекса не имел значения, то в 2020 году эта доля уменьшилась на 7 п. п. Заметно возросла доля (+20 п. п.) потенциальных покупателей, желающих приобрести недвижимость в малоквартирных домах (до 50 квартир). На конец июня 2020 года средняя площадь элитной квартиры в свободном предложении составила 125 кв. м, за последние четыре года этот показатель существенно не изменился», — приводит данные госпожа Московченко.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», резюмирует: «Небольшое количество квартир в элитных домах во многом связано со стремлением создать атмосферу приватности и клубности для его жителей. Однако масштаб комплекса не всегда определяет его класс и принадлежность к сегменту de luxe. В качестве примера можно обратить внимание на многоквартирные элитные объекты в фешенебельных районах Лондона или Манхэттена, стоимость недвижимости в которых начинается от \$40 тыс. за квадратный метр».

Создать элитный проект более чем на сто квартир возможно, если это позволяют размер земельного участка, масштаб застройки, продуманная концепция, правильно спланированная логистика и обеспеченность инфраструктурой. «Например, в ЖК „Привилегия“ на Крестовском острове 334 квартиры, но в большинстве жилых секций их количество не превышает четырех на этаж, а в некоторых корпусах — одну или две. Таким образом, собственникам гарантируются приватность, безопасность и спокойствие проживания. Главными показателями элитного проекта являются не масштаб, а локация, наличие высококачественного сервиса и собственная инфраструктура, которая отвечает потребностям жителей», — заключает госпожа Кравцова. ■

БУДУЩЕЕ С ВИДОМ НА МОРЕ

ЖИЛЬЕ НА НАМЫВНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА ВОСТРЕБОВАНО КАК СРЕДИ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ТАК И СРЕДИ ПОКУПАТЕЛЕЙ. В БУДУЩЕМ ЗДЕСЬ ДОЛЖЕН СФОРМИРОВАТЬСЯ СОВРЕМЕННЫЙ ОБОСОБЛЕННЫЙ КЛАСТЕР С СОБСТВЕННОЙ ТОРГОВОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ. УЖЕ СЕЙЧАС ЗАСТРОЙЩИКИ ЗАНИМАЮТСЯ БЛАГОУСТРОЙСТВОМ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ, СОЗДАНИЕМ БУЛЬВАРОВ И ДВУХКИЛОМЕТРОВОЙ ПЕШЕХОДНОЙ НАБЕРЕЖНОЙ. СО ВРЕМЕНЕМ ЛИКВИДНОСТЬ ЖИЛЬЯ НА НАМЫВЕ, В ОСОБЕННОСТИ КВАРТИР С ВИДОМ НА ФИНСКИЙ ЗАЛИВ, БУДЕТ ТОЛЬКО РАСТИ.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Намывные территории Васильевского острова — одна из самых востребованных в городе локаций, где возводится жилье как массового сегмента, так и бизнес-класса. «Многих привлекают обособленность проживания и наличие видовых характеристик на водные массивы — залив и реку», — говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International. При этом каждый из реализуемых крупных жилых комплексов на намыве имеет свои интересные особенности. Опрошенные BG эксперты отмечают, что при правильном подходе к реализации проектов здесь может сформироваться престижный и современный кластер. «Так, например, ЖК „Морская набережная“ от „Группы ЛСР“ — наиболее комплексный проект. С одной стороны от стройки уже высажены деревья для будущего парка, а с другой стороны планируется создание длинной пешеходной морской набережной с разнообразным типом благоустройства», — указывает Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg.

По мере развития социальной и дорожной инфраструктуры ликвидность жилья на намывных территориях, в особенности квартир с видом на Финский залив, будет только расти. И, судя по динамике спроса, потенциал данной территории уже сейчас позитивно оценивается покупателями, добавляют участники рынка. «В целом это популярный у покупателей район благодаря его близости к центру и доступности за счет ЗСД», — подчеркивает Андрей Бойков, партнер Rusland SP.

ПЕРСПЕКТИВНОЕ БЛАГОУСТРОЙСТВО

Намыв на Васильевском острове — одна из немногих центральных локаций, где реализуются проекты, подпадающие под определение комплексного освоения территорий (КОТ). Причем, в отличие от освоения «серого пояса», здесь можно создать уникальный с точки зрения характеристик продукт, не уступающий ни по фактору удаленности от центра, ни по видовым характеристикам. Очевидным преимуществом является экологическая обстановка: тут чистые почвы, свежий воздух с залива и отсутствует промышленная застройка. «Местоположение комплекса идеально подойдет для тех, кто хочет жить в экологически чистом месте и наслаждаться морским воздухом каждый день», — говорят в «Группе ЛСР».

По мнению госпожи Конвей, комплексное освоение намывных территорий даст покупателям возможность жить в среде с новой инфраструктурой и автономностью проживания в рамках полноценного городского квартала, включающего дороги, образовательные учреждения, торговые и офисные помещения. «Однако



КОМПЛЕКСНОЕ ОСВОЕНИЕ НАМЫВНЫХ ТЕРРИТОРИЙ ДАСТ ПОКУПАТЕЛЯМ ВОЗМОЖНОСТЬ ЖИТЬ В СРЕДЕ С НОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ И АВТОНОМНОСТЬЮ ПРОЖИВАНИЯ В РАМКАХ ПОЛНОЦЕННОГО ГОРОДСКОГО КВАРТАЛА

квартальная застройка, состоящая из нескольких фаз, имеет и ряд побочных эффектов, в частности, ограниченное количество торговой и социальной инфраструктуры на первых этапах реализации проекта», — добавляет она.

Вместе с тем в «Группе ЛСР» отмечают, что в проекте бизнес-класса «Морская набережная» предусмотрено строительство четырех детских садов и трех школ на территории комплекса. В этом году на намыве уже введен в эксплуатацию первый детский сад, а до 2024 года, по заявлениям властей Петербурга, здесь планируется возвести 14 детских садов, семь школ, девять кабинетов врачей общей практики и шесть помещений для охраны общественного порядка.

Вместе с тем, по словам Дениса Бабакова, коммерческого директора компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», сегодня реализация качественных проектов невозможна не только без благоустройства дворов и детских площадок, но и без общественных пространств, формирующих облик и стилистику района. Так, жители будущего комплекса получат возможность провести время рядом с домом на благоустроенной набережной протяженностью более 2 км и шириной до 100 м, а также на бульваре с аллеями, прогулочными дорожками, скамейками для отдыха. «Западная часть Васильевского острова, где строится ЖК „Морская набережная“, считается морскими воротами Петербурга, и при принятии решения о создании современной и комфортной набережной на берегу Финского залива мы были уверены, что она станет центром притяжения не только для жителей комплекса, но и для всех петербуржцев», — указывает господин Бабаков.

По мнению экспертов, квартиры на намывных территориях в чем-то уступают текущему предложению в основной части Васильевского острова, а в чем-то превосходят его. «С одной стороны, сложившаяся застройка имеет преимущество перед любой новой территорией по причине сформированной инфраструктуры. С другой стороны, внутри Васильевского острова есть места, которые по своим архитектурным и концептуальным характеристикам проигрывают намывным территориям. В то же время есть и районы острова, которые особенно хороши: это вся историческая часть», — рассуждает госпожа Конвей. Именно в этой локации расположено значительное число культурных объектов, до которых легко могут добраться жители домов на берегу Невской губы: церковь Успения Пресвятой Богородицы, роstralные колонны, Кунсткамера, Меншиковский дворец, а также пространство «Севкабель Порт». Кроме того, всего в получасе езды находятся популярные у петербуржцев Крестовский и Елагин острова и парк 300-летия Санкт-Петербурга.

Еще одно преимущество намывных территорий — это возможность жить на первой линии с видом на воду, что, по словам госпожи Конвей, является характеристикой, повышающей привлекательность и ликвидность как проекта в целом, так и отдельной квартиры.

«Несмотря на то, что Петербург является морским городом, в нем не так много мест, откуда открывается прямой вид на море. В этом смысле ЖК „Морская набережная“ — единственный проект, расположенный на первой линии, жители которого смогут увидеть водную гладь Финского залива прямо из своих окон», — говорит господин Бабаков.

РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ В «Группе ЛСР» подчеркивают, что квартиры в ЖК «Морская набережная» пользуются активным спросом со стороны покупателей: он сохранялся и во время пандемии, и сейчас продолжает планомерно расти. «В первую очередь благодаря своей удачной локации, а также близости к центру города. К тому же Васильевский остров сам является историческим центром Петербурга», — считают в компании.

По словам господина Бойкова, несмотря на переход на эскроу-счета, когда стало сложнее зарабатывать на реализации квартир, купленных на этапе котлована, инвестиции в жилую недвижимость по-прежнему остаются самым популярным и понятным инструментом (прежде всего для сохранения средств) и гораздо более выгодным, чем банковский депозит. Дополнительным фактором в пользу приобретения квартиры являются рекордно низкие ипотечные процентные ставки в 6,5% годовых. Примерно 80% продаваемых квартир в ЖК «Морская набережная» могут быть приобретены в ипотеку с господдержкой.

Наибольший интерес у покупателей в ЖК «Морская набережная» вызывают однокомнатные квартиры с европланировками. «Жилье такого типа позволяет максимально эргономично распределить пространство, зонировать его под нужды владельца. В такой квартире будет комфортно не только одному человеку, но и семейной паре или семье с одним ребенком», — объясняют в «Группе ЛСР». Кроме того, проектом предусмотрены двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры. «Семьи с двумя и более детьми чаще всего выбирают двух- или трехкомнатные варианты. А вот те, кому важно личное пространство, необходим кабинет или хобби-рум, выбирают четырехкомнатные форматы», — добавляет застройщик. Квартиры сдаются без отделки, но при желании можно дополнительно заказать один из вариантов отделки: предчистовую (white box) или чистовую.

В настоящее время ЖК «Морская набережная» находится на этапе строительства, а первые дома должны быть введены в эксплуатацию в конце 2022 года. Представители застройщика отмечают, что по мере реализации проекта и появления в нем соответствующей инфраструктуры ценность квартир в нем будет только возрастать. «Это хорошее вложение как для тех, кто хочет жить с комфортом в живописном месте на берегу Финского залива, так и для инвесторов, поскольку цены на ликвидные квартиры по мере строительной готовности будут только расти», — резюмирует Денис Бабаков. ■

АЛЬТЕРНАТИВА ГОСПОДДЕРЖКЕ

РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ, НЕСМОТЯ НА ОТСУТСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ.

АРИНА МАКАРОВА

Введение господдержки на ипотечные ставки вернуло оптимизм на рынок строящегося жилья. Программа льготной ипотеки под 6,5% годовых на весь срок кредита для покупки квартир в новостройках была запущена государством в конце апреля и действует до 1 ноября 2020 года. При этом, конкурируя за клиентов, банки предлагают все более низкие ставки. По данным аналитиков группы ЛСР, в Петербурге минимальная ставка сейчас составляет 5% (срок кредитования до 25 лет и первоначальный взнос от 40%), в Москве — 5,75%, а в Екатеринбурге — 5,85%. Как отмечают в международной консалтинговой компании Colliers International, льготная ипотека с государственным участием стала основным драйвером спроса на строящуюся первичную жилую недвижимость в первом полугодии 2020 года. При этом интерес к ипотечной программе проявлялся не только в массовом сегменте, но и в классах бизнес и премиум, где в мае и июне доля ипотечных сделок составила больше половины. По данным Росреестра по Петербургу, за первые шесть месяцев 2020 года было заключено 62,9 тыс. ипотечных сделок — это всего на 5,4% меньше показателя пикового первого полугодия 2019 года, когда было заключено 66,5 тыс. сделок с использованием ипотечных средств.

По словам директора по развитию платформы «Цифровая ипотека» Дмитрия Охрименко, наибольшее увеличение числа заявок было зафиксировано уже с 20 апреля, когда банки начали массово присоединяться к программе. «Эта мера стала стимулом для тех клиентов, кто

брал паузу для принятия решения о покупке квартиры. А также для покупателей, которые рассматривали приобретение недвижимости в более долгосрочной перспективе, но решили не отказываться от выгодного предложения уже сейчас», — указывает он.

МИМО КАССЫ Рынок апарт-комплексов действие госпрограммы с льготной ставкой не распространяется. Однако это не помешало сегменту расти. Как подчеркивают эксперты, апарт-комплексы в Петербурге пользуются повышенным спросом и уже несколько лет выступают драйвером всего рынка недвижимости. В Северной столице спрос на апарт-комpleксы существует в основном как на инвестиционную недвижимость. Подавляющее большинство предложений, более 80%, сопровождается доходными программами — как ответ на запрос инвесторов.

Несмотря на то, что спрос в основном инвестиционный, большое количество сделок совершается с привлечением кредитных средств. И на фоне господдержки банки стали разрабатывать собственные альтернативные программы для покупателей, которые желают приобрести юниты в апарт-комплексах. По словам руководителя отдела ипотечного кредитования ГК «ПСК» Ирины Тютриной, собственные программы банков поддерживает общий тренд снижения ипотечных ставок и предусматривает максимальную вариативность. «Нет жестких ограничений, таких как большой первоначальный взнос или

строгое ограничение сроков кредитования», — отмечает она.

«Поскольку апарт-комплексы относятся к коммерческой недвижимости, программа государственной поддержки ипотеки на них не распространяется. Тем не менее по уровню ипотечных ставок некоторые апарт-проекты выглядят привлекательнее квартир. Так, в нашем комплексе Valo сейчас действует специальная ипотечная программа, которую мы запустили совместно с банком „Дом.РФ“. Ставка по ней составляет всего 4,8% на весь период кредитования. Первоначальный взнос — 30% от стоимости юнита. Эта программа уже снискала заслуженную популярность среди наших покупателей», — комментирует Марина Сторожева, директор по продажам комплекса апарт-отелей Valo.

Апарт-комплексы в Петербурге кредитуют более десяти финансовых организаций. В частности, есть собственные программы у Сбербанка, ВТБ, банка «Санкт-Петербург», Газпромбанка, «Уралсиба», Росбанка, СМП-банка, Альфа-банка, «Дом.РФ», банка «Открытие», МКБ, Россельхозбанка, Совкомбанка, Абсолют-банка.

По словам госпожи Сторожевой, в целом объем ипотечных сделок в 2020 году несколько выше, чем в 2019 году. Тогда с использованием ипотеки за год приобреталось около 14% от общего числа сделок, сейчас же эта цифра — порядка 20%. «Стоит понимать, что в нашем проекте, комплексе апарт-отелей Valo, более 90% сделок — инвестиционные. Поэтому справедливо говорить, что все ипотечные

сделки, за редким исключением, заключаются в инвестиционных целях. Средняя ставка в нашем сегменте оставалась практически неизменной на протяжении года и сейчас составляет 8,5%. Есть небольшая тенденция к снижению, обусловленная общим снижением ипотечных ставок на рынке», — рассказывает госпожа Сторожева.

«Наиболее важными факторами выбора инвестиционных апарт-комплексов в Петербурге являются местоположение, цена, а также бренд управляющей компании. На данный момент интерес к подобным проектам начал расти впервые с января текущего года. По нашим прогнозам, количество запросов будет стабильно двигаться вверх, так как сейчас приобрести апарт-комплексы можно на максимально выгодных условиях», — говорит генеральный директор компании «Р-ФИКС» Игорь Петров.

СПРОС ЕСТЬ И БУДЕТ Как отмечают эксперты компании «Р-ФИКС», количество запросов на покупку апарт-комплексов в Санкт-Петербурге в июле 2020 года выросло на 30,2% по сравнению с июнем этого же года. Таким образом, интерес к приобретению доходных юнитов растет два месяца подряд. По словам специалистов, такого не было с сентября прошлого года. Несмотря на пандемию и кризис, среднее количество запросов на покупку апарт-комплексов в Петербурге с января по июль на 29,4% выше, чем за аналогичный период прошлого года. «Традиционно весна и осень — время высокого спроса на недвижимость. По нашим прогнозам, в нынешнем году осенью на рынке жилья всех форматов будет особенно жарко. Среди основных причин этого можно выделить исторически низкие ипотечные ставки, а также то, что держатели рублевых вкладов будут все активнее переводить свои накопления в более стабильные активы, например, в квадратные метры, из-за введения новых налогов на доходы по депозитам», — комментирует господин Петров.

В Knight Frank St. Petersburg подсчитали, что на конец первого полугодия свободное предложение на рынке апарт-комплексов насчитывало 6,3 тыс. юнитов общей площадью 216 тыс. кв. м. Общее снижение показателя с начала года составило 36% (в юнитах) и 47% (в квадратных метрах) относительно первого полугодия 2019 года. По итогам первого полугодия на рынке было реализовано 2,6 тыс. апарт-комплексов, что на 17% превышает уровень продаж аналогичного периода в 2019 году. Подъем покупательской активности в первом квартале текущего года смог компенсировать низкие показатели по продажам на фоне пандемии в апреле — июне 2020 года.

Эксперты сходятся во мнении, что собственные программы банков, которые появились как ответ на государственную инициативу, положительно скажутся на дальнейшем развитии рынка апарт-комплексов, а ипотечные предложения будут все более и более разнообразными. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА КОНЕЦ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ НАСЧИТЫВАЛО 6,3 ТЫС. ЮНИТОВ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 216 ТЫС. КВ. М

АПАРТАМЕНТЫ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ПРЕДЕЛ МАЛОГАБАРИТНОСТИ УЖЕ ПРАКТИЧЕСКИ ДОСТИГНУТ И УМЕНЬШЕНИЕ ПЛОЩАДЕЙ КВАРТИР ПО ВСЕМ ТИПАМ ДОЛЖНО ОСТАНОВИТЬСЯ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», во втором квартале текущего года, как и год назад, самую большую долю в предложении класса масс-маркет в Петербурге занимали однокомнатные квартиры — 37,3%. На второе место вышли двухкомнатные квартиры (26%); год назад его занимали студии, доля которых сейчас 24,9% (–2,6% за год). Данное процентное соотношение может меняться от периода к периоду и зависит от пополнения рынка новыми квартирами. В пригородах структура предложения сохранилась: большую долю занимают однокомнатные квартиры (39,6%), следом за ними — двухкомнатные (27,1%), затем студии (25,6%). Во втором квартале на первичном рынке Петербурга в массовом сегменте покупали больше двухкомнатных квартир (24% от общего объема спроса в классе против 21% в первом квартале) и меньше студий (26% против 28,6%).

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит: «На это повлияла в первую очередь льготная ипотека. Некоторые покупатели из тех, кто планировал приобрести студию, благодаря низкой ставке смогли позволить себе однокомнатную квартиру. Другие вместе однушки выбирали уже двухкомнатную и так далее. Также на изменении структуры спроса сказалось серьезное сокращение предложения: бюджетные варианты, чаще всего — студии и однокомнатные, быстро вымывались с рынка, а достаточного пополнения новыми квартирами не было».

Игорь Карцев, председатель совета директоров ГК «Максимум Life Development», с коллегой согласен: «С ростом цен площадь квартиры последние годы естественно уменьшалась. Ведь покупатель, приобретая квартиру, платит не за конкретные метры, а за все домовладение. Впрочем, за последний год с ростом доступности ипотеки площадь квартир опять стала расти».

ЭРГОНОМИКА ВО ГЛАВЕ УГЛА Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», считает, что покупатель сегодня уделяет особое внимание эргономичности — оптимизации жилого пространства, благодаря которой ему не приходится переплачивать за

«лишние» квадратные метры, не несущие особого функционала. Под коридоры отдается меньше места, становятся компактнее спальни. При этом существенно увеличивается кухонное пространство, являющееся основным местом для общения семьи. Большой популярностью пользуются европланировки с объединенной гостиной и кухней. Также популярностью пользуются двух- и трехкомнатные квартиры с так называемыми «хозяйскими спальнями» — когда комната обеспечена собственной ванной комнатой, гардеробной и просторной застекленной лоджией или балконом.

Директор группы «Аквилон» Виталий Коробов тенденцию подтверждает: «Планировки становятся все удобнее, качественнее, эргономичнее. Сейчас покупатели стали больше внимания уделять внутреннему насыщению квартиры. И не готовы платить за ненужные метры. В частности, к этому их подталкивает и прошедший коронакарантин. Люди, оказавшись взаперти в своих квартирах, задумались о том, чего им не хватало. Требования к качеству планировочных решений уже выросли и будут расти».

Катерина Соболева, вице-президент Bescar Asset Management, также говорит, что кризис лишь ускорил развитие новых трендов и рынок наблюдает все большее сокращение площадей квартир в сегменте стандартного жилья. «Меняется и квартирография, к примеру, помимо традиционных однушек площадью 35–45 кв. м, появляются планировки на 28 и 55 кв. м. Тенденция к расширению планировок будет и дальше набирать обороты, поскольку меняются стоимость и доступность жилья, а также критерии выбора».

ТОНУС ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРА Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, рассуждает: «В последнее время девелоперы находятся в непроходящем тонусе в связи с постоянными изменениями в законодательстве и макроэкономическими вызовами. Любая неопределенность, как правило, сдерживает инициативы и опускает девелопера в консервативную парадигму маленьких метражей. Как следствие, на рынке опять появляются студии и европланировки. В то же время ликвидность и привлекательность проекта в на-

МЕТРАЖИ УПЕРЛИСЬ В СТЕНУ

льготная ипотека повысила спрос на квартиры большего метража, доля двухкомнатных и трехкомнатных квартир в общем объеме сделок по итогам первого полугодия несколько выросла. Однако метражи квартир продолжают сокращаться — покупатель не готов переплачивать за лишние метры.

ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

стоящее время выходят на первый план, и девелопер развивает функциональность планировки. Появляется квартирография высокой вариативности (например, с возможностью объединения и разделения зон), которая может подойти под разные потребительские портреты».

По ее словам, более высокие сегменты практически не реагируют на перечисленные тенденции. Исключением можно считать появление некоторого количества клубных проектов в бизнес- и премиум-классе, где присутствуют небольшие лоты площадью около 30 кв. м, несвойственные для этих сегментов. Это также говорит об ориентированности девелопера на инвестиционные покупки.

Дмитрий Ефремов, руководитель аналитического центра компании «Главстрой Санкт-Петербург», рассуждает: «Один из основных выводов, который можно сделать по итогам режима самоизоляции, — необходимо продолжать повышать функциональность планировок, чтобы они были максимально удобны для фактически любой жизненной ситуации. Например, желательно, чтобы была возможность выделить в квартире зону для работы. Лучше всего — пусть небольшой, но отдельный кабинет, с хорошей вентиляцией и звукоизоляцией, достаточный по размерам для размещения письменного стола, компьютера. Для семейных покупателей важно наличие отдельных спален и общего пространства на большой кухне для обедов, игр и приема гостей. В связи с этим продолжают набирать популярность европланировки, сегодня их доля в предложении на рынке масс-маркета уже не менее 35–40%. Как вариации кухонь-гостиных можно отметить кухни-ниши и планировки с отдельными кухонными островами».

Одним из решающих факторов для принятия решения о покупке жилья по-прежнему является цена. Поэтому создание максимально функционального пространства без «лишних» метров, которые отражаются на итоговой стоимости квартиры, — одна из ключевых задач для строителей. В частности, менее полезные «квадраты» из коридоров могут переноситься в другие зоны. «Мы отмечаем, что за прошедший год в наших проектах на 43% увеличился спрос на компактные (35–50 кв. м) двухкомнатные и на 90% — на компактные (50–65 кв. м) трехкомнат-

ные квартиры евроформата с вместительной кухней-гостиной и изолированными спальнями. Такое жилье нередко выбирают молодые семейные пары. Его основное преимущество — функциональное распределение жилой площади, наличие нескольких отдельных комнат, свое пространство как для взрослых, так и для детей», — говорит господин Ефремов.

При этом после запуска программы с господдержкой он констатирует рост средней площади квартир, приобретенных в ипотеку: с марта по июнь она выросла с 42 до 48 кв. м. Это говорит о том, что с помощью господдержки покупатели могут позволить себе приобрести дополнительные квадратные метры, считает господин Ефремов.

ПРЕМИУМ СЛЕДУЕТ ЗА ТРЕНДАМИ

Ирина Киршина, генеральный директор компании «Бронка Девелопмент», замечает, что и в бизнес-классе наблюдается некоторое уменьшение площадей как в предложениях от застройщиков, так и в запросах от покупателей. «Концепция планировок с просторной кухней-гостиной и отдельными небольшими спальнями сегодня наиболее востребована. При этом для покупателей важно наличие в квартирах двух санузлов, отдельной гардеробной комнаты и небольшой хозяйственной зоны или постирочной», — говорит она.

Сергей Мохнар, директор департамента развития ГК «ПСК», не исключает, что в элитном сегменте в ближайшие пять лет появится тренд, пришедший сегодня в сегмент бизнес-класса, — квартиры-студии. «Конечно, в бизнес-классе они не очень похожи на студии масс-маркета. Их площадь 40–60 кв. м, у них могут быть террасы. Но главным для покупателей (помимо расположения) остается то самое ощущение камерности и возможность жить в новом доме в красивом историческом районе. Что особенно проявляется в условиях ограниченного выбора, когда речь заходит о дорогих квартирах и новом предложении. На этом фоне сам дом является не менее ключевым фактором выбора. Вплоть до того, что по финансовым причинам покупатели готовы купить квартиру меньшей площади, но только чтобы жить именно в этом доме. Тенденция на сокращение метража самих квартир не то чтобы явная. → 26

25 → Скорее она плавная и отражает изменения в мировосприятии. Условные пять комнат и 300 и более „квадратов“ просто для статуса уже очень мало кого интересуют. Площади в районе 100 кв. м для элитного сегмента являются адекватным предложением», — рассуждает господин Мохнар.

ПРЕДЕЛ ДОСТИГНУТ Наталья Кукушкина, главный специалист по маркетингу группы ЦДС, при этом считает, что предел малогабаритности уже практически достигнут и уменьшение площадей квартир по всем типам должно остановиться.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», также уверен, что рынок уже перенасытился малогабаритными квартирами в виде мелких однушек и студий. «Сегодня мы чувствуем — особенно на стадии готового жилья, когда объект выходит на сдачу, — что все-таки растет спрос на квартиры большей площади, с хорошей планировкой. В нашем новом ЖК „Ойкумена“ мы сократили число студий и малогабаритных однокомнатных квартир и перешли в сегмент семейного жилья: увеличили количество двух- и

трехкомнатных квартир». Он полагает, что оптимальный метраж с точки зрения комфортного проживания был заложен еще в конце советских времен: однушка на одного человека — до 36 кв. м, однушка на семью из двух человек — 42 кв. м, двухкомнатная квартира — 56 кв. м, трехкомнатная — 72 кв. м. «Вот от этого и надо отталкиваться. Конечно, трешку можно увеличить и до 80 кв. м», — рассуждает господин Мирошников.

«В вопросах квартирографии можно отметить несколько моментов: во-первых, размывание границ между классами жилья с точки зрения планировок. Некоторые особенности, ранее присущие более высокому ценовому сегменту, проникают в комфорт-класс и стандартное жилье. Например, спальни со своей ванной комнатой и гардеробной у нас запроектированы не только в квартале бизнес-класса, но и в проектах в Ленинградской области. И эти решения пользуются популярностью у покупателей, люди готовы доплачивать за такие удобства. Во-вторых, преобладают так называемые евроформаты (когда кухня объединена с гостиной в одно большое помещение площадью 14–20 кв. м)

над классическим форматом с отдельной кухней небольшой площади. Для многокомнатных квартир с двумя и более спальнями большая кухня-гостиная стала уже общим местом, мы стараемся вообще не проектировать семейные квартиры с кухней меньше, чем 14–16 кв. м. Для квартир с одной спальней еще сохраняется доля покупателей, приверженных привычному формату: около 30% покупателей однокомнатных квартир ищет вариант с классической планировкой. В-третьих, это максимальная рациональность всех планировочных решений. И застройщики, и покупатели поняли, что нефункциональные квадратные метры — это просто переплата как на стадии покупки, так и на стадии проживания (больше площадь — выше коммунальные платежи). Поэтому квартиры с длинными коридорами, комнатами неправильной формы, какими-то закутками, колоннами посередине стены — все такие спорные варианты пользуются меньшим спросом, чем более продуманные квартиры», — говорит госпожа Кукушкина. Она отмечает, что сегодняшние покупатели очень требовательны, они уже на стадии выбора планировки смотрят,

как встанут мебель, встроенные шкафы, кровать, и обращают внимание на детали, например, на ширину комнат или габариты ниши при входе.

Поскольку площади квартир уменьшаются, возникает необходимость в дополнительных местах хранения. Складирование имущества на балконе или лоджии постепенно выходит из моды, поэтому в новых проектах появляются дополнительные помещения — индивидуальные кладовки, обычно на первом либо в подвальном этаже. Стоимость квадратного метра в таких помещениях ниже, чем в квартире, и хранить там сезонную одежду или спортивный инвентарь очень разумно, считает госпожа Кукушкина. По ее мнению, интересным также выглядит новый тренд на появление мест общего пользования в новых проектах. Например, когда выделяется помещение для проведения праздников или пространство для коворкинга на этаже. «Все эти нововведения призваны улучшить добрососедскую атмосферу в новых домах, сблизить проживающих в одном доме людей. Любопытно посмотреть, насколько эти проекты окажутся жизнеспособными», — говорит она. ■

ПЕССИМИСТИЧНЫЙ ПРОГНОЗ НЕ СБЫЛСЯ

С МАРТА ПО АВГУСТ 2020 ГОДА НА ЧЕТЫРЕХ РЕСТОРАННЫХ УЛИЦАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ЗАКРЫЛОСЬ КАЖДОЕ ДЕСЯТОЕ ЗАВЕДЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.

ИРИНА КУТОВАЯ

Такие данные приводит международная консалтинговая компания Colliers International. Половина закрытий пришлась на бары. Однако первый месяц полноценной работы общепита показал, что картина в целом не драматичная. Уровень закрытий оказался значительно ниже прогнозов, которые высказывали эксперты и игроки рынка во время самоизоляции. Жители города соскучились по любимым барам и ресторанам и готовы поддержать индустрию спросом.

Colliers International проанализировала работу баров, ресторанов, кафе и кондитерских на четырех ресторанных улицах Санкт-Петербурга: Белинского, Некрасова, Жуковского и Рубинштейна. С марта по август 2020 года на этих улицах закрылось 15 заведений общественного питания (10% от общего объема арендаторов этого профиля). В антилидерах по числу закрытий оказались улицы Жуковского и Некрасова, потерявшие за четыре месяца по шесть и пять кафе и баров соответственно. Например, на улице Некрасова прекратили работу бары Hideout, «Угловой Некрасова», кафе Sunny Georgia, кофейня «420 страниц». На улице Жуковского закрылись бары «Жуки», Raw Materials Bar, Bez Uma, кондитерская «Пончик-батончик» и другие.

Половина из всех закрывшихся заведений на основных ресторанных улицах — бары. «Концепция классического бара не располагает достаточной вариативностью для удовлетворения всех потребностей окружающего покупательского трафика — от кофе с булочкой ранним утром до ужина с бокалом вина поздним вечером. Поскольку бар — это история про „выпить“, возможности генерирования выручки таких заведений, в отличие



ОСНОВНЫМИ ПРИЧИНАМИ ЗАКРЫТИЙ ЗАВЕДЕНИЙ ОБЩЕПИТА СТАЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ ВЫПЛАЧИВАТЬ АРЕНДНУЮ ПЛАТУ В ПЕРИОД ПРОСТОЯ, ОТСУТСТВИЕ РЕЗЕРВНОГО ФОНДА И НЕВОЗМОЖНОСТЬ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬСЯ В ФОРМАТ ДОСТАВКИ

от кафе и ресторанов, были ограничены, что привело к сложностям в оплате аренды и заработной платы, — комментирует Владимир Каличава, руководитель департамента услуг для ритейлеров Colliers International. — Чтобы выстоять в условиях высокой конкуренции, некоторые заведения (прежде всего успешные сетевые проекты), пришли к едва заметной трансформации, сочетая несколько форматов и отказываясь от четкого позиционирования „бар“/„ресторан“. Это позволило заведению работать на конкретный портрет покупателя в конкретной локации, предложив выбрать окружающему трафику историю про „поесть и выпить быстро и атмосферно“».

Основными причинами закрытий заведений общепита стали необходимость

выплачивать арендную плату в период простоя (некоторые арендаторы не смогли договориться о смягчении арендных условий), отсутствие резервного фонда и невозможность переориентироваться в формат доставки. Однако есть и другие причины. Например, тянувшийся с 2019 года конфликт жителей улицы Рубинштейна с рядом заведений привел к закрытию бара Dovlatov.

Некоторые рестораторы настроены оптимистично и запускают новые проекты. Так, вместо рыбного ресторана Morskoj на улице Жуковского та же команда открыла ресторан грузинской кухни Q'veli, а в помещении заведения «Фарш и бочка» на улице Белинского ресторанная группа Dreamteam анонсировала открытие итальянского кафе «Форно Браво». В то же

время ресторанные улицы пополняются и новыми арендаторами. Например, на месте бара Bez Uma на улице Жуковского открылся бар «Пробка».

Оценивая итоги прошедшего карантина и месяца полноценной работы заведений, можно отметить, что в целом состояние рынка удовлетворительное. Несмотря на то, что закрылось каждое десятое заведение, цифра ненамного превышает средний полугодовой показатель ротации на ключевых торговых коридорах в 2019 году, составивший 6,5–9%.

«Наиболее устойчивыми в период кризиса оказались сетевые проекты, отвечавшие сразу нескольким требованиям: высокий уровень компетенций, низкая за кредитованность, отсутствие авантюрной политики развития, наличие финансового запаса для сохранения профессиональной команды, а также налаженный процесс доставки», — отмечает господин Каличава.

В настоящий момент жители Петербурга поддерживают ресторанный индустрию спросом, сформировавшимся в период самоизоляции. Этот спрос позволит ресторанам покрыть убытки, накопившиеся во время кризиса, и выйти в прибыль. «В целом рестораторы оптимистично оценивают свои перспективы, если не будут введены новые ограничения. Заведения со здоровым климатом внутри компании, располагающие квалифицированным штатом, чувствуют себя вполне уверенно, — полагает господин Каличава. — К концу года ресторанный рынок продолжит переформатирование: компании, которые готовы вкладывать в профессиональные кадры, уйдут в еще больший отрыв от конкурентов и расширят свое присутствие на рынке». ■

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСКА НА ГАЗЕТУ «КОММЕРСАНТЪ»

Ищите нас в официальном каталоге Почты России
«Подписные издания»

Коммерсантъ (понеделник-пятница)

П5553 - на год

П5554 - на полугодие

П5547 - на любой срок

Коммерсантъ (суббота)

П4672 - на любой срок

Вы также можете обратиться
в агентства альтернативной подписки:

— ООО «СЗА „Прессинформ“» (тел. 337-16-26),

— ООО «Урал-Пресс СПб» (тел.: 378-66-44, 677-32-07).

**ПОДПИСЫВАЕМСЯ ПОД КАЖДЫМ СЛОВОМ.
ПОДПИШИТЕСЬ И ВЫ.**

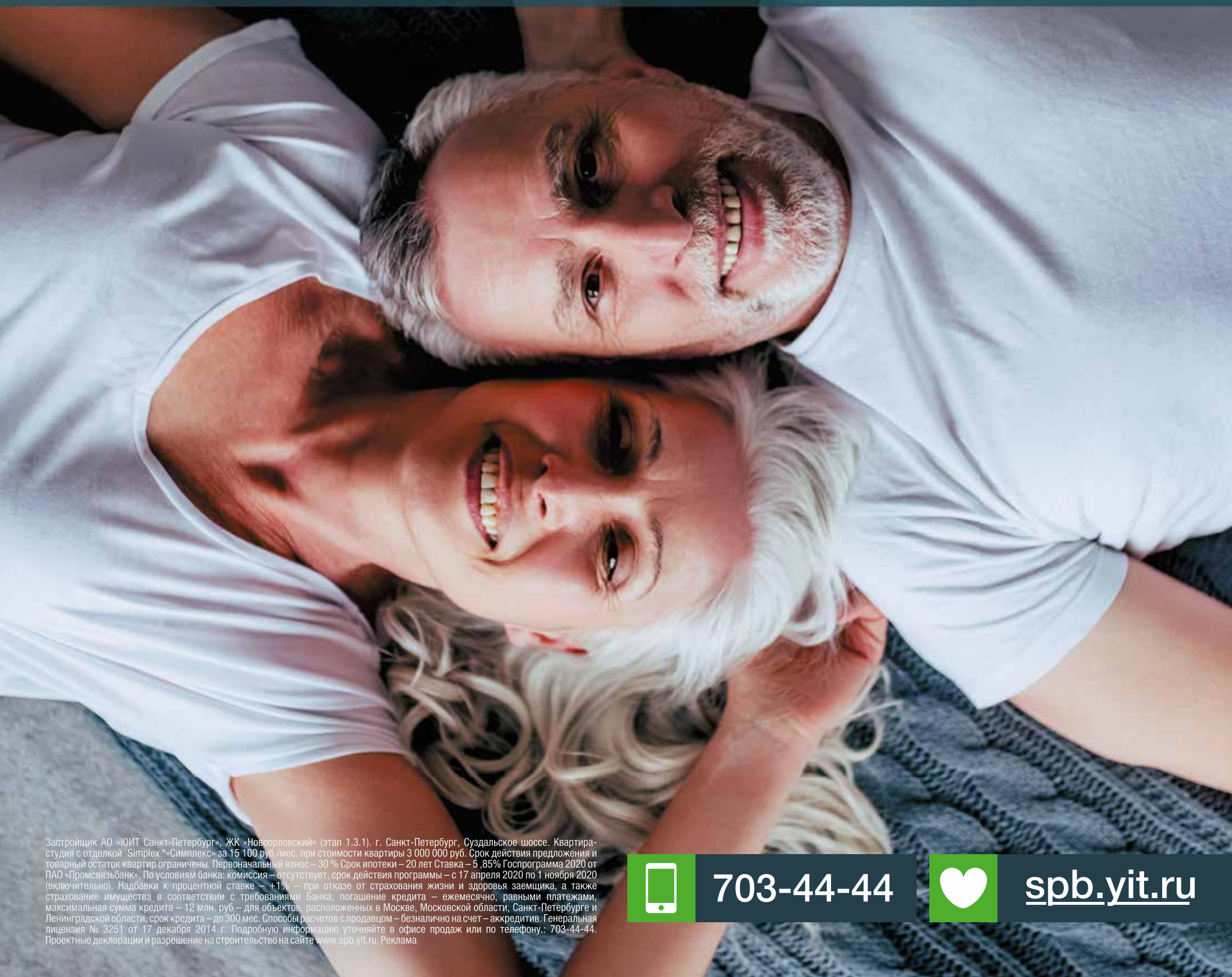


НОВООРОЛОВСКИЙ

Ипотека 5,9%

Квартира с отделкой Simplex*

за 15 100 руб./мес.



Застраховщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург», ЖК «Новоорловский» (этап 1.3.1), г. Санкт-Петербург, Суздальское шоссе. Квартира-студия с отделкой Simplex *«Симплекс» за 15 100 руб./мес. при стоимости квартиры 3 000 000 руб. Срок действия предложения и товарный остаток квартир ограничены. Первоначальный взнос – 30 % Срок ипотеки – 20 лет Ставка – 5,85% Госпрограмма 2020 от ПАО «Промсвязьбанк». По условиям банка: комиссия – отсутствует, срок действия программы – с 17 апреля 2020 по 1 ноября 2020 (включительно). Надбавки к процентной ставке – +1% – при отказе от страхования жизни и здоровья заемщика, а также страхование имущества в соответствии с требованиями Банка, погашение кредита – ежемесячно, равными платежами, максимальная сумма кредита – 12 млн. руб – для объектов, расположенных в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, срок кредита – до 300 мес. Способы расчетов с продавцом – безналично на счет – аккредитив. Генеральная лицензия № 3251 от 17 декабря 2014 г. Подробную информацию уточняйте в офисе продаж или по телефону.: 703-44-44. Проектные декларации и разрешение на строительство на сайте www.spb.yit.ru. Реклама



703-44-44



spb.yit.ru