

36 → «Из новшеств — в городе все чаще стали появляться проекты с механизированными/пазовыми парковками. Машины поднимаются на второй ярус при помощи подъемников, что позволяет создать в проекте больше парковочных мест, не прибегая к возведению дополнительного этажа», — отмечает госпожа Конвей.

Всеволод Глазунов говорит: «Что касается изменений, то мы наблюдаем ужесточение требований по обеспеченности проектов парковочными местами. Еще

одна тенденция — отказ девелоперов от парковок-этажерок, популярных даже в проектах комфорт-класса еще несколько лет назад. Застройщики понимают, что отдельно стоящий паркинг, хоть и дешевле в реализации, но уже не так интересен потребителю, выбирающему качественную недвижимость в городских локациях: во-первых, он не отвечает требованиям по организации современной комфортной среды проживания, во-вторых, не дает никаких преимуществ жителю с точ-

ки зрения удобства пользования, кроме гарантии припарковать свой автомобиль недалеко от дома. При этом современный покупатель отдает предпочтение проектам не просто с теплым подземным паркингом, а с возможностью спуститься на лифте прямо со своего этажа, не выходя на улицу».

Руслан Сырцов, коммерческий директор Glorax Development, замечает, что сейчас продуманные проекты предусматривают подземные паркинги с доступом

на этаж на лифте. Он согласен с коллегой из Legenda: «Открытые отдельно стоящие здания не так удобны для владельцев автомобилей, поэтому постепенно застройщики от них отказываются. Во многих домах есть возможность оборудовать в подземном паркинге места для зарядки электромобилей и мойки — это один из трендов создания комфортной среды для жителей дома, которые не просто покупают жилье, но также хотят иметь рядом всю необходимую инфраструктуру». ■

ЮНИТЫ ПОТЯНУЛИСЬ К ЖИЛЬЮ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОС СПРОС НА НЕСЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ СОБСТВЕННОГО ПРОЖИВАНИЯ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ СНИЖЕНИЕ ТУРПОТОКА ПОСТАВИЛО ПОД ВОПРОС СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПРОГРАММЫ ДОХОДНОСТИ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ. ДЕНИС КОЖИН

К такому выводу пришли аналитики консалтинговой компании Colliers International. В третьем квартале спрос на городские апартаменты вернулся к докризисным показателям после драматического снижения во втором квартале. Так, если в первом квартале 2020 года объем реализованных площадей на первичном рынке апартаментов составлял 26,7 тыс. кв. м, то в апреле — июне продажи апартаментов снизились до 11 тыс. кв. м. По итогам третьего квартала уровень спроса восстановился до 27 тыс. кв. м.

Хотя объем проданной площади превысил уровень первого квартала, количество реализованных лотов уменьшилось с 1000 до 700 юнитов, что говорит об увеличении площади каждого проданного лота: средняя площадь реализованного апартаменты выросла с 26 кв. м в первом квартале 2020 года до 38 кв. м в третьем квартале 2020 года.

Это связано с изменением структуры спроса: в третьем квартале покупатели проявляли повышенный интерес к несервисным апартаментам, предназначенным для собственного проживания (buy-to-live). За июль — сентябрь доля несервисных апартаментов в общем объеме спроса составила 45%, что на 19% выше показателя первого квартала 2020 года. Преимущественным спросом пользовались проекты бизнес- и элит-класса: на них пришлось 66% от количества реализованных несервисных апартаментов. Например, в проекте Royal Park за третий квартал 2020 года было продано 37 элитных апартаментов площадью более 3,2 тыс. кв. м.

«На фоне рекордного роста цен на первичном рынке жилья многие покупатели стали рассматривать альтернативные варианты — вторичное жилье и апартаменты. За счет снижения ключевой ставки ЦБ ипотечные предложения стали более привлекательными и в этих сегментах», — поясняет Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге. — Смещение спроса в сторону несервисных апартаментов также логично: покупатели рассчитывают на надежное вложение средств, нежели на доход. Как правило, комплексы апартаментов бизнес- и элит-класса расположены в локациях, где стоимость качественной недвижимости будет



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

МАКСИМАЛЬНУЮ ДИНАМИКУ ЦЕН ПОКАЗАЛИ НЕСЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ КОМФОРТ-КЛАССА, ГДЕ ЗА ГОД СРЕДНИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ВЫРОС НА 26%

долгосрочно расти. В то же время нулевой турпоток во время пандемии поставил под сомнение существующие программы доходности в некоторых проектах сервисных апартаментов».

Что касается цен, то максимальную динамику показали несервисные апартаменты комфорт-класса, где за год средний показатель вырос на 26% и составил 153 тыс. рублей за квадратный метр.

В бизнес-классе показатель за год увеличился на 8%, до 205 тыс. рублей за квадратный метр. Для сравнения, в третьем квартале стоимость жилой недвижимости бизнес-класса составила 198 тыс. рублей за квадратный метр, премиум-класса — 280 тыс. рублей.

Рост цен в несервисных апартаментах комфорт-класса обусловлен повышением уровня готовности проектов при от-

сутствии нового предложения, а также изменением состава экспозиции: были завершены продажи в проектах с низкой стоимостью. Повышение стоимости несервисных апартаментов бизнес-класса связано с дефицитом предложения: по состоянию на конец сентября в стадии продаж находилось чуть более 100 тыс. кв. м.

Что касается сервисных апартаментов (buy-to-let), то прирост средней стоимости квадратного метра в проектах комфорт- и бизнес-класса составил 24 и 4% соответственно. В абсолютных выражениях цены достигли 145 тыс. рублей за квадратный метр в комфорт-классе и 198 тыс. рублей в бизнес-классе. Помимо повышения уровня готовности проектов и перехода на проектное финансирование, на рост цен также повлияло улучшение концепций новых проектов: девелоперы активнее привлекали международных операторов для управления апарт-отелями.

«Пандемия и значительное снижение туристического потока сделали вопрос реальной доходности сервисных апартаментов наиболее актуальным. Теперь при выборе проекта для инвестиций интерес покупателей все больше будет смещаться в сторону девелоперов и управляющих компаний, в портфелях которых уже имеются успешно функционирующие проекты», — заключает господин Косарев.

В 2020 году рынок апартаментов пополнился тремя объектами: cOASIS Vertical, новый корпус в составе комплекса апартаментов Valo, а также комплекс элитных несервисных апартаментов «Дом Балле» от компании «Mega Хаус». При этом проекты cOASIS Vertical и Valo будут работать под международными брендами — Ramada Encore от Wyndham и Mercure от Accor Hotels соответственно. С начала года в эксплуатацию были введены два проекта апартаментов общей площадью 47,7 тыс. кв. м: YE'S Marata (ГК «Пионер») и Vertical We&I (Becar). Оба комплекса начали функционировать в третьем квартале 2020 года.

На данный момент объем первичного рынка апартаментов составляет более 700 тыс. кв. м в 32 проектах. Более 75% от этого объема сосредоточено в 19 проектах сервисного формата, резюмируют в Colliers International. ■

АПАРТАМЕНТЫ