

БИЗНЕС-КЛАСС
ДОШЕЛ ДО МИНИМУМА / 15
БЛОК НА НОВЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ / 19
ГОРОД ПОБЕДИВШЕГО
СЕРВИСА / 22

Недвижимость

Пятница, 30 октября 2020 №200
(№6921 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

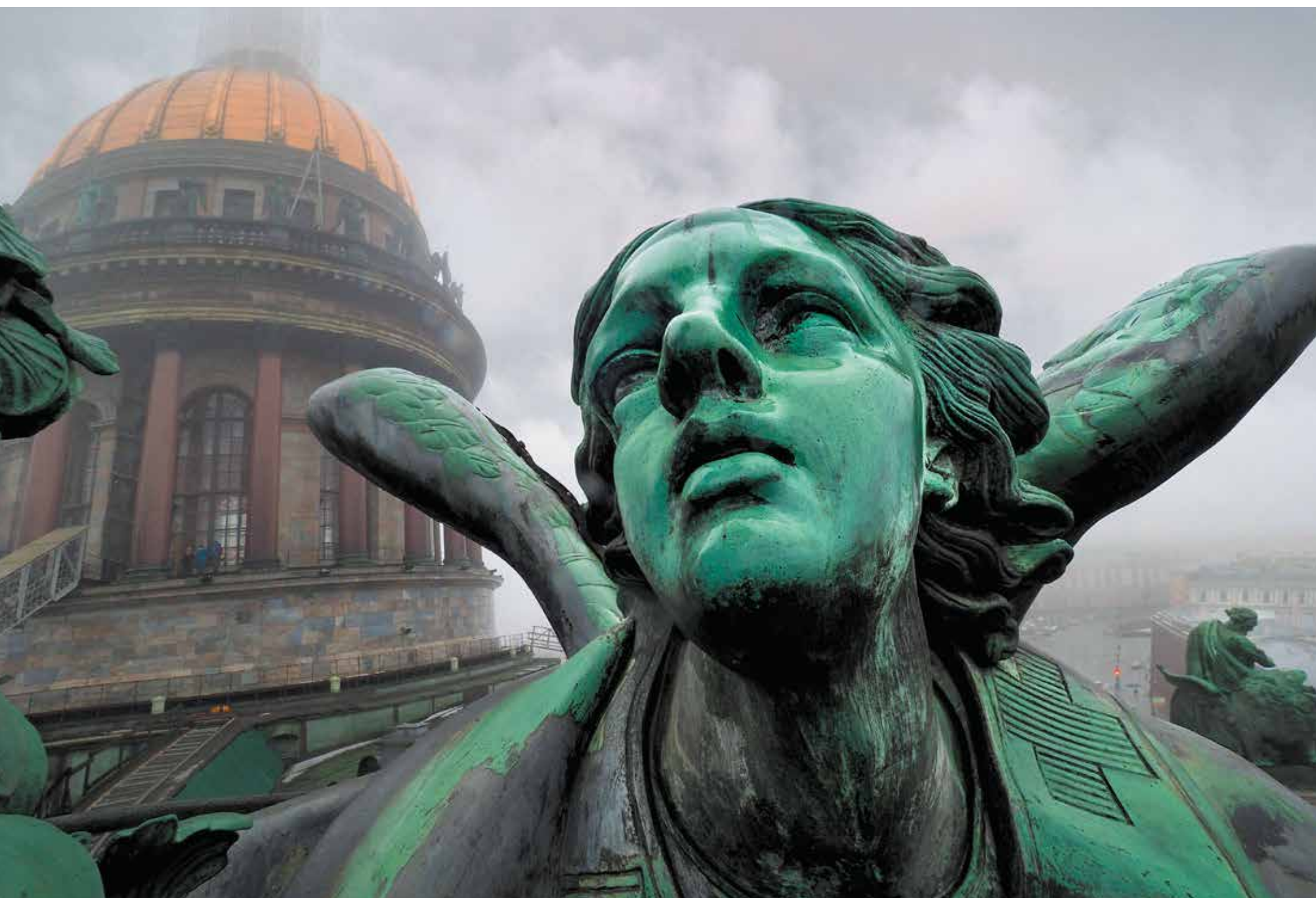
ПАРТНЕР ВЫПУСКА

Аквилон
РАЗУМНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ

РЕКЛАМА

ВЕЩЬ ДЕЯТЕ

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»

НАДЕЖДА НА РАСПРЯМИВШУЮСЯ ПРУЖИНУ ОКАЗАЛАСЬ НАПРАСНОЙ

Итоги первых трех кварталов на рынке жилой недвижимости Петербурга показали, что в целом у строительного бизнеса дела идут пока неплохо. Крупные игроки в своих отчетах демонстрируют более чем тридцатипроцентный рост продаж в денежном выражении по сравнению с тремя кварталами прошлого года. Разумеется, стимулом послужила льготная ипотека. И главное опасение лета и осени тоже было связано с госпрограммой. Изначально предполагалось, что льготная ипотека будет действовать до ноября. Но, кажется, ситуация разрешилась благополучно, и действие программы по выдаче льготных жилищных кредитов продлевается до середины следующего года (на момент отправки выпуска в печать это не было утверждено окончательно, однако с подобной инициативой выступил президент России).

Ипотека, безусловно, была главным фактором, поддерживавшим строительную отрасль в кризис. Другой причиной, обусловившей летний ажиотаж на рынке, стал по традиции сам кризис. Российская национальная забава — в любой непонятной ситуации приобретать недвижимость — судя по всему, будет актуальна еще много лет. Однако ажиотажный спрос, как правило, носит пиковый характер, чаще всего подобные покупки совершаются под действием паники. А она, как известно, слишком долго не длится. Если экстремальная ситуация растягивается во времени, она перестает восприниматься как экстремальная и становится обыденностью, человек к ней адаптируется. Поэтому результаты последнего квартала и первого полугодия следующего года, вероятно, будут уже не такими впечатляющими. Даже льготная ипотека не способна оживить спрос, если денег у населения нет. А судя по второй волне пандемии, рассчитывать на подъем экономики в ближайшие месяцы не стоит. Да и как показал опыт снятия ограничительных мер после первой волны, подъем оказался совсем не такой мощный, каким его ожидали увидеть субъекты экономической деятельности. Вероятнее всего, после второй волны эффект распрямившейся пружины будет еще менее заметным, чем летом. На этом фоне ждать дальнейшего роста цен на недвижимость девелоперам, вероятно, не стоит, а потому нужно приготовиться к снижению рентабельности и прочим неприятным признакам стагнации.

БИЗНЕС-КЛАСС ДОШЕЛ ДО МИНИМУМА

В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА В БИЗНЕС-КЛАССЕ СНИЗИЛСЯ НА 28%, ДО 270 ТЫС. КВ. М, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ИСТОРИЧЕСКИМ МИНИМУМОМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ-СЕМЬ ЛЕТ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Такие данные приводит консалтинговый центр «Петербургская недвижимость». В годовой динамике снижение предложения составило 37% (к третьему кварталу 2019 года). Снижение обусловлено вымыванием предложения в прошлые периоды в условиях стабильного спроса в классе и низкого объема вывода новых объектов в последние годы: в 2017–2019 годах объем пополнения рынка новым предложением был в среднем на 25% ниже объема реализации жилья за соответствующий период, а за девять месяцев 2020 года объем вывода составил лишь 34 тыс. кв. м (ранее за этот же период — 140–190 тыс. кв. м, не считая пиковых периодов), при этом в третьем квартале не выведено ни одного объекта. Объем спроса за девять месяцев 2020 года составил 178 тыс. кв. м, что на 22% ниже результатов девяти месяцев прошлого года.

«По предварительным данным, объем ввода в эксплуатацию в 2020 году в бизнес-классе составил 91 тыс. кв. м жилья, что в два раза больше показателя прошлого года», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Девелоперы говорят, что после повышения лимитов субсидируемой ипотеки до 12 млн рублей спрос на жилье бизнес-класса вырос. «Это мы ощутили по своим проектам бизнес-класса в Московском районе. Спрос и сейчас остается достаточно высоким. Покупатели готовы платить больше за качественные и комфортные проекты с качественной локацией», — указывает Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, полагает, что в кризисные месяцы 2020 года девелоперы могли приостановить подготовку новых проектов, кто-то в этот сложный период основное внимание сосредоточил на продажах. «Сейчас эта работа возобновляется. „Придерживать“ готовые к выводу на рынок проекты не имеет смысла, так как покупательская активность достаточно высокая. Нам в этом году, например, не раз приходилось корректировать цены, чтобы регулировать темпы продаж», — рассказала она.

Александр Андрианов, исполнительный директор Glorax Development, полагает, что за январь — сентябрь этого года суммарный объем продаж проектов бизнес-класса после окончательного подведения итогов трех кварталов составит свыше 4,5 тыс. лотов. «И если в первом полугодии было реализовано около 3000 лотов, то в третьем квартале мы наблюдали повышенный спрос в результате восстановления рынка после весеннего падения», — замечает он.

Наталья Кукушкина, главный специалист по маркетингу группы ЦДС, также



ПОСЛЕ ПОВЫШЕНИЯ ЛИМИТОВ СУБСИДИРУЕМОЙ ИПОТЕКИ ДО 12 МЛН РУБЛЕЙ СПРОС НА ЖИЛЬЕ БИЗНЕС-КЛАССА ВЫРОС

считает, что объем продаж в сегменте достаточно стабилен. «В апреле и мае наблюдалось небольшое проседание по сделкам, а уже в начале лета ситуация выровнялась, и с тех пор объем продаж уверенно растет. Весеннее падение спроса можно объяснить общей растерянностью рынка. Не все покупатели были готовы проводить электронные сделки, не было уверенности в работе Росреестра и банков в условиях пандемии, но все в итоге наладилось», — говорит госпожа Кукушкина.

Она отмечает, что суммарно в Петербурге в 2020 году в продажу вышло не более десяти новых объектов бизнес-класса. «Среди них можно отметить масштабный проект на намывных территориях от „Группы ЛСР“ („Морская набережная“), квартал от группы „Эталон“ в Московском районе (Che), несколько точечных домов от других опытных застройщиков, например, проект RBI рядом с Технологическим институтом, проекты „Базиса“ и „Эталона“ рядом с Черной речкой. Все эти локации вполне соответствуют бизнес-классу. Очевидно, что проекты готовились в течение 2018–2019 годов», — рассуждает госпожа Кукушкина. Она также отмечает, что на рынок вышло несколько новых проектов, которые невозможно однозначно отнести к сегменту «бизнес», однако по цене они уже догоняют проекты этого уровня. «Среди „новичков“ — ряд жилых комплексов от крупных застройщиков во Фрунзенском и Выборгском районах. Диффузия классов на рынке недвижимости усиливается, понятия классов размываются», — считает она.

«При этом основные характеристики жилых комплексов бизнес-класса неизменны, но кроме местоположения и инфраструктуры важны архитектурное решение дома, отделка входных групп из натуральных материалов, наличие паркинга, благоустроенная дворовая территория, системы безопасности», — говорит

Юлия Франц, директор по маркетингу компании «Лахта Плаза».

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», средняя цена предложения в классе на начало октября 2020 года составила 202,3 тыс. рублей за квадратный метр, прирост за месяц — 2%, с начала 2020 года — 10% (в то время как на рынке Петербурга в классе масс-маркет рекордные +15%).

Евгений Миронюк, аналитик ИК «Фридом Финанс», при этом отмечает разные оценки изменения стоимости жилья в России. «Большинство агентств недвижимости традиционно рапортует о росте спроса и цен, а также об ожиданиях продолжения тенденции. Но очевидный рост цен наблюдается лишь на первичном рынке из-за субсидирования соответствующей ипотеки. Так, по данным ЦИАН, средняя цена квадратного метра на вторичном рынке в России (при проведении исследования в 128 городах с населением свыше 100 тыс. человек) снизилась на 7% за год и составила на конец июля 73,2 тыс. В Москве, по данным того же исследования, цена в июле за год увеличилась на 4,6%, а в Петербурге почти не изменилась. Что касается будущей динамики, то не будем забывать, что экономика с марта находится в состоянии стагнации в связи с глобальными и внутренними ограничениями. Ключевые индикаторы, такие как динамика ВВП, курс рубля, реальные зарплаты, безработица, указывают на соответствие текущей стагнации кризисам 2008–2009 годов и последствиям санкций в отношении России в 2014 году. Если обратиться к истории цен на недвижимость в периоды, непосредственно следовавшие за началом проявления кризисных явлений, то в течение 1,5–2 лет средние рублевые цены на недвижимость снижаются на 10–30%. Затем начинается главный рост. При этом прослеживается долгосрочная тенденция снижения долларовых цен на недвижимость в России», — рассуждает господин Миронюк. ■

ИПОТЕКА ПОСТАВИЛА РЕКОРД

В АВГУСТЕ В РФ БЫЛ ПОСТАВЛЕН АБСОЛЮТНЫЙ РЕКОРД ПО ЧИСЛУ ВЫДАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ: ИХ КОЛИЧЕСТВО ЗА МЕСЯЦ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ВПЕРВЫЕ ПРЕВЫСИЛО 50 ТЫС., НА ВТОРИЧНОМ — 100 ТЫС.

ТАТЬЯНА ТАЛДЫКИНА

Аналитики ЦИАН подвели итоги для рынка ипотечного кредитования в августе 2020 года по данным, опубликованным Центробанком. И первичный, и вторичный рынки обновили абсолютные рекорды: впервые число выданных ипотек за месяц в сегменте новостроек превысило 50 тыс., а на вторичном рынке — 100 тыс. кредитов. В августе 2020 года выдано 154,5 тыс. кредитов (+ 44,6% за аналогичный период прошлого года) на общую сумму 392,3 млрд рублей (+66,2%). Сегмент новостроек по количеству ипотек показал больший рост (+82%), вторичный рынок вырос на 31,3%.

Треть всех ипотечных кредитов в августе 2020 года выдана на покупку новостроек. Половина и более от всех кредитов приходится на покупку новостроек в Севастополе и Санкт-Петербурге. Реже всего заемщики выбирают «первичку» в Чечне и Томской области.

Россияне берут в ипотеку в среднем 2,5 млн рублей. На первичном рынке средний заем равен 3,3млн рублей (+3,2% за месяц и +15% за год). На вторичном рынке — 2,26 млн рублей (+1,8% за месяц и +11,1% за год). Ипотеку берут в среднем на 18,5 года. Средняя ставка на первичном рынке опустилась ниже 6%. Наибольшие суммы в ипотеку берут москвичи. Наименьшие — жители Чечни.

Жители десяти регионов взяли 40% жилищных ипотечных кредитов. В лидерах — Москва, Московская область и Санкт-Петербург. Абсолютно по всем субъектам РФ выросло число ипотек в годовой динамике. Доля просроченной задолженности стабильна — 0,9%. В сегменте новостроек она составляет всего 0,4%. На вторичном рынке — 1,1%.

НА ГОТОВЕНЬКОЕ Несмотря на более низкие ипотечные ставки, только треть российских заемщиков (33%) в августе, как и в июле, выбрала квартиру от застройщика, остальные предпочли готовые варианты. Годом ранее доля «первички» составляла 26%, отмечают в ЦИАН. Максимальная доля ипотек на новостройки (35%) была отмечена в июне 2020 года, в первый месяц после самоизоляции. Минимальная — в апреле (22%), когда потенциальные заемщики отложили сделку в ожидании старта льготной ипотеки под 6,5%.

По объему выданных денежных средств доля первичного рынка составляет уже 40%. Такая статистика говорит о большем размере среднего займа, чем на рынке готового жилья. Самая высокая доля ипотек на первичном рынке (среди всего числа выданных жилищных кредитов) в августе отмечена для Севастополя (52%), что объясняется относительно небольшой выборкой — на первичном рынке прошло около 100 сделок, а также для Санкт-Петербурга (51%), Чувашии (48%), Калининградской области (48%) и Краснодарского края (47%). Москва не вошла в пятерку лидеров, заняв только шестое



НЕСМОТЯ НА РЕКОРДНЫЕ ОБЪЕМЫ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ, ИХ КАЧЕСТВО СОХРАНЯЕТСЯ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ

место с 46% ипотек, приходящихся на первичный рынок.

Ипотека на первичном рынке практически не пользуется спросом в Чечне (10% ипотек выданы на покупку новостроек), в Томской области (11%), в Алтайском крае и Тыве (12%) и в Еврейской АО (13%). В данных регионах подавляющая часть заемщиков выбрала уже готовые объекты вторичного рынка. Эксперты отмечают, что высокая востребованность ипотеки на первичном рынке характерна для регионов с высокой девелоперской активностью и значительными объемами ввода жилья.

В августе 2020 года средний размер ипотечного жилищного кредита в целом по РФ составил 2,54 млн рублей. Для сравнения, еще в июле средний заем составлял 2,48 млн рублей, а год назад (в августе 2019 года) — 2,21 млн рублей. Таким образом, снижение ипотечной ставки позволяет брать в кредит большие суммы (+330 тыс. за год, или 15%), что связано также с ростом стоимости жилья, фиксируемым в последние месяцы на фоне перехода на эскроу-счета и высоким спросом со стороны ипотечных заемщиков.

Большие кредиты берут на приобретение новостроек: 3,3 млн рублей (+3,2% за месяц и +15% за год). На вторичном рынке средняя сумма ипотечного кредита составила в целом по РФ 2,26 млн рублей (+1,8% за месяц и +11,1% за год). На вторичном рынке средние суммы ипотеки ниже за счет высокой доли альтернативных сделок: нередко новая квартира приобретается на средства от продажи старого жилья, поэтому в кредит нужно брать меньшие суммы благодаря высокому первому взносу.

ПЕТЕРБУРГ ОТСТАЕТ ОТ САХАЛИНА В целом по рынку (с учетом первичного и вторичного сегментов) жители следующих регионов брали самые большие ипотечные кредиты (в августе 2020 года): Москва (5,44 млн рублей), Московская область (3,73 млн), Сахалинская область (3,69 млн), Санкт-Петербург (3,55 млн) и Якутия (3,13 млн). Минимальные суммы берут в ипотеку жители Чечни (1,38 млн), Ингушетии (1,62 млн), Марий Эл (1,7 млн), Кировской области (1,73 млн) и Курганской области (1,76 млн).

По подсчетам ЦИАН, средний срок ипотечного жилищного кредита в авгу-

сте 2020 года составил на рынке в целом 220,6 месяца — то есть россияне берут ипотеку в среднем на 18 лет и 5 месяцев. На первичном рынке срок сопоставим и отличается незначительно — 221,6 месяца. За год средний срок кредита вырос на 3,8 месяца как для всего рынка, так и для сегмента новостроек в частности.

Рост доступности ипотечного кредитования и вместе с тем уменьшение ежемесячного платежа — не единственные причины, влияющие на срок ипотеки. Согласно условиям льготной ипотеки, взять кредит под 6,5% можно только на 20 лет вместо 30 стандартных. В результате клиенты вынуждены уменьшать средний срок кредита, чтобы воспользоваться субсидией.

Средний срок кредита также варьируется в зависимости от региона. Максимальный средний срок кредитования (в целом по рынку в августе 2020 года) зафиксирован в Чечне (247,9 месяца — более 20 лет), Севастополе (246,2), Крыму (239,6). Быстрее всех выплатить ипотеку планируют жители Коми (192,8 месяца, примерно 16 лет), Камчатского края (196,2), Чукотского АО (198,1).

В августе 2020 года средневзвешенная ставка по выданным кредитам в РФ на первичном рынке составила 5,88%, что на 0,05 п. п. ниже, чем в июле. В годовой динамике снижение составило 3,47 п. п. Средняя ставка ниже льготных 6,5% объясняется включением в статистику льготных субсидий по отдельным регионам, к примеру, «дальневосточная ипотека» или «семейная ипотека».

Самая низкая ставка по выданным в августе кредитам на первичном рынке — в Якутии (4,38%), Приморье (4,61%) и Карачаево-Черкесии (4,71%). Самые дорогие кредиты выдаются, как правило, в регионах с наибольшей долей просроченной задолженности. Заемщики с плохой кредитной историей вынуждены обращаться в небольшие банки, которые обычно предлагают менее выгодные условия, чем в среднем по рынку. Самая дорогая ипотека была выдана в Ингушетии (7,24%), Крыму (6,58%) и Чукотском АО (6,57%).

В августе 2020 года на десятку лидирующих по количеству выданных ипотек регионов пришлось 39,8% сделок. Лидерами стали Москва (6,7% от всего рынка, +66% ипотек за год), Московская область (доля 5,5%, +44% ипотек за год), Санкт-Петербург (4,5% от рынка, +36% за год). В годовой динамике десятка субъектов с наибольшим числом сделок не изменился, сохраняется прежний состав, преимущественно из регионов с высокими доходами относительно общероссийского уровня. → 18

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В АВГУСТЕ 2020 ГОДА

	КОЛИЧЕСТВО ИПОТЕК	ДИНАМИКА ЗА МЕСЯЦ	ДИНАМИКА ЗА ГОД	ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ СРЕДСТВ, МЛРД РУБ.	ДИНАМИКА ЗА МЕСЯЦ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
ВСЕГО	154,5	5,80%	44,60%	392,3	8,40%	66,20%
ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК	51,1	5,90%	81,90%	158,6	9,30%	109,30%
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК	103,4	5,80%	31,30%	233,7	7,70%	45,80%

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН ПО ДАННЫМ ЦБ РФ

«В НАШИХ ПЛАНАХ — ВОЙТИ В ПЯТЕРКУ КРУПНЕЙШИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ СТРАНЫ»

НЕСМОТРЯ НА НЕДАВНЕЕ ПОПОЛНЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА, ГРУППА «АКВИЛОН» ПРОДОЛЖАЕТ РАССМАТРИВАТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ УЧАСТКОВ. В ПЛАНАХ КОМПАНИИ — ПРАКТИЧЕСКИ ВДВОЕ УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМ ТЕКУЩЕГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ПЕТЕРБУРГЕ И ПОЧТИ В ПЯТЬ РАЗ — ПО СТРАНЕ. О ПЕРСПЕКТИВАХ РЫНКА КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «АКВИЛОНА» ВИТАЛИЙ КОРОБОВ.



АЛЕКСАНДР КОРКОВ

GUIDE: Какой из регионов сейчас является фокусным для группы «Аквилон»?

ВИТАЛИЙ КОРОБОВ: Мы реализуем девелоперские проекты в пяти регионах: в Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Москве и Московской области, а также в Архангельской области, где группе сейчас принадлежит 70% девелоперского рынка. Но именно Петербург занимает центральное место с точки зрения развития холдинга, а филиал в Северной столице — наиболее масштабный по объемам и по представленным на рынке проектам.

G: Каким объемом текущего строительства компания готова одновременно управлять?

В. К.: Сейчас мы возводим в Петербурге около 560 тыс. кв. м жилой недвижимости, тем самым обеспечивая себе место в пятерке крупнейших застройщиков города. Ресурсная база холдинга позволяет нам управлять миллионом «квадратов» строящегося жилья в Петербурге, к чему мы и стремимся. Мы также продолжаем работать над тем, чтобы войти в пятерку крупнейших застройщиков страны. По нашим подсчетам, для обеспечения инфраструктуры холдинга необходимым объемом работы нам нужно одновременно возводить до 3 млн кв. м жилой недвижимости. У компании для этого есть все: материальная база, высококлассные специалисты, развитые технологии, а также 17-летний опыт в строительстве.

G: Какие участки в основном находятся в сфере интересов компании?

В. К.: В Петербурге имеется большой дефицит пятен под застройку, а земельные участки с полученной разрешительной документацией и вовсе можно пересчитать по пальцам. При таком ограниченном предложении и высокой конкуренции мы вынуждены мониторить практически все, что выставляется или не выставляется на продажу. Иначе есть риск упустить ту самую жемчужину.

В сфере интересов компании — ликвидные земельные участки в локациях, подходящих под проекты качественного жилья в сегментах комфорт и бизнес. Как я уже говорил, подобные предложения «не валяются» на рынке. Именно поэтому проведение сделок по покупке земли сегодня стало своеобразным видом искусства, требующим кропотливой подгото-

вительной работы, интуиции, мастерства переговоров и, конечно, удачи.

Мы не стремимся к точечным проектам. Важным критерием, влияющим на принятие решение о покупке участка, является перспективный объем продаваемой площади. Он должен быть не менее 30 тыс. кв. м. Если говорить о максимальном объеме строительства в одной локации, то мы ориентируемся на цифру в 200 тыс. кв. м.

G: Стоит ли ожидать до конца года новостей о закрытии сделок по покупке земельных наделов?

В. К.: Мы идем по экстенсивному пути развития. На нынешний год бюджет на приобретение участков у нас освоен пока до конца. По итогам трех кварталов 2020 года мы пополнили портфель проектов на 200 тыс. кв. м при намеченном бенефициарами плане в 300 тыс. «квадратов». Таким образом, до конца года мы планируем приобретение новых участков под строительство 100 тыс. кв. м жилой недвижимости. В настоящее время несколько таких сделок находятся на завершающей стадии, и до конца года мы планируем о них объявить. Подробности я пока не могу раскрывать, уточню только, что это будет жилье в сегменте «бизнес-лайт».

G: Означает ли это, что бизнес-сегмент станет фокусным для компании?

В. К.: Не совсем так. Мы следим за сбалансированностью портфеля, чтобы не было перекаса в ту или иную сторону. Поэтому в линейке нашего холдинга представлены все классы жилья — от масс-маркета до элиты. Нам также важно дифференцировать портфель проектов. И не только за счет широкой географии присутствия, но и путем освоением новых сегментов. В этом году компания вывела на петербургский рынок свой первый проект апартаментов бизнес-класса, а также приступила к реализации бизнес-центра класса А. Если резюмировать, то мы умеем работать со всеми типами недвижимости.

G: Почему вы приняли решение о приобретении земельного участка у Seven Suns Development на намывных территориях Васильевского острова? Ведь это довольно неоднозначная, сложная и в чем-то рискованная сделка.

В. К.: Мы давно хотели приобрести участок на намыве. Эти территории заслуженно пользуются спросом. Намыв удобно свя-

зан с исторической частью Васильевского острова и центром города, рядом выезд на ЗСД, что позволяет быстро добраться до южных и северных районов Петербурга, КАД и аэропорта Пулково. Набережная Финского залива и большая парковая зона, виды на пассажирский порт и перспективные планы по развитию территории, включая открытие станции метро и переезд штаб-квартиры Сбербанка, делают локацию привлекательной и для жизни, и для инвестиций. Но несмотря на востребованность локации, конкуренция здесь не такая высокая. Намыв — это сложно, и многие не рискуют заходить на эти территории.

Мы к этому проекту готовы. У нас достаточно опыта и финансовых ресурсов. В свое время мы рассматривали выкуп прав требования АО «Терра Нова», что фактически представляло собой возможность намыт 150 га для их дальнейшего освоения. Но взвесив все аргументы, мы поняли, что для успешной реализации нужна более мощная собственная производственная база. Именно поэтому приобретенный у компании Seven Suns Development участок — именно то, что нам нужно. Локация, цена, условия — именно то, что мы искали. У нас уже выстроена бизнес-модель проекта, и мы планируем приступить к строительству жилого комплекса в течение месяца. В проекте будут реализованы наши лучшие стандарты качества. Кроме жилья, мы также построим за счет собственных средств два детских сада и школу.

G: Считаете ли вы намывные территории Васильевского острова комфортным местом для жизни?

В. К.: В ближайшие пять лет намыв кардинально преобразится, и эта локация станет одним из лучших и престижных районов Петербурга. «Аквилон» выступит новым драйвером для ее развития. Быть причастными к такому знаковому для города проекту — большая ответственность и радость для компании. Мы продолжим работать в соответствии с корпоративной философией «Разумного девелопмента», а значит, останемся открытыми для конструктивного диалога с другими застройщиками, городскими властями и нашими клиентами, чтобы создать на этой уникальной территории новую городскую среду с высоким качеством жизни.

G: А как насчет второго приобретения компании — нескольких участков в Кудрово? Чем эта локация вас заинтересовала?

В. К.: Мы интересовались локацией с первых лет работы на петербургском рынке. Долгое время свободных пятен в Кудрово просто не было: все они были законтрактованы, и нам оставалось только мониторить рынок. Но уже в 2020 году мы закрыли сделку по покупке 6,2 га в Кудрово. Переговоры о приобретенных участках продолжались около полутора лет. Практически сразу после закрытия сделки мы приступили к началу реализации проекта, в рамках которого мы возведем детский сад и выступим соинвестором строительства школы. Это будет новый качественный продукт.

G: Как вы оцениваете результаты продаж группы за прошедшие три квартала? На какие показатели вы ожидаете выйти по итогам года?

В. К.: Результаты продаж за прошедшие девять месяцев мы оцениваем более чем положительно. Так, наша выручка в денежном выражении выросла на 77% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а в штуках — на 64%. Мы рассчитываем завершить год практически со стопроцентным ростом показателей и в метрах, и в деньгах.

G: Что будет, по вашим прогнозам, с ценами на квартиры, рост которых, по оценкам экспертов, с начала года был рекордным?

В. К.: Сегодня сразу несколько факторов оказывают влияние на рост себестоимости проектов. В первую очередь это падение рубля и увеличение цен на строительные материалы и оборудование. Кроме того, карантинные ограничения дали свои плоды: из-за закрытия границ по всей стране сформировался дефицит рабочих, значительно выросла стоимость привлечения трудовых ресурсов. Другой фактор роста себестоимости — это затраты на проектное финансирование и обслуживание эскроу-счетов. Плюс нужно учитывать возложенные на застройщиков обязательства по возведению социальной инфраструктуры. Помимо финансовой нагрузки, приходится жертвовать еще и площадью застройки. Все вместе это приводит к росту себестоимости строительства, и рынок в поисках баланса вынужден отвечать на это повышением цен на недвижимость. ■

16 → В августе 2020 года объем задолженности по ипотечным кредитам составил 8,32 трлн рублей — это на 17% больше, чем год назад. Доля просроченной задолженности по ипотеке стабильна, и сегодня в целом по РФ она составляет 0,9% от всего объема задолженности. В абсолютном выражении объема «плохих» кредитов — 76,68 млрд рублей (+4,8% за год). На первичный рынок приходится 22% от всей задолженности.

Таким образом, несмотря на рекордные объемы задолженности по кредитам, их качество сохраняется на высоком уровне. В разрезе отдельных регионов максимальная доля «просрочки» по ипотеке отмечена в Карачаево-Черкесии (4,3% от общего объема задолженности по субъекту — просрочено), Калининградской области (3,6%) и Северной Осетии (2,8%).

Заемщики, выбирающие квартиру на первичном рынке, реже становятся неплательщиками: доля просроченной задолженности по таким кредитам составляет сегодня 0,4%. Для сравнения, на вторичном рынке доля равна 1,1%.

«Снижение ипотечных ставок, льготные программы кредитования на первичном рынке, отложенный спрос, сформированный во время самоизоляции, и нестабильность российской валюты привели к абсолютно рекордным показателям на рынке недвижимости,— комментирует Алексей Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН.— Высокий спрос способствует росту цен на жилье. В результате, несмотря на сниженную ставку, начиная с мая увеличивается как средний срок кредита,

так и сумма займа, однако россияне готовы приобретать жилье даже с поправкой на его удорожание, пока действуют выгодные условия. В случае дальнейшего продления льготной ипотеки на первичном рынке мы ждем небольшого снижения спроса за счет уменьшения ажиотажа (многие россияне стремятся совершить сделки именно до 1 ноября, пока действует льготная программа). Если же субсидия завершится, в конце года мы ожидаем смещение спроса в пользу готовых объектов, которые все же преобладают по количеству выданных ипотек, несмотря на более высокие в сравнении с новостройками ставками».

«ПЕРВИЧКА» УШЛА В ОТРЫВ Катерина Соболева, вице-президент Bescar Asset Management, говорит: «После резкого снижения спроса на рынке вторичной недвижимости на период пандемии мы начинаем возвращаться к прежним показателям, и сейчас рынок показывает небольшой рост. На это повлиял и эффект отложенного спроса. Но рост будет недолгим, мы ждем небольшого снижения. Как долго продлится затишье, будет понятно после того, как появится информация об изменениях ипотечной ставки или о новых ограничениях на фоне второй волны пандемии».

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», полагает, что в данный момент вторичной недвижимости сложно конкурировать с новостройками. Главная причина — ипотека с господдержкой. На пер-

вичном рынке ставки стартуют от 5,85%, на вторичном — от 8,4%. «Кроме того, сейчас многие застройщики предлагают хороший выбор квартир в домах высокой стадии готовности. Поэтому сейчас многие потенциальные покупатели вторичного жилья переориентировались на первичное. Однако это временное явление: скорее всего, после отмены ипотеки с господдержкой «вторичка» восстановит свою долю на рынке»,— полагает госпожа Альшаева.

Евгений Миронюк, аналитик ИК «Фридом Финанс», отмечает, что сейчас наблюдается нестандартная ситуация рекордного расхождения цен на первичном и вторичном рынке, парадоксальная тем, что цена первичного жилья даже на этапе начала строительства превышает стоимость вторичного в сопоставимых

районах и объектах. «Цены квартир на вторичном рынке соответствуют первичному жилью со сроком сдачи — больше года. Строительный рынок весьма инертен и, конечно, не успел адаптироваться к перетоку клиентов со вторичного. Решение дополнительно профинансировать и продлить льготную ипотечную программу на 2021 год со ставкой 6,5% поддержит расхождение в ценах разных сегментов недвижимости. Предложение может увеличиться лишь через год-полтора. Возникает пузырь необоснованных цен на первичном рынке, а завышенная цена предложений по объектам, которые будут завершены через 1,5–3 года, не оправдывает риски «недостроя», которые сохраняются, несмотря на изменения в 214-ФЗ»,— резюмирует господин Миронюк. ■

СРЕДНИЙ СРОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

МАКСИМАЛЬНЫЙ		МИНИМАЛЬНЫЙ	
РЕГИОН	КОЛИЧЕСТВО МЕСЯЦЕВ	РЕГИОН	КОЛИЧЕСТВО МЕСЯЦЕВ
ЧЕЧЕНСКАЯ РЕСПУБЛИКА	247,9	РЕСПУБЛИКА КОМИ	192,8
СЕВАСТОПОЛЬ	246,2	КАМЧАТСКИЙ КРАЙ	196,2
РЕСПУБЛИКА КРЫМ	239,6	ЧУКОТСКИЙ АО	198,1
РЕСПУБЛИКА ДАГЕСТАН	234,6	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ	199,4
ТАМБОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	231,6	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	202,5
ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН ПО ДАННЫМ ЦБ РФ			

СРЕДНЯЯ СУММА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТА, АВГУСТ 2020 ГОДА, МЛН РУБ.

МАКСИМАЛЬНАЯ		МИНИМАЛЬНАЯ	
РЕГИОН	СУММА КРЕДИТА	РЕГИОН	СУММА КРЕДИТА
МОСКВА	5,44	ЧЕЧЕНСКАЯ РЕСПУБЛИКА	1,38
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	3,73	ИНГУШЕТИЯ	1,62
САХАЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ	3,69	МАРИЙ ЭЛ	1,7
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	3,55	КИРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	1,73
ЯКУТИЯ	3,13	КУРГАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	1,76
ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН ПО ДАННЫМ ЦБ РФ			

ДОЛЯ ИПОТЕК НА ПОКУПКУ НОВОСТРОЕК В АВГУСТЕ 2020 ГОДА (РЕГИОНЫ С МАКСИМАЛЬНЫМ И МИНИМАЛЬНЫМ ЗНАЧЕНИЕМ)

МАКСИМАЛЬНАЯ ДОЛЯ		МИНИМАЛЬНАЯ ДОЛЯ	
РЕГИОН	ДОЛЯ	РЕГИОН	ДОЛЯ
СЕВАСТОПОЛЬ	52%	ЧЕЧЕНСКАЯ РЕСПУБЛИКА	10%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	51%	ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ	11%
ЧУВАШИЯ	48%	АЛТАЙ	12%
КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	48%	ТЫВА	12%
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	47%	ЕВРЕЙСКАЯ АО	13%
ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН ПО ДАННЫМ ЦБ РФ			

СПРОС ВЫРОС В ПОЛТОРА РАЗА по данным консалтингового центра «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ», В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА И ПРИГОРОДОВ РЕАЛИЗОВАНО 1,2 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ, ЧТО НА 48% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ. А КРОМЕ ТОГО, НА 22% ПРЕВЫШАЕТ ПОКАЗАТЕЛИ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА 2019 ГОДА. РОМАН РУСАКОВ

«Льготная ипотека, которая сегодня является драйвером первичного рынка, не только помогла преодолеть апрельское снижение спроса, связанное с периодом самоизоляции, но и вывела третий квартал в плюс по сравнению с прошлым годом. С начала года продано 3,1 млн кв. м жилья, что сопоставимо с продажами за девять месяцев 2019 года (тогда было реализовано 3,2 млн кв. м)»,— рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтин-

гового центра «Петербургская недвижимость».

Как отмечают эксперты, без льготной ипотеки рынку бы не удалось выйти на высокие показатели продаж — напротив, наблюдалось бы снижение спроса. Если программу льготной ипотеки продлят, то можно прогнозировать, что по итогам года объем продаж, скорее всего, приблизится к прошлогодним показателям — около 4,3 млн кв. м.

«В третьем квартале мы также отметили активизацию застройщиков по выводу на рынок новых проектов и очередей. Объем нового предложения вернулся к средним значениям и составил 1,1 млн кв. м. С начала года этот показатель достиг 2,1 млн кв. м, что с учетом весеннего сокращения нового предложения на 35–38% ниже уровня аналогичных периодов 2017–2019 годов»,— добавила госпожа Трошева.

В целом же объем предложения на рынке начал сокращаться еще во втором полугодии 2019 года в связи с высоким спросом и снижением показателей вывода новых объектов после перехода на эскроу-счета. На текущий момент объем предложения снизился до 3,2 млн кв. м: сокращение на 11% за третий квартал, на 31% (–1,4 млн кв. м) по сравнению с девятью месяцами прошлого года и на 27% с начала 2020 года (–1,2 млн кв. м). ■

НОВОСТРОЙКИ

БЛОК НА НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

НЕСМОТРЯ НА ПЕРИПЕТИИ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ, ДОЛИ ВОЗВОДИМОГО ЖИЛЬЯ ПО ТИПАМ ДОМОСТРОЕНИЯ ОСТАЮТСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРАКТИЧЕСКИ НЕИЗМЕННЫМИ. И, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ОЖИДАТЬ ПОДВИЖЕК ЗДЕСЬ ВРЯД ЛИ СТОИТ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость» на конец первого полугодия 2020 года кирпично-монолитные объекты занимают долю в 57% (в кв. м) от объема рынка Петербурга и пригородов, монолитные — 25,6%, панельные дома — 13,6%, кирпичные — 2,3%. Доли в спросе (кв. м) близки к вышеназванным: кирпично-монолитные проекты — 57,2%, монолитные — 23,9%, панельные — 15,1%, кирпичные — 2,9%.

По данным «Петербургской недвижимости», по состоянию на 01.10.2020 средняя цена предложения в кирпично-монолитном объекте составляет 132 тыс. рублей за квадратный метр в Петербурге и 90,7 тыс. рублей в пригороде. С начала 2020 года прирост составил +14% по всем территориям, что соответствует общему приросту на первичном рынке. Средняя цена предложения в домах, построенных по монолитной технологии, оценивается в 137,5 тыс. рублей за квадратный метр в Петербурге и 78 тыс. рублей в пригороде, прирост с начала 2020 года составил 18 и 9% соответственно. «Наиболее доступное по цене жилье — панельное, средняя цена которого 116,7 тыс. рублей за квадратный метр в городе и 88,2 тыс. рублей в пригороде, в основном это эконом-сегмент (прирост с начала 2020 года составил 16% по всем территориям). Кирпичное домостроение — одно из самых дорогих на рынке как в городе, так и в пригороде: 138,4 и 91,3 тыс. рублей за квадратный метр соответственно, ввиду небольшой выборки темпы прироста цены с начала года сдержанные (в пределах 5–8%)», — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

ИЗБЕЖАТЬ ЗАВИСИМОСТИ «В последние годы распределение остается стабильным. Может, был небольшой рост панельного домостроения за счет расширения мощностей существующих заводов. Но полагаю, что ждать роста количества панельных жилых комплексов не стоит. Даже несмотря на то, что по своим потребительским характеристикам они максимально приблизились к монолитным домам. Здесь скорее вопрос логистики и предпочтений самих девелоперов. Многие компании не хотят зависеть от сторонних поставок: одно дело, когда ты строишь монолит и зависишь от поставщиков бетона, которых много. Другое дело, когда у тебя дом запроектирован под конкретную панель и ты полностью зависишь от завода. Монолит дает большую свободу», — делится мнением Игорь Карцев, председатель совета директоров ГК «Максимум Life Development».

Наталья Кукушкина, главный специалист по маркетингу группы ЦДС, отмечает, что за прошедшие пару лет выросла доля кирпичных домов (на 3–4%), однако вряд ли это можно назвать глобальной тенденцией. Это самая медлительная технология, она же имеет ряд недостатков, например, длительный период усадки дома (два-три



СЕГОДНЯ ТИП ДОМОСТРОЕНИЯ СУЩЕСТВЕННО НЕ ВЛИЯЕТ НА СТОИМОСТЬ КВАРТИР ЛИБО НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ВЫБОР ТОГО ИЛИ ИНОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА. ЗДЕСЬ РАБОТАЮТ ДРУГИЕ ФАКТОРЫ ВЫБОРА: ЛОКАЦИЯ, ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ, РАЗМЕРЫ КВАРТИР И ИХ ПЛАНИРОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

года), в течение которых не рекомендуется делать ремонт в квартире. А квартиры в домах с монолитно-кирпичной технологией спокойно передаются уже с отделкой, то есть можно сразу заезжать и жить.

«Каждая компания выбрала для себя определенную нишу, в том числе и с точки зрения применяемых технологий, и она в ней работает. Поэтому распределение долей зависит от того, кто останется на рынке, а кто уйдет. Для потребителя скорее важна ценовая политика, чем применяемые технологии. Сегодня конструктив и выбор технологии зависят не от ценовой политики, а от объемно-планировочных решений объекта», — замечает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

«Мы не видим, чтобы тип домостроения существенно влиял на стоимость квартир, либо на потребительский выбор того или иного жилого комплекса, или застройщика. Здесь работают другие факторы выбора: локация, транспортная доступность, размеры квартир и их планировочные решения, социальная инфраструктура, наличие и качество отделки, общая стоимость покупки. Если все эти параметры покупателя устраивают, то про тип домостроения спрашивают в последнюю очередь. Конечно, есть отдельные очень щепетильные покупатели, для которых могут быть важными самые неожиданные вещи, но это скорее исключение, чем правило», — рассуждает госпожа Кукушкина.

Директор группы «Аквилон» Виталий Коробов говорит: «В наших планах нет развития панельного домостроения. Для этого есть несколько причин. Во-первых, монолит, в отличие от панели, дает больше возможностей создания комфортных и эргономичных планировок квартиры. Он позволяет проектировать жилые комплексы, отталкиваясь не от возможностей завода, а от требований покупателей. Во-вторых, собственное производство отягощает девелоперский бизнес, ты начинаешь думать

не о покупателях, о выборе наиболее интересных и качественных решений, а о том, как загрузить собственных рабочих. Это вредно для экономики».

ВСЕ ПАНЕЛИ РАЗНЫЕ Андрей Кириллов, директор по маркетингу и продажам корпорации «Мегалит», замечает, что с точки зрения шумоизоляции и теплоизоляции панели бывают совершенно разными, их качество зачастую зависит от толщины и количества различных внутренних слоев. «Сборные материалы высокого класса довольно дорогостоящие, и при их использовании дом-конструктор теряет свое главное преимущество — низкую себестоимость возведения. Также есть ряд архитектурных ограничений. Не все сборные технологии позволяют устанавливать балконы, есть ограничения в рамках планировочных решений, высоты потолков и некоторые другие нюансы», — перечисляет он.

Наталья Кукушкина говорит: «Доля панельных домов практически не изменилась, несмотря на прогнозы роста популярности этого типа домостроения. Эксперты ожидали, что объем панельного домостроения вырастет раза в два, и связывали это с переходом на продажи квартир в новостройках по эскроу-счетам. Панельная технология — самая быстрая, и таким образом застройщики могли бы в максимально короткий срок вернуть вложенные в строительство средства. Возможно, нас еще ожидает увеличение доли панельного жилья, поскольку глобальный переход на эскроу-счета пока не произошел и многие текущие проекты достраиваются по старым правилам».

Госпожа Кукушкина замечает: если говорить о потребительских характеристиках, важных для покупателя (тепло, долговечность, шумоизоляция), то современная панель ничем не отличается от монолитно-кирпичной технологии, она также соответствует всем нормативам и требова-

ниям. «Для застройщика преимущество монолита состоит в том, что его заливают прямо на стройплощадке, соответственно, застройщик не зависит от ДСК, где нужно закупать готовые панели. Единственный момент — это планировочные решения: кирпично-монолитная технология максимально пластична и вариативна в этом отношении. Застройщик может спроектировать практически любые квартиры, любых метражей и форм. Готовые панели в этом смысле имеют более ограниченный потенциал», — соглашается она с коллегами.

«Что касается новых технологий, то в мире сегодня развиваются быстровозводимые конструкции с использованием металла, но не факт, что они применимы у нас. Такие конструкции удорожают строительство и наиболее актуальны для жилых комплексов, в которых апартаменты совмещены с офисами и гостиницами», — полагает Юлия Франц, директор по маркетингу компании «Лакта Плаза».

ЗАЧАХЛО НА КОРНЮ Ольга Ульянова, директор департамента рекламы и маркетинга ГК «Полис Групп», вспоминает, что в Петербурге был период, когда в городе пытались популяризировать скандинавское каркасно-панельное строительство. Скандинавские застройщики активно применяли эту технологию. «Но сложившийся менталитет россиян, а также отсутствие достаточного количества заводов, которые смогли бы производить изделия нужного качества для такого домостроения, не позволили этой тенденции укрепиться», — отмечает она.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, объясняет непопулярность новых технологий тем, что российский потребитель, по ее мнению, не доверяет ничему, кроме кирпича и монолита, хотя в скандинавских странах довольно популярны панельные дома.

Александр Свинолобов, заместитель генерального директора ООО «Бонава Санкт-Петербург», замечает, что в Европе активно развиваются технологии, связанные с индустриализацией, заводской готовностью и устойчивым развитием. Все это позволяет удешевлять и сокращать сроки строительства домов, добиваться стабильного уровня качества и снижать негативное воздействие на окружающую среду.

В Финляндии, Дании, Швеции широко применяются prefab-технологии. «Например, установка модульных фасадов и кровли позволяет сразу собирать здания с финишной отделкой, тем самым сокращая объем ручного труда на площадке. Тот же эффект достигается благодаря использованию сантехнических модулей — готовых санузлов с уложенной плиткой и сантехникой. В России готовые сантехкабины используются редко, а у покупателей жилья часто возникают вопросы к качеству: ровности стен и углов, прочности и экологичности материалов», — рассказывает господин Свинолобов. → 20

19 → Эксперт также замечает, что в Россию только начали приходить технологии низкотемпературного отопления с помощью теплых водяных полов. Хотя они более комфортны и экономичны, давно применяются в Европе. «К примеру, такая система отопления используется в нашем проекте Magnifika Residence на Охте», — говорит он.

Целый кластер технологий, связанных с энергоэффективностью и идеей домов с нулевым потреблением энергии (zero-energy building), не применяется в российском массовом строительстве вовсе. «К примеру, использование клеедревянных каркасов для многоэтажных домов в России прямо запрещено из-за устаревших представлений о пожароопасности материала. При этом в

Скандинавии и Великобритании из дерева возводят жилые дома высотой до десяти этажей и общественные здания. Дерево легче, экологичнее и эстетичнее бетона, а после пропитки огнезащитными составами — еще и устойчивее к деформации из-за огня. Некоторые решения пока слишком дороги и не востребованы на рынке. К примеру, вентиляция с воздушным тепловым насосом по-

зволяет нагревать приточный воздух зимой и, наоборот, охлаждать летом при нулевом потреблении электричества. Геотермальные тепловые насосы помогают значительно экономить на отоплении и кондиционировании. Солнечные панели, регулируемые жалюзи на фасаде также снижают потребность в энергии из невозобновляемых источников», — перечисляет господин Свинолобов. ■

ОФИСНАЯ ПАУЗА

С НАЧАЛА ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ВОСЕМЬ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ АРЕНДОПРИГОДНОЙ ПЛОЩАДЬЮ 138 ТЫС. КВ. М, ВКЛЮЧАЯ ВТОРУЮ ОЧЕРЕДЬ «ЛАХТА-ЦЕНТРА» (80 ТЫС. КВ. М), КОТОРЫЙ НЕ ПРЕДСТАВЛЕН НА РЫНКЕ АРЕНДЫ И БУДЕТ ЗАСЕЛЕН В БЛИЖАЙШИЕ ДВА-ТРИ ГОДА. ВВИДУ ОГРАНИЧЕННОГО СПРОСА ДЕВЕЛОПЕРЫ ПЕРЕСМАТРИВАЮТ СВОИ ПЛАНЫ ОТНОСИТЕЛЬНО СТРОЯЩИХСЯ ЗДАНИЙ, ПЕРЕНОСЯТ СРОКИ ВВОДА НА СЛЕДУЮЩИЙ ГОД ИЛИ ЗАМОРАЖИВАЮТ НА НЕОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ ДО ПОЯВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО АРЕНДАТОРА НА ВСЕ ЗДАНИЕ. ЭТО, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, БУДЕТ СДЕРЖИВАТЬ РОСТ ВАКАНТНОСТИ НА РЫНКЕ. РОМАН РУСАКОВ

По данным JLL, с начала 2020 года доля свободных площадей в бизнес-центрах Санкт-Петербурга увеличилась на 2,2 п. п., до 8,2%. За девять месяцев объем пустующих офисов вырос на 79 тыс. кв. м, из которых 30 тыс. кв. м пришлось на июль — сентябрь. «Доля свободных офисов растет третий квартал подряд, а основные причины — оптимизация затрат на аренду офисов текущими арендаторами и прирост нового предложения. Предпосылки к сокращению вакантности пока нет, к концу года общий объем пустующих офисов в Петербурге может превысить 300 тыс. кв. м», — комментирует Наталия Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

«На увеличение количества пустующих офисов влияет невысокий уровень спроса, который отмечается с конца марта. Компании продолжают сокращать издержки на аренду офисов, проводя переговоры с собственниками о предоставлении скидок и сокращая арендуемые площади за счет перевода части сотрудников на удаленную работу. Массовая миграция в другие локации сдерживается высокими арендными ставками», — комментирует Регина Волощенко, руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений компании JLL в Санкт-Петербурге.

По данным Maris, со стороны спроса наблюдается тенденция приостановки сделок по аренде крупных офисных блоков (более 5000 кв. м), особенно со стороны зарубежных компаний. Некоторые компании, арендуящие большие блоки, предлагают часть занимаемых площадей в субаренду. Однако данные предложения не находят отклика со стороны платежеспособного спроса. «Тенденцией третьего квартала на рынке стало снижение запрашиваемой площади офисных блоков. Сотрудники почти 20% компаний продолжают работу на удаленке, часть компаний сократила свой штат, и, естественно, у них снизилась потребность в объеме арендуемых офисных площадей. Тем не менее в третьем квартале 2020 года на рынке офисной недвижимости было заключено несколько крупных сде-



ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ОФИСОВ РАСТЕТ ТРЕТИЙ КВАРТАЛ ПОДРЯД. А ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ — ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА АРЕНДУ ОФИСОВ ТЕКУЩИМИ АРЕНДАТОРАМИ И ПРИРОСТ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

лок площадью 1–3 тыс. кв. м», — говорит Алена Волобуева, руководитель отдела исследований рынка Maris в ассоциации с CBRE.

IT ПРИТОРМОЗИЛ В структуре новых сделок по аренде офисов в 2020 году резко сократилась доля сферы информационных технологий, отмечают в JLL. Большинство IT-компаний перенесло планы по расширению и переезду в новые офисы на 2021 год. При этом компании нефтегазовой сферы остаются драйвером спроса, несмотря на кризис.

Николай Антонов, партнер, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», отмечает, что фитнес-клубам и ресторанам, которые арендуют площади в бизнес-центрах, приходится до сих пор предоставлять льготы и скидки по аренде — они так и не вышли на докризисные показатели. «Много ушло арендаторов, чей бизнес был связан с проведением массовых мероприятий, с

логистикой, авиаперевозками, туризмом и другой внешнеэкономической деятельностью», — говорит он.

«Офисный рынок в Петербурге достаточно инерционен, и мы пока не видим изменения запрашиваемых арендных ставок. Однако динамика разнонаправленная. Офисные здания, в первую очередь класса В, построенные более десяти лет назад, начали снижать ставки. Новые бизнес-центры не корректируют запрашиваемые коммерческие условия, но готовы к дисконту в процессе переговоров», — говорит госпожа Волощенко.

Ставки аренды на офисном рынке в третьем квартале оставались стабильными. В условиях сохранения высоких ценовых индикаторов на уровне «доковидного периода» объем спроса на качественные офисные помещения, особенно в сегменте офисных центров класса А, находится на стабильно высоком уровне, говорят в Maris. Повышенным спросом в текущих реалиях пользуются офисные помещения

с готовой отделкой, требующие минимальных вложений. Арендаторы не готовы отвлекать финансовые ресурсы из оборота компаний на перепланировку и отделку новых офисов и предпочитают вселяться в помещения в состоянии «как есть».

С ней согласен господин Антонов. «Несмотря на ввод в эксплуатацию второй очереди „Лахта-центра“, в городе по-прежнему не хватает качественных офисных площадей большими блоками. Отсюда повышенный спрос на подготовленные рабочие места в коворкингах со стороны крупных корпораций. Сейчас действительно проще снять уже готовое место, даже если это чуть дороже, чем в классическом офисе, чем тратить деньги на ремонт, а потом — в случае второй волны — отправить персонал из свежееотремонтированного офиса на удаленку», — говорит он.

По данным на начало октября, средне-взвешенная арендная ставка на офисы класса А составляет 1915 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы, и 1321 рубль на офисы класса В. К концу года специалисты JLL прогнозируют снижение арендных ставок по мере увеличения объемов пустующих площадей на фоне низкого спроса. Корректировка коммерческих условий будет происходить за счет сокращения разницы между запрашиваемыми и достижимыми условиями аренды.

ОСОБЫЙ СЕГМЕНТ Николай Антонов считает, что в бизнес-центрах класса С сейчас наблюдается до 20–30% незанятых площадей. «О ставках в этом классе говорить нет смысла, поскольку там работают другие механизмы привлечения и удержания арендаторов. Там все очень индивидуально. Как и в предыдущий кризис, компании, которые из-за финансовых трудностей не могут себе позволить класс В, переезжают в офисы классом ниже. Иногда происходит миграция арендаторов из других локаций: где-то не договорились, собственник не дал скидку в острой фазе кризиса, возник конфликт», — поясняет он. → 22

КУДА СМОТРЯТ СОВРЕМЕННЫЕ ЗЕМЛЕВЛАДЕЛЬЦЫ

НА ФОНЕ РЕКОРДНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК С ЗЕМЛЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ВИДЯТ ДОВОЛЬНО ВЫСОКИМ ПОТЕНЦИАЛ FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТА. ВМЕСТЕ С ТЕМ ДЛЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПОДОБНЫХ УСЛУГ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ УЧАСТНИКАМ РЫНКА НЕОБХОДИМО ИМЕТЬ СЕРЬЕЗНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И КОМПЕТЕНЦИИ: ТОЛЬКО ТОГДА ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ ПРОЕКТ МОЖЕТ БЫТЬ УСПЕШНЫМ.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

За год в Санкт-Петербурге с рынка ушли 24 застройщика: по данным Единого реестра застройщиков, в октябре 2019 года их было 100, а в сентябре 2020 года на рынке строящейся недвижимости работало 76 компаний. В масштабах страны динамика схожа: с начала года обанкротились 73 застройщика. Объемы рынка уменьшились — новых проектов по совокупности причин выходит значительно меньше. Из основных факторов сужения предложения — сложность в получении проектного финансирования небольшими компаниями, осторожность в приобретении земли под редевелопмент, который требует многих изысканий и согласований, непрогнозируемый спрос на фоне нестабильной экономики и падения реальных доходов населения. Одно из решений для инвесторов и лендлордов в этой ситуации — обратиться за помощью к крупному игроку, который сможет осуществить полный цикл реализации проекта за вознаграждение.

Fee-девелопмент давно популярен в развитых странах, но в России пока идет по собственному пути. Полный цикл девелопмента практически никто не осуществляет, предлагая лишь отдельные компетенции. Тем не менее сейчас о намерении развивать это направление бизнеса заявляют сильные и профессиональные игроки, настаивая, что их знания и финансовые возможности смогут обеспечить инвесторам и собственникам земельных участков высокий уровень реализации девелоперских проектов.

ЕДИНИЧНЫЕ ПРИМЕРЫ По мнению экспертов, в настоящее время в России fee-девелопмент практически не развит, в отличие от большинства западных стран, где такая схема крайне распространена. Там классический вариант участия в качестве fee-девелопера предполагает полный цикл реализации проекта — от формирования концепции, оценки рисков и разработки финансовой схемы до получения всех необходимых разрешений и согласований, проектного финансирования, строительства объекта и его продажи. Такой «подрядчик» также может оказать поддержку на любом из этапов реализации проекта, если вдруг инвестор планирует какую-то работу выполнить исключительно своими силами. Поэтому услугами fee-девелоперов в развитых странах пользуются, как правило, собственники участков или объектов недвижимости, которые осознают, что из них можно извлечь хорошую прибыль, но девелопмент не является их профильной сферой бизнеса.

«У нас более распространена классическая форма девелопмента. Например,



GLORAX DEVELOPMENT АНОНСИРОВАЛА СОЗДАНИЕ ЗАКРЫТОГО ПАЕВОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОНДА GLORAX CAPITAL, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛИТ БОЛЕЕ ГИБКО И ВАРИАТИВНО ПОДХОДИТЬ К ВОПРОСУ ПРИОБРЕТЕНИЯ НОВЫХ АКТИВОВ

если у собственника есть участок, он будет его развивать в партнерстве с существующими девелоперскими компаниями: собственник входит в проект земель, а девелопер своим капиталом и компетенциями. По итогу девелопер расплачивается с собственником деньгами или метрами», — говорит Андрей Бойков, партнер Rusland SP.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, солидарен с господином Бойковым в том, что наш рынок существенно отстает от зарубежного, где распространено делегирование специализированных функций профессиональным компаниям. «В России компании тяготеют к тому, чтобы как можно больше функций и контроля над ними сосредоточить в своих руках», — констатирует господин Пашков.

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИГРОК В октябре стало известно, что президент Glorax Development Андрей Биржин намерен наращивать портфель проектов в Санкт-Петербурге, Москве, Нижнем Новгороде, Ленинградской и Московской областях, в том числе предложив рынку компетенции компании в статусе fee-девелопера. На данный момент Glorax Development находится в режиме переговоров с несколькими потенциальными партнерами. Компания анонсировала создание закрытого паевого инвестиционного фонда Glorax Capital, который, по словам вице-президента по развитию Glorax Development Дениса Лебедева, позволит более гиб-

ко и вариативно подходить к вопросу приобретения новых активов. Компания планирует совершенствовать продуктовую линейку — наибольший интерес для девелопера представляют проекты комфорт, бизнес и премиум-класса. Эксперты отмечают, что на рынке недвижимости Санкт-Петербурга Glorax Development имеет внушительный портфель проектов, в числе наиболее известных жилой комплекс Golden City, который реализуется на намывных территориях Васильевского острова, и проект масштабной застройки «серого пояса» Ligovsky City. Как отметили в Glorax Development, Денис Лебедев присоединился к команде как раз с целью развития направления fee-девелопмента.

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, поясняет, что хотя в Петербурге многие девелоперы анонсировали выход на рынок fee-девелопмента, пока успешных примеров реализованных проектов — единицы. В то же время на московском рынке недвижимости ряд таких проектов реализован известными игроками, в числе которых группа «Пик» и MR Group.

«Чтобы добиться успеха и обеспечить стабильный поток заказов, нужно быть очень сильным и профессиональным игроком с компетентной командой и эффектом масштаба. Еще одно важное обстоятельство — наличие собственного финансового ресурса, который позволит заходить в отдельные проекты в качестве партнера, разделяющего и инвестиционные риски», — говорит господин Косарев.

Также он отмечает, что зачастую у девелоперов такая инициатива появляется, если высвобождается компетентная команда после реализованного проекта или нескольких проектов.

РЕКОРДНЫЙ СПРОС В октябре аналитики консалтингового центра «Петербургская недвижимость» заявили, что количество сделок с землей в Санкт-Петербурге с начала 2020 года выросло в четыре раза. Аналитики объясняют резкий подъем спроса на земельные участки окончательным переходом девелоперов на работу по эскроу-счетах, а также выработанным банками форматом взаимодействия с застройщиками и сформулированным продуктом, включающими в себя, в том числе, финансирование по приобретению земли. По данным Rusland SP, лидерами по количеству сделок оказались Невский, Московский и Выборгский районы, а с точки зрения приобретенных объемов — Василеостровский. При этом, говорят эксперты, «закадовые» территории остаются популярными среди новых игроков, которые планируют выход на рынок Петербурга, а также крупных подрядных компаний, которые хотят перерастать в девелоперов.

«Кроме того, существует ряд компаний, которые специализируются на строительстве жилья именно в данных локациях», — говорит господин Бойков. Эксперт также замечает, что ранее многие земельные массивы приобретались инвесторами в рамках стратегии долгосрочного развития оптом, а сейчас некоторые собственники рассматривают возможность частичного выхода из проектов и продажи земли с готовой документацией сторонним инвесторам. По мнению господина Бойкова, в ближайшие полгода-год такие сделки могут завершиться, поскольку в настоящее время их участники находятся на активной стадии переговорного процесса.

«В период локдауна и сразу после него количество сделок с землей в Северной столице действительно рекордно увеличилось. Девелоперы вкладывали деньги в реальные активы, которые потом можно будет успешно развивать или продать. При этом часть из договоров заключалась в формате партнерства лендлорда и fee-девелопера без выкупа участка под будущую застройку», — подчеркнул господин Лебедев.

За три квартала этого года на земельном рынке города было реализовано 335 га земли под строительство при средней площади лота в 12 га. Эти показатели в четыре раза превышают цифры 2019 года. Такой объем сделок говорит о высоком потенциале направления fee-девелопмента, утверждают собеседники издания. ■

20 → Госпожа Волобуева отмечает, что большинство девелоперских проектов на офисном рынке было заморожено во втором и третьем кварталах текущего года, как минимум до начала 2021 года. «Таким образом, в среднесрочной перспективе не ожидается существенного прироста нового спекулятивного предложения. Данный факт наряду с невысокими объемами спроса приведет к еще большему усугублению отрицательной тенденции показателя чистого поглощения офисных площадей на рынке», — говорит она.

«До конца текущего года будет сохраняться острый дефицит офисных блоков в объектах класса А площадью более 1500 кв. м, особенно в центральных районах города», — делится мнением Нелли Алейникова, руководитель отдела корпоративных услуг и продаж коммерческой недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE.

Майя Харченко, заместитель директора отдела офисной недвижимости East Real, отмечает, что вернулся спрос на небольшие офисы площадью 200–300 кв. м: некоторые компании не стали принимать решение о переезде моментально, а несколько месяцев тестировали режим удаленного доступа для своих сотрудников. «Сейчас стало понятно, насколько можно сократить арендуемую площадь путем перевода части штата за пределы офиса. В некоторых случаях компании не готовы менять уровень объекта и осуществляют поиски по сегменту класса А класса, пытаясь сократить расходы на офис путем уменьшения площади офиса», — говорит она. За счет возникшей миграции освобождаются помещения на объектах, которые долгое время не располагали вакансией. «Это хороший шанс для компаний осуществить переезд и тем самым решить назревший вопрос с сокращением ежемесячных затрат и улучшить параметры локации и качества офисных помещений», — считает госпожа Харченко.

«Что касается крупных блоков 3000 кв. м и более, то такие арендаторы либо ставят на паузу вопрос переезда до прояснения ситуации с удаленным доступом, либо переходят в режим ожидания оптимального предложения. На сегодняшний день на рынке предложения происходит небольшая коррекция в сторону увеличения ввиду того, что некоторые прогнозируемые в начале года большие переезды не состоялись, а на рынок вышли несколько новых объектов — „Атлас Сити“, „Невский 1“, „Амбер Холл“, „Обводный 28“. Однако ожидать снижения ставки на фоне этого не стоит. Ноябрь-декабрь из года в год — период большого оживления, когда компании хотят успеть найти офис и осуществить переезд до окончания года», — говорит госпожа Харченко.

«Окончательно подвести итоги кризиса можно будет в конце финансового года — то есть в феврале-марте 2021-го. Компании подсчитают финансовые результаты, и, думаю, многие из них придут к необходимости сокращать расходы и на офис, и на сотрудников. Кто-то будет сокращен, кто-то выведен за штат, кто-то переведен на удаленный режим работы из соображений экономии. Думаю, после подведения компаниями неутешительных итогов года мы увидим новую волну спроса как на smart-офисы, так и на места в коворкингах», — резюмирует господин Антонов. ■

ГОРОД ПОБЕДИВШЕГО СЕРВИСА

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ДОЛЯ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ЭТОГО СЕГМЕНТА В ПЕТЕРБУРГЕ ДОСТИГЛА 83%. АНАЛИТИКИ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ОБЪЕМ ЮНИТОВ, ВЫКУПАЕМЫХ НЕ ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ, А ДЛЯ СДАЧИ В АРЕНДУ, В ПЕТЕРБУРГЕ ВЫРОС ПОЧТИ В ДЕСЯТЬ РАЗ: НИГДЕ БОЛЬШЕ В РОССИИ ПОДОБНОЙ КАРТИНЫ НЕ НАБЛЮДАЕТСЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



В ДЕЙСТВУЮЩИХ АПАРТ-ОТЕЛЯХ ЗАГРУЗКА ДАЖЕ В САМЫЕ ПРОВАЛЬНЫЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТУРИЗМА МЕСЯЦЫ НЕ ОПУСКАЛАСЬ НИЖЕ 45–50%

В Санкт-Петербурге наиболее развит формат сервисных апарт-отелей, доля такого предложения превышает 80% среди всех апарт-комплексов. Это прежде всего связано с развитым туризмом на территории города. Для сравнения, на московском рынке гораздо чаще встречается предложение в апарт-комплексах без гостиничного сервиса. Здесь рынок сервисных апарт-отелей только начинает развиваться.

«В Москве чаще встречаются апарт-отели в высоком сегменте, апарт-отели без отделки либо с предчистовой отделкой. В Петербурге же, напротив, практически все предложение представлено с отделкой „под ключ“ и часто с допуслугами мебелировки», — рассказал Роман Строилов, директор по развитию, партнер маркетингового агентства недвижимости «М2Маркет».

ИНСТРУМЕНТ С ПЛЮСАМИ По его словам, в качестве инвестиционного инструмента плюсами апарт-отелей являются возможность переориентации на долгосрочную аренду (в отличие от гостиницы) и более низкий порог входа, что обеспечивает больший уровень доходности по сравнению с квартирой, приобретенной для сдачи в наем.

«С учетом очередной волны девальвации рубля спрос на апарт-отели сейчас вырос. Они остаются реальным способом для инвесторов сохранить деньги и получить хорошую доходность», — полагает

директор группы «Аквилон» Виталий Коробов. С ним согласна Юлия Франц, директор по маркетингу компании «Лакта Плаза»: «Благодаря волатильности рубля, изменениям в налогообложении банковских вкладов интерес к инвестициям в доходные апарт-отели за последнее время увеличился».

Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», отмечает, что пандемия не повлияла на развитие сегмента: «В продуманных проектах с хорошей локацией, которые активно строятся, не только не было падения продаж, но было даже два сильных всплеска покупательской активности — в начале весны и затем с середины июля и до настоящего времени. В успешных проектах цены на квадратный метр в первом полугодии выросли на 3–5%, с июля по октябрь — на 5–10%. Дополнительного продвижения практически не понадобилось — две волны девальвации рубля все сделали за нас». Господин Антонов указывает, что в действующих апарт-отелях загрузка даже в самые провальные с точки зрения туризма месяцы не опускалась ниже 45–50%.

Сергей Мохнар, директор департаментов развития ГК «ПСК», говорит, что в Санкт-Петербурге доля сервисных апарт-отелей традиционно подавляющая. На данный момент около 82% предложения апарт-отелей приходится на долю сервисных. Еще 9% приходится на несервис-

ные, 5% — на рекреационные и 4% — на элитные.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, сообщила: «По итогам первого полугодия 2020 года в Санкт-Петербурге 83% всего номерного фонда рынка апарт-отелей относится к сервисному формату. С начала 2016 года количество сервисных апарт-отелей увеличилось почти в девять раз, вытеснив апарт-отели несервисного и рекреационного формата. Ситуация является уникальной по сравнению с остальными городами страны, в том числе с Москвой, где апарт-отели в основном предназначены для проживания и не предполагают профессионального управления».

СООТНОШЕНИЕ СТАБИЛИЗИРОВАЛОСЬ

«В ретроспективе доля сервисных апарт-отелей все время увеличивалась, но на данный момент соотношение стабилизировалось. В отличие от Москвы, в Петербурге апарт-отели строятся и продвигаются прежде всего как доходная недвижимость. Ставка в данном сегменте делается на инвестиционный продукт, интерес к которому дополнительно растет на фоне снижения доходности по банковским депозитам. По нашей практике такое позиционирование максимально оправданно: подавляющее число покупателей апарт-отелей в наших проектах рассматривает их под сдачу в аренду», — говорит господин Мохнар.

Директор по маркетингу компании PLG Александр Кречетов подсчитал, что на протяжении последних четырех лет доли сервисного предложения и спроса стабильно росли на 20–25% в квартал, демонстрируя максимальную динамику среди всех сегментов коммерческой недвижимости. Исключением стал второй квартал 2020 года, когда доля рекреационных форматов выросла больше из-за потребительского тренда на самоизоляцию.

Карина Шальнова, директор RBI PM, подсчитала, что сегодня на рынке Петербурга работает в общей сложности 24,5 тыс. юнитов, при этом на сервисные апартаменты приходится 19 тыс.

По данным Knight Frank St. Petersburg, по итогам первого полугодия 2020 года свободное предложение на рынке апартаментов насчитывало 6,3 тыс. юнитов общей площадью 216 тыс. кв. м. Общее снижение показателя с начала года составило 36% (в юнитах) и 47% (в кв. м) относительно первого полугодия 2019 года. Отсутствие новых проектов во втором квартале и активность покупателей в первом квартале текущего года вернули рынок к показателям предложения 2017–2018 годов. На фоне пандемии и кризиса в туристической отрасли девелоперы были сосредоточены на реализации существующих проектов, нежели на развитии и выводе на рынок нового предложения.

С начала 2020 года сокращение ассортимента наблюдалось во всех сегментах апартаментов на рынке. Однако количество свободных юнитов в рекреационных комплексах снизилось наиболее заметно — на 55% по сравнению с итогом 2019 года. В период с января по июнь 2020 года было введено в эксплуатацию шесть комплексов апартаментов, суммарное количество сданных юнитов составило 2,5 тыс. штук, что на 19% больше показателя первого полугодия 2019 года. Стоит отметить, что основная часть введенных объектов (61%) уже реализована, в частности, наиболее крупный из них — YE'S Marata на Социалистической улице, отмечают в Knight Frank St. Petersburg.

«В Москве подобный продукт практически не представлен. Там больше псевдожилья, люди пока менее ориентированы на профессиональную сдачу через управляющую компанию, предпочитают заниматься этим самостоятельно. Но я уверена, что в ближайшие пару лет тренд управления недвижимостью через специализированные профессиональные управляющие компании так же плотно затронет и Москву», — полагает госпожа Шальнова.

Господин Мохнарь говорит, что доходность апартаментов в Петербург составляет 8–16%, в зависимости от выбранной программы и конкретного объекта.

«Непосредственно для инвестиционных целей больше подходит сервисный тип апартаментов. Часто еще на этапе продаж проекта известна будущая управляющая компания либо гостиничный оператор, компания-застройщик предлагает клиенту выбрать один из вариантов получения доходности, которая может достигать 10–12%», — рассказывает господин Строилов.

Господин Кречетов говорит, что даже в период пика весенней пандемии загрузка апарт-отелей достигала 60% против 7% у гостиниц — благодаря большей гибкости и возможности переключиться на долгосрочный формат аренды. «Да, доходность инвесторов снизилась, так

как высокий туристический сезон в этом году не состоялся, тем не менее сервисная недвижимость показала положительную доходность на уровне 6–8%, что выше банковских депозитов. Привлекательна категория сервисных апартаментов и с точки зрения роста цены квадратного метра: только за 2020 год, несмотря на макроэкономику, цены здесь увеличились на 9–11%, а до конца года прирост может достигнуть 15%. При этом в рекреационных форматах рост стоимости „квadrата“ — единственный способ получения пассивной доходности», — рассуждает эксперт.

По данным Knight Frank St. Petersburg, по итогам июня 2020 года средние цены предложения увеличились на все типы апартаментов за исключением элитных (–14% с начала года), что связано с изменением структуры предложения в продаже. В остальных форматах цена квадратного метра апартаментов увеличилась в среднем диапазоне 3–9% относительно итогов 2019 года. Повышение спроса на загородные апарт-отели сопровождало их удорожанию: +9% по сравнению с итогами 2019 года. Кроме того, годовой рост цен (+23%) в рекреационных комплексах обусловлен ограниченным ассортиментом в продаже. Последнее пополнение предложения в рекреационном сегменте было зафиксировано два года назад («Образ жизни. Спортивная деревня» и «Русские сезоны» («Лесной корпус»)).

Основной тенденцией среди сервисных объектов стало предоставление дополнительных скидок и акций. Пытаясь привлечь покупателя, девелоперы анонсировали дисконт цены до 10% при единовременной оплате, предлагали разнообразные варианты рассрочки со сниженным первым взносом, а также субсидирование ипотеки.

Антон Агапов, директор по развитию сети апарт-отелей YE'S, замечает, что сегмент сервисных апарт-отелей в целом развивается по всему миру. Согласно данным Global Serviced Apartments Industry Report, по состоянию на 2020 год сегмент сервисных апартаментов насчитывает 1 254 753 юнита в более чем 160 странах. «При этом за год количество сервисных апартаментов выросло на 14,75%. Это колоссальный рост, которым не могут похвастаться другие сегменты коммерческой недвижимости. Сегмент апартаментов на текущий момент развивается в двух столицах и не представлен в регионах. При этом развитие идет в разных направлениях», — говорит господин Агапов. Он признает, что в столице формат больше развивается за счет псевдожилья: девелоперы строят жилые дома, но в статусе коммерческих помещений. Такие объекты не нуждаются в обеспечении социальной инфраструктурой (школы, детские сады) и, как правило, продаются дешевле классического жилья. «В сегменте сервисных апартаментов представлены единичные проекты. Интересно отметить слом тенденции: московские девелоперы все чаще начали рассматривать сегмент сервисных апарт-отелей как альтернативный вариант застройки земельных участков с коммерческим назначением на фоне снижающегося спроса на офисную и торговую недвижимость», — говорит господин Агапов. Уровень конкуренции в сегменте достаточно высок. В числе многие управляющие компании привлекают на свои проекты международные бренды — компании идут по европейскому пути, заключают он. ■

АВГУСТ ПОСЕЛИЛ НАДЕЖДУ

ЗАГРУЗКА ГОСТИНИЦ В ГОРОДАХ РОССИИ ПО ИТОГАМ АВГУСТА ПРИБЛИЗИЛАСЬ К ДОКРИЗИСНОМУ УРОВНЮ, ХОТЯ НА ФОНЕ НОВЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ, ВВОДИМЫХ РАЗЛИЧНЫМИ РЕГИОНАМИ, ДО ПОЛНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ВСЕ ЕЩЕ ДАЛЕКО. ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, ЭТО ПРОИЗОЙДЕТ НЕ РАНЕЕ 2022–2023 ГОДОВ.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Такой вывод сделали эксперты компании Cushman & Wakefield по итогам анализа объемов спроса в июле и августе 2020 года на отели Москвы, Санкт-Петербурга, Казани и Екатеринбурга. «С учетом впечатляющего всплеска внутреннего туризма летом 2020 года, больше других выиграли рынки, туристские достопримечательности которых совмещаются с комфортной и современной городской инфраструктурой. Немаловажным фактором также является возможность добраться до города на автомобиле. В эпоху высоких коронавирусных рисков россияне с большей готовностью путешествуют на средние дистанции на личном транспорте, что в августе обеспечило отличные среднемесячные показатели загрузки отелям Санкт-Петербурга и Казани», — отметила Марина Усенко, партнер департамента гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield.

В Санкт-Петербурге загрузка отелей в августе составила 52,1% — это кардинальное улучшение результатов мая и июня (4,2 и 9,3%, соответственно), когда в городе традиционно начинается сезон белых ночей. В то же время до уровня августа 2019 года (88,4%) все еще далеко.

В Казани уровень загрузки в августе превысил 58%, что является довольно успешным результатом даже на фоне августа 2019 года (72,9%). Для сравнения, в апреле и мае этого года казанские отели были заполнены лишь на 4,4 и 5,9% соответственно.

По сравнению с Казанью и Санкт-Петербургом гостиничный рынок Ека-

теринбурга в августе отчитался о более низкой среднерыночной загрузке — в пределах 43% (57,9% в августе 2019 года), что вполне сопоставимо с московскими результатами. Заполняемость отелей Москвы в августе составила 39,6% (в августе 2019 года — 88,9%).

В отличие от Москвы и Санкт-Петербурга, региональные рынки в меньшей степени зависят от зарубежного спроса. Именно поэтому они показывают меньшую глубину падения объемов продаж гостиничных услуг, вызванного внешними причинами, в данном случае — COVID-19. В частности, в отелях столицы доля иностранцев в среднем по году составляет 40%, в Санкт-Петербурге — около 50%. Поэтому как только границы оказались перекрыты, оба рынка быстро ощутили существенное падение объемов спроса.

На этом фоне крупные региональные рынки (например, Казань и Екатеринбург) традиционно развиваются в основном за счет внутреннего спроса. Доля иностранных гостей в отелях, как правило, не превышает 5–10%. В отличие от столичных рынков, полной приостановки бизнеса там не произошло во многом благодаря сохранению локального спроса. Этому способствовала продолжающаяся реализация крупных инвестиционных проектов регионального масштаба, а также короткие командировки и выезды на отдых.

Аналогичную тенденцию аналитики Cushman & Wakefield видят при сопоставлении мегаполисов и региональных городов в других странах. ■



В ЭПОХУ ВЫСОКИХ КОРОНАВИРУСНЫХ РИСКОВ РОССИЯНЕ С БОЛЬШЕЙ ГОТОВНОСТЬЮ ПУТЕШЕСТВУЮТ НА СРЕДНИЕ ДИСТАНЦИИ НА ЛИЧНОМ ТРАНСПОРТЕ, ЧТО В АВГУСТЕ ОБЕСПЕЧИЛО ОТЛИЧНЫЕ СРЕДНЕМЕСЯЧНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗАГРУЗКИ ОТЕЛЯМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И КАЗАНИ

ВАЛЮТНЫЙ ПРОВАЛ

СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ РФ ВПЕРВЫЕ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ ОПУСТИЛАСЬ НИЖЕ \$1 ТЫС.

ЯНА КУЗЬМИНА

Аналитики ЦИАН подвели итоги третьего квартала 2020 года на вторичном рынке недвижимости России. Средняя стоимость квадратного метра в долларовом выражении обновила пятилетний минимум: впервые с 2016 года она не смогла превысить отметку в \$1 тыс. В сравнении с началом 2016 года в рублевом выражении средняя цена «квадрата» на вторичном рынке РФ увеличилась на 4,3%. В долларах — снизилась на 11,5%. В выборку вошли российские города с численностью населения от 100 тыс. человек и объемом предложения в продаже от 100 квартир. Всего 128 городов, а также Московская и Ленинградская области.

МИЛЛИОННИКИ ДЕРЖАТСЯ По подсчетам аналитиков ЦИАН, средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке РФ составила по итогам третьего квартала 2020 года 76,7 тыс. рублей. За прошедший квартал средняя стоимость практически не изменилась — снижение составило 0,2% (во втором квартале 2020 года цена составляла 76,8 тыс. рублей).

В годовой динамике (в сравнении со вторым кварталом 2019 года) текущая средняя стоимость «квадрата» выше на 1,3% (в сентябре 2019 года средняя стоимость была равна 75,7 тыс. рублей). С начала 2020 года (относительно четвертого квартала 2019 года) отмечена минимальная отрицательная динамика на уровне 0,2% (с 77 тыс. рублей). В течение третьего квартала 2020 года стоимость вторичного жилья в РФ показывала разнонаправленную динамику. Впервые два месяца наблюдался минимальный прирост относительно предыдущего месяца (в июле +1%, в августе +0,4%). В сентябре рост сменился падением: по итогам сентября относительно августа цена просела на 1,6%.

Средний бюджет предложения вторичного рынка в целом по РФ (в городах с населением от 100 тыс. человек) составляет сегодня 4,58 млн рублей. За квартал бюджет вырос на 20 тыс. рублей, за год — на 110 тыс. рублей. Отдельно по городам

МИНИМАЛЬНЫЕ И МАКСИМАЛЬНЫЕ СРОКИ ЭКСПОЗИЦИИ КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ПО ГОРОДАМ РФ

МИНИМАЛЬНЫЙ СРЕДНИЙ СРОК ЭКСПОЗИЦИИ ОБЪЯВЛЕНИЯ			МАКСИМАЛЬНЫЙ СРЕДНИЙ СРОК ЭКСПОЗИЦИИ ОБЪЯВЛЕНИЯ		
РЕГИОН	КОЛИЧЕСТВО ДНЕЙ	ФО	РЕГИОН	КОЛИЧЕСТВО ДНЕЙ	ФО
ВЛАДИКАВКАЗ	33	СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ	ВОТКИНСК	105	ПРИВОЛЖСКИЙ
АРЗАМАС	36	ПРИВОЛЖСКИЙ	САРАНСК	95	ПРИВОЛЖСКИЙ
ВОЛГОДОНСК	39	ЮЖНЫЙ	ВЛАДИВОСТОК	89	ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ
ЧЕРЕПОВЕЦ	40	СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ	ЧЕБОКСАРЫ	81	ПРИВОЛЖСКИЙ
БАРНАУЛ	42	СИБИРСКИЙ	ЕССЕНТУКИ	78	СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

миллионникам динамика минимальна. За квартал цена выросла на 1,8% (до 99,2 тыс. рублей). За год прирост составил всего 0,9%. По итогам квартала наибольший рост отмечен в Омске (+6,2%) и Москве (+3,5%, где средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке составляет сегодня 219,9 тыс. рублей). В Санкт-Петербурге «квадрат» обойдется в среднем в 127,9 тыс. рублей (+2,1% за квартал).

В городах с населением от 500 тыс. до 1 млн человек средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке выросла до 60,4 тыс. рублей — на 1,8% за квартал и на 11,8% за год. По итогам третьего квартала 2020 года заметная положительная динамика отмечена в Ульяновске (+4,3%) и Астрахани (+4,2%).

Несмотря на относительную стабильность в рублевом выражении, вторичная недвижимость продолжает свое ценовое падение в иностранных валютах на фоне сохранения высокой волатильности. За третий квартал 2020 года средняя стоимость «квадрата» на вторичном рынке, как было отмечено, уменьшилась в рублях на 0,2%. Одновременно в долларовом выражении за тот же период стоимость снизилась на 12,4%, достигнув рекордно низких значений — \$960. Это абсолютный минимум за последние пять лет: с начала 2016 года средняя стоимость квадратного метра в целом по РФ впервые не смогла превысить отметку в тысячу долларов США.

За прошедшие пять лет (в сравнении с началом 2016 года, первым кварталом) в рублевом выражении средняя цена квадратного метра на вторичном рынке РФ уве-

личилась на 4,3%. В долларах — снизилась на 11,5%.

ОСЕННИЙ МАРАФОН По подсчетам ЦИАН, только для 11 из 128 российских городов (с численностью населения от 100 тыс. человек и объемом предложения в продаже от 100 квартир, а также в Московской и Ленинградской областях) по итогам третьего квартала средняя стоимость квадратного метра снизилась. Среди них — ни одного города с численностью населения от 500 тыс. человек. В 91% городов цена показала положительную динамику. В 32 городах средняя стоимость квадратного метра изменилась в пределах 1%. В разрезе федеральных округов по итогам квартала падение стоимости отмечено только для Южного ФО (–0,5%). Наибольший прирост стоимости зафиксирован в Дальневосточном ФО (+3,8%) и Уральском ФО (+3,3%).

По подсчетам аналитиков, средний срок экспозиции одного объявления на сайте ciан.ru составляет сегодня 56 дней (для городов с численностью населения от 100 тыс. и квартир, вышедших в продажу в 2020 году). Для сравнения, срок экспозиции в прошлом году составлял в среднем по РФ 64 дня. Таким образом, найти покупателя сегодня удастся примерно на неделю раньше, чем в прошлом году.

Минимальный период экспозиции квартиры (33 дня) зафиксирован во Владикавказе, Арзамасе (36) и Волгодонске (39). Дольше всего ищут покупателя (в среднем три месяца) — в Воткинске и Саранске. В Москве средний срок экспозиции — 52 дня (на 8 дней меньше, чем год назад). В Санкт-Петербурге — также 52 дня (–6 дней к прошлому году).

Практически по всем городам-миллионникам аналитики отметили снижение среднего срока экспозиции. Исключение — только Воронеж, где квартира стала продаваться в среднем на пять дней дольше, чем в прошлом году. Срок экспозиции только по городам-миллионникам соответствует средним по стране значениям — 51,8 дня. Самый продолжительный поиск покупателя — в Волгограде (в среднем 73 дня) и Самаре (64 дня). Быстрее всего, по статистике, удастся продать жилье в таких крупнейших городах РФ, как Красноярск (49 дней) и Ростов-на-Дону (50 дней). Примерно на три недели сократились сроки продажи вторичной недвижимости за год в Челябинске, Екатеринбурге и Омске. Чем больше площадь, тем больше времени требуется на продажу объекта. Для однокомнатных квартир в среднем это 51 день, для двухкомнатных — 55, для трехкомнатных — 61.

«Вторичный рынок на протяжении всего третьего квартала испытывал отток спроса в сегмент новостроек, — отмечает Алексей

Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН.— Причина — в государственной программе субсидирования ипотеки на первичном рынке и возможности совершать покупку дистанционно, в отличие от „вторички“, где покупатели отказываются заключать договоры без личного посещения объекта. Впрочем, в четвертом квартале может все измениться. Ожидаемое продление льготной ипотеки приведет к снижению ажиотажа на первичном рынке. К тому же стоимость квартир в строящихся корпусах во многих городах сопоставима или уже выше средних цен на готовое жилье. очередной виток девальвации рубля и минимальные ставки по депозитам стимулируют россиян вкладывать свободные средства в более надежные активы — квадратные метры, в том числе — в качестве источника пассивного дохода при сдаче в аренду. С точки зрения надежности и дополнительного источника заработка именно вторичный рынок выигрывает у „первички“. К тому же увеличивается доля сделок со свободными средствами — за счет закрытых депозитов и валютных конвертаций, поэтому вопрос величины ипотечной ставки будет менее актуальным, а это также выгодно именно для вторичного рынка».

СРЕДНИЕ СРОКИ ЭКСПОЗИЦИИ КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В ГОРОДАХ-МИЛЛИОННИКАХ

ГОРОД	СРЕДНИЙ СРОК	РАЗНИЦА
	ЭКСПОЗИЦИИ	С ПРОШЛЫМ
	ОБЪЯВЛЕНИЯ,	ГОДОМ
	ДНЕЙ	
ВОЛГОГРАД	73	-16
САМАРА	64	-10
ЧЕЛЯБИНСК	62	-20
КАЗАНЬ	57	0
НОВОСИБИРСК	53	-6
НИЖНИЙ НОВГОРОД	53	0
МОСКВА	52	-8
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	52	-6
ЕКАТЕРИНБУРГ	52	-22
ПЕРМЬ	52	-4
УФА	51	-6
РОСТОВ-НА-ДОНУ	51	-14
ВОРОНЕЖ	51	5
ОМСК	50	-21
КРАСНОЯРСК	49	-2

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА В ГОРОДАХ РФ

ПЕРИОД СРАВНЕНИЯ	ДИНАМИКА
ТЕКУЩАЯ СТОИМОСТЬ	76,7 ТЫС. РУБ.
ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ	-0,20%
ДИНАМИКА С НАЧАЛА ГОДА	-0,20%
ДИНАМИКА ЗА ГОД	1,30%

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА В ГОРОДАХ РФ

	СЕНТЯБРЬ 2020 ГОДА, СРЕДНЯЯ ЦЕНА	ДИНАМИКА	ДИНАМИКА
	КВ. М, ТЫС. РУБ.	ЗА КВАРТАЛ	ЗА ГОД
ВСЕ ГОРОДА РФ (С НАСЕЛЕНИЕМ БОЛЕЕ 100 ТЫС. ЖИТЕЛЕЙ)	76,7	-0,20%	1,30%
ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ	99,2	1,80%	0,90%
ГОРОДА С НАСЕЛЕНИЕМ ОТ 500 ТЫС. ДО 1 МЛН	60,4	4,10%	11,80%

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТОИМОСТЬ	ДИНАМИКА	ДИНАМИКА
	КВ. М, СЕНТЯБРЬ 2020 ГОДА, ТЫС. РУБ.	ЗА КВАРТАЛ	ЗА ГОД
ГОРОДА ЦЕНТРАЛЬНОГО ФО	102,3	1,10%	0,00%
ГОРОДА СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФО	97,7	1,50%	0,60%
ГОРОДА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФО	76,9	3,80%	15,90%
ГОРОДА ЮЖНОГО ФО	67,8	-0,50%	5,70%
ГОРОДА УРАЛЬСКОГО ФО	62,6	3,30%	6,90%
ГОРОДА СИБИРСКОГО ФО	62,4	2,90%	8,80%
ГОРОДА ПРИВОЛЖСКОГО ФО	55,2	0,50%	2,40%
ГОРОДА СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФО	51,5	3,20%	9,50%

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ВСЕ МЕДИЦИНСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ МОЖНО ОТНЕСТИ К УРОВНЮ СЛОЖНОСТИ, СВОЙСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННЫМ ОБЪЕКТАМ: В ТАКИХ ЗДАНИЯХ СОДЕРЖИТСЯ ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО РАЗЛИЧНЫХ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ, И ЭТО ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ СООРУЖЕНИЯ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЗДОРОВЬЯ

ПАНДЕМИЯ ПОСТАВИЛА ВОПРОСЫ БЫСТРОГО ВОЗВЕДЕНИЯ МЕДИЦИНСКИХ ОБЪЕКТОВ. ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СТРОИТЕЛЬСТВО ЗДАНИЙ ДЛЯ НУЖД ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ПО УРОВНЮ СЛОЖНОСТИ ЭКСПЕРТЫ СРАВНИВАЮТ С РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРОЕКТОВ. СОВРЕМЕННЫЕ МЕДУЧРЕЖДЕНИЯ В НАШЕЙ СТРАНЕ ПО КАЧЕСТВУ ВПОЛНЕ СОПОСТАВИМЫ С ЗАРУБЕЖНЫМИ АНАЛОГАМИ: ПРИ ЭТОМ ОСНОВНЫМ ЗАКАЗЧИКОМ ТАКИХ РАБОТ ЯВЛЯЕТСЯ ГОСУДАРСТВО, ВЫДВИГАЮЩЕЕ ВЫСОКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ИХ ВОЗВЕДЕНИЮ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

В Петербурге в ближайшие годы ожидается реализация ряда крупных проектов в сфере здравоохранения. Среди них — первый этап строительства и реконструкции комплекса зданий НМИЦ онкологии им. Петрова, предполагаемая стоимость которого составит 5,2 млрд рублей, источник финансирования — бюджетные средства. Еще один проект, на реализацию которого председатель правительства РФ Михаил Мишустин уже распорядился выделить 3,9 млрд рублей, — радиологический центр НМИЦ им. Алмазова в Петербурге, а также новое здание экстренной медпомощи для нужд Санкт-Петербургского научно-исследовательского института (НИИ) скорой помощи им. Джанелидзе с суммой контракта в 3,63 млрд рублей. Эксперты говорят, что любая больница — это самый сложный объект, для возведения которого существуют определенные регламенты, серьезно отличающиеся от применяемых в жилищном и офисном строительстве. Вместе с тем, считают собеседники издания, качество реализации таких проектов в России не отстает от зарубежных аналогов.

ПОВЫШЕННЫЙ УРОВЕНЬ СЛОЖНОСТИ

По мнению опрошенных экспертов, процесс проектирования и строительства объектов здравоохранения устроен намного сложнее, чем офисных зданий или жилых домов. «Строительство медицинских объектов всегда сложнее реализации проектов в жилищном или офисном девелопменте. Такие проекты требуют больших инвестиций за счет дорогостоящего оборудования и сложных инженерных систем», — отмечает Анна Сигалова, директор департамента финансовых рынков и инвестиций Colliers International.

По словам Сергея Сыча, руководителя департамента продаж и развития бизнеса компании CSD, все учреждения подобного назначения можно отнести к уровню сложности, свойственной промышленным объектам: в таких зданиях содержится огромное количество различных инженерных систем, и это один из главных элементов сооружения. «Ключевое значение имеет то, как спроектированы системы вентиляции, фильтрации, кондиционирования», — уточняет он. Это очень сильно усложняет компоновку разделов проекта и делает их более уникальными, поэтому объекты

здравоохранения вполне естественным и закономерным образом отличаются от большинства объектов гражданского строительства.

«Назначение здания диктует свои требования», — говорит Денис Купцов, региональный директор направления «Технологии для строительства» «Тримбл Рус». По его словам, строительство объектов здравоохранения идет с соблюдением большего количества норм и требований. «Если речь идет о проектировании больницы, то необходимо соблюдать, например, нормы расстояний и взаимного расположения корпусов, предусмотреть специфические системы внутренних коммуникаций, такие как пневмопочта, белье- и мусороудаление», — перечисляет он.

Олег Баранов, заместитель генерального директора компании «Метрополис», добавляет, что при проектировании объектов здравоохранения в первую очередь необходимо соблюсти нормы доступности для посетителей и санитарно-гигиенические требования. «Проектные решения напрямую зависят от вида услуг, которые планирует оказывать медицинское учреждение. Помимо членства в СРО, проектная организация должна содержать в своем штате высококвалифицированных специалистов, имеющих опыт работы с медицинскими объектами», — поясняет господин Баранов.

СОБЛЮСТИ ТРЕБОВАНИЯ В России заказчиком больниц, поликлиник и других зданий подобного назначения выступает в основном государство, а частные медицинские объекты составляют лишь небольшую часть от совокупного числа объектов здравоохранения. «У государства всегда очень высокие требования к возведению любых социальных учреждений. Они заключаются в соблюдении четко определенных требований, регламентов и более четких сроков. Для строительства медицинских объектов эти характеристики очень строгие. Если говорить о частных объектах, то стоит отметить, что они, кроме регламентированных характеристик, также обладают и определенными дополнительными требованиями заказчика, и эти требования не могут быть обобщенными, они связаны, например, с пожеланиями повышенного комфорта, увеличенных площадей», — отмечает господин Сыч.

Сейчас требования государственного и частного заказчика сближаются, говорят эксперты. «В обоих случаях заказчику необходимо высокое качество проработки проектной документации и строгий контроль за реализацией проекта», — указывает господин Купцов.

По словам господина Баранова, в отличие от частного заказчика, для реализации объектов здравоохранения для нужд госзаказа, как правило, требуется получение банковской гарантии на обеспечение заявки и/или на исполнение контракта, в связи с чем компания несет дополнительные расходы. «Так как при госзаказе в проекте, как правило, участвует несколько заинтересованных в конечном результате сторон, то согласование любых изменений в проектной документации требует значительно большего времени и ресурсов, чем у частного заказчика», — добавляет он.

ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ Стоимость строительства поликлиник и больниц формируется исходя из плановой стоимости оборудования одного больничного места, которая может быть разной и зависеть от того, в чем заключается специализация учреждения, насколько крупным оно должно быть и насколько сложными должны быть его инженерные системы. «В среднем строительство одного койко-места в хирургической больнице стоит приблизительно 3 млн рублей. В типичной больнице около 200 больничных мест, поэтому ее строительство обходится, соответственно, примерно в 600 млн рублей. Около 5% средств из этой суммы закладывается на проектирование», — объясняет господин Сыч, добавляя, что строительство инфекционных больниц стоит на 20–30% дешевле, так как их внутренняя инфраструктура не требует такой сложной проработки, как в хирургии. Но во время экстренного строительства эти процессы всегда дорожают, ведь начинают использоваться большие объемы внеплановых ресурсов, добавляет он.

«Исходя из нашего опыта средняя стоимость возведения объекта здравоохранения в Москве, выполненного по индивидуальному проекту, без стоимости технологического оборудования, составляет от 130 до 160 тыс. рублей за квадрат-

ный метр. При этом стоимость технологического оборудования может составлять существенную часть в смете строительства и достигать до 60% от общей стоимости объекта», — говорит господин Баранов.

ОБЕСПЕЧИТЬ КАЧЕСТВО Современные объекты здравоохранения в России по качеству вполне сопоставимы с европейскими и американскими, считают собеседники издания. «Один из таких — комплексная реконструкция и новое строительство Красноярской краевой клинической больницы. Это принципиально новый для региона, да и для России в целом, медицинский объект, выполненный по самым высоким мировым стандартам строительства и с использованием BIM-технологии. Безусловно, радует тот факт, что число таких проектов в России увеличивается», — отмечает господин Купцов.

По словам господина Сыча, самым ярким свежим примером применения BIM-технологий в проектировании и строительстве стала новая инфекционная больница в поселении Вороновское в Новой Москве. «Она была возведена всего лишь за один месяц. Примеров таких рекордных сроков еще не было нигде», — говорит господин Сыч, добавляя, что у этого объекта, конечно же, есть BIM-модель, над которой трудились около 400 специалистов. По его словам, срок подготовки проектной документации по этому объекту был сокращен примерно в десять раз, а все технические решения были сделаны за пять дней. «Уже существует план по возведению еще нескольких поликлиник в Новомосковском административном округе с применением BIM-технологий, например, поликлиники в поселении Мосрентген», — рассказывает он.

По мнению господина Баранова, применение BIM-технологий позволяет улучшить качество проектной документации, увеличить производительность труда, особенно в случае необходимости корректировки проектной документации, ускорить процесс согласования технических решений, так как информационная модель дает наглядное представление всего проекта и позволяет оперативно принимать решения о возможности изменения архитектурных, конструктивных и инженерных решений. ■

СКЛАДСКОЙ ДЕФИЦИТ РАСТЕТ

ЗА ТРИ КВАРТАЛА 2020 ГОДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ БЫЛИ ВВЕДЕНЫ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЧЕТЫРЕ СКЛАДСКИХ ОБЪЕКТА ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 107,2 ТЫС. КВ. М, ЧТО НА 20% ПРЕВЫШАЕТ ПОКАЗАТЕЛЬ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА 2019 ГОДА.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным Colliers International, за девять месяцев 2020 года уровень вакантных площадей в качественных складских объектах составил 1,9%, это минимальное значение за последние семь лет. В абсолютном выражении незанятыми остаются 60,5 тыс. кв. м площадей, подсчитали в компании. На рынке также появляется дополнительное предложение за счет предоставления складских площадей в субаренду. В среднем в результате сокращения и оптимизации занимаемых площадей крупные арендаторы могут высвободить 1–2 тыс. кв. м для дальнейшей сдачи в аренду.

СПРОС СТАБИЛЕН Снижение уровня вакантных площадей обусловлено стабильным спросом со стороны торговых, дистрибуционных и логистических компаний, а также высоким уровнем заполняемости новых спекулятивных объектов до ввода в эксплуатацию (более 70%). В результате, несмотря на рост объема предложения, появление новых спекулятивных площадей не привело к увеличению среднерыночного уровня вакантности.

Пандемия и экономическая неопределенность почти не оказали влияния на активность компаний-арендаторов, говорят в Colliers International, совокупный объем сделок продажи и аренды складских площадей по итогам девяти месяцев 2020 года остался на уровне прошлого года, составив 208 тыс. кв. м (против 211 тыс. кв. м за аналогичный период 2019 года). Основными драйверами спроса стали компании, наименее пострадавшие во время коронакризиса: онлайн-ритейлеры, федеральные торговые сети, фармацевтические и логистические компании. Торговые и дистрибуционные компании сформировали наибольшую долю реализованных площадей — 44% от общего объема спроса. Далее следуют логистические и производственные компании, на долю которых приходится 28 и 25% соответственно.

Всего по итогам третьего квартала было реализовано 45,6 тыс. кв. м площадей. Половину объема спроса — 23 тыс. кв. м сформировали сделки аренды с участием компаний-производителей, из которых наибольшая доля (79%) пришлась на производителей алкогольной продукции. Сделки заключили пивоваренная компания «Балтика» и ЗАО «Игристые вина». Для арендаторов данного профиля характерны заинтересованность в крупных блоках в высококачественных технически оснащенных объектах на длительный срок.

СКЛАДСКОЙ РЕНЕССАНС Алена Волобуева, руководитель отдела исследований рынка Maris в ассоциации с CBRE, полагает, что рынок индустриально-складской недвижимости Санкт-Петербурга переживает настоящий период ренессанса. «В условиях ограничений импорта ино-

странных товаров в связи с закрытием границ и приостановкой международного сообщения с целью предотвращения распространения пандемии COVID-19, а также из-за возросшего курса иностранных валют российские производители приобретают все больше конкурентных преимуществ на фоне своих иностранных коллег. Наряду с этим зарубежные компании стараются нарастить долю локализации производства внутри страны с целью нивелирования зависимости производственных процессов от фактора ограничения трансграничного сообщения», — рассуждает эксперт.

Всего за январь — сентябрь 2020 года в Санкт-Петербурге и Ленинградской области были введены в эксплуатацию четыре складских объекта общей площадью 107,2 тыс. кв. м, что на 20% превышает показатель аналогичного периода 2019 года. Три из четырех объектов были реализованы по схеме built-to-suit. В том числе два объекта были построены для собственных нужд компаний: в начале года на территории индустриального парка «PNK Парк Софийская КАД» в эксплуатацию был введен складской корпус логистической компании Maersk (27,3 тыс. кв. м), а в третьем квартале на площадке комплекса «Raum Бурги» разместился немецкий производитель тормозных систем для железнодорожного транспорта Knorr-Bremse (14,5 тыс. кв. м). Еще один объект был построен в «PNK Парк Софийская КАД» для компании «Марвел-Логистика» (61,9 тыс. кв. м) для последующей сдачи в аренду клиентам компании.

ПО СХЕМЕ BUILT-TO-SUIT В третьем квартале 2020 года сегмент складской и индустриальной недвижимости не увидел снижения арендных ставок. Напротив, за 12 месяцев средние арендные ставки в классе А выросли на 2%, до 4440 рублей за квадратный метр в год, в классе В — на 5%, до 3720 рублей за квадратный метр в год (без учета операционных расходов и НДС). Рынок испытывает ротацию в некоторых существующих объектах. Часть арендаторов, у которых есть возможность выйти из существующих договоров, рассматривает менее дорогие складские комплексы классов В и С, частично жертвуя локацией и техническим оснащением склада в пользу экономии. В то же время интерес к качественным объектам класса А продолжают проявлять логистические, торговые и дистрибуционные компании, наименее пострадавшие в кризис. Так, онлайн-магазин продуктов «Утконос» начал подготовку к выходу в Санкт-Петербург: ритейлер арендовал склад в логистическом терминале на юге города (9,5 тыс. кв. м).

«На фоне сохранения запрашиваемых ставок на докризисном уровне, низкой доли вакантных площадей и практиче-

ски полного отсутствия на рынке блоков размером больше 10 тыс. кв. м строительство по схеме built-to-suit остается наиболее привлекательной опцией. На сделки данного формата пришлось 39% от реализованных площадей. Основными потребителями складов built-to-suit остаются торговые сети и логистические компании», — поясняет Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге. — Ограниченная доступность существующих складов также привела к росту числа предварительных договоров аренды, pre-let-сделок в строящихся спекулятивных объектах».

Несмотря на то, что объем сделок по схеме built-to-suit несколько сократился в 2020 году, уровень активности в сфере индустриального девелопмента не снизился. «За период с января по сентябрь 2020 года производственными компаниями для собственных нужд введено в эксплуатацию, по предварительным оценкам, около 150 тыс. кв. м, что сопоставимо с объемами ввода производственных мощностей за девять месяцев 2019 года. По числу выданных разрешений на строительство производственных объектов на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области показатель 2020 года идентичен индикатору 2019-го», — рассказала госпожа Волобуева.

Стремительный рост объемов интернет-торговли, особенно в сегменте продуктового ритейла, поддерживал спрос на аренду складских помещений в Санкт-Петербурге на достаточно высоком уровне. Заморозка крупных спекулятивных девелоперских проектов привела к усугублению проблемы дефицита качественных складских площадей на рынке. «Данный фактор, несомненно, в среднесрочной перспективе спровоцирует рост спроса в сегменте built-to-suit при условии продления сроков действия моратория на банкротства и сохранения относительно стабильной экономической и эпидемиологической ситуации в регионе, как уже отмечалось ранее. При сохранении интереса потенциальных арендаторов к качественным складским площадям в регионе

на достаточно высоком уровне коэффициент трансформации запросов в реальные сделки был в третьем квартале существенно ниже, что отчасти обусловлено увеличением периода принятия бизнес-решений. Многие компании затягивают процесс в связи с угрозой введения второй волны ограничительных мер с целью предотвращения пандемии COVID-19», — говорит Алена Волобуева.

Дмитрий Пилевин, управляющий фондом «ПНК Девелопмент» и инвестиционной стратегией PNK Rental, говорит, что еще одна тенденция последних месяцев — резко возросший интерес к инвестициям в арендованные объекты с уже сформированным арендным потоком. «Это связано, в том числе, с ростом интереса к инвестициям как таковым. И многие обращают внимание на индустриальную недвижимость, потому что такие инвестиции считаются консервативными», — отмечает он.

Александра Селезнева, коммерческий директор компании «Ориентир», подтверждает: «Интерес инвесторов к складам не является большой неожиданностью. Ситуацию, в которой с развитием онлайн-ритейла все менее востребованными становятся торговые помещения и все более — складские, мы уже не первый год наблюдаем в западных странах. С введением карантинных мер эти тенденции только усилились. Кроме того, складов почти не коснулись проблемы с ограничением работы (как в торговле) и сокращением необходимых компаниям площадей (как в офисах), что также склоняет инвесторов в сторону складской недвижимости для диверсификации портфеля и пополнения его дополнительными источниками арендного дохода».

Филипп Чайка, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости IPG.Estate, прогнозирует: «Если пандемия постепенно пойдет на спад, то в 2021 году девелоперы будут активно анонсировать ввод новых спекулятивных проектов, строить и сдавать объекты, которые точно будут востребованными, — особенно склады класса А». ■

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СОБРАЛИ ПОД ОДНОЙ КРЫШЕЙ

С 18 по 20 ноября 2020 года в «Экспофоруме» будет проходить международный форум «Российский промышленник».

Участники представят промышленный потенциал предприятий Санкт-Петербурга, Москвы и регионов России. Разделы выставочной экспозиции охватят сферы машиностроения, металлообработки, станкостроения, автоматизации, приборостроения и электроники. В этом году одновременно на одной площадке состоятся четыре крупных промышленных мероприятия. Под единым брендом «Форум поставщиков: промышленный нетворкинг» пройдут международный форум «Российский промышленник», Петербургский международный инновационный форум (ПМИФ), выставка-конгресс «Защита от коррозии» и международная выставка «Сварка/Welding». Все мероприятия включены в сводный план участия Минпромторга в выставочных и конгрессных мероприятиях в 2020 году.

Основной темой форума 2020 станет «Технологический прорыв в условиях ограничений». Участники экспозиции ожидают насыщенная конгрессная программа, которая предусматривает использование формата онлайн-мероприятий. Особое внимание будет уделено формам поддержки новых разработок, вопросам сертификации и защиты прав с участием представителей Минпромторга РФ и Роспатента. **Денис Кожин**

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.**

Квартира с отделкой ждёт вас дома!

от 3,5 млн руб.

