Александр Андрианов, первый вице-президент компании Glorax Development:
«Покупатели готовы доплачивать за жилье в действительно знаковых проектах» | **15**

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Недвижимость

Среда 16 декабря 2020 №231 (6952 с момента возобновления издания)

spb.kommersant.ru

Цветные тематические страницы №13–16
являются составной частью газеты «Коммерсантъ».
Зарегистрировано в Роскомнадзоре ПИ № ФС77-76924 9 октября 2019 года.
Распространяются только в составе газеты.
Подписчики получат цветные тематические страницы:
«Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Лизинг», «Стиль» и другие.

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
GLORAX DEVELOPMENT
Реклама

14 | Доля квартир с отделкой на рынке Санкт-Петербурга продолжает расти

15 | Во всех сегментах рынка строящегося жилья наблюдается тренд на снижение средней площади квартир

Намывные территории Васильевского острова — это новый район с уникальными видовыми характеристиками и интересными архитектурными решениями жилых комплексов. Инвестиционная привлекательность жилья в бизнес-сегменте здесь одна из самых высоких в городе. Собеседники „Ъ“ убеждены, что со временем это место станет одним из самых привлекательных в Петербурге, куда будут переезжать горожане для повышения качества жизни.

Намывная перспектива

— новые территории —

В мировой практике намывные территории ассоциируются прежде всего с небольшими островными или полуостровными государствами (ОАЭ, Мальдивы), где экономика ориентируется, в том числе, на развитие стандартизированных курортных зон и жилья с вечным солнцем. «Однако в сложном северном климате есть своя особая красота, которую подчеркивают естественная география и ландшафт Балтийского залива, что является своеобразным преимуществом»,— отмечает Хорен Морозов, управляющий партнер архитектурного бюро Front Architecture, добавляя, что Россия имеет богатый опыт возведения искусственных островов еще со времен Петра I. Так, бывшие болотные территории стали впоследствии оживленными и активно застраиваемыми локациями Петербурга. «Практика намыва развивалась и в советское время. Путем объединения островов в городе появился наиболее крупный участок в составе острова Декабристов. И в постсоветский период осваивание заболоченных территорий в Петербурге продолжилась. Трудно поверить, но многие „приграничные“ жилые кварталы города когда-то были болотами»,— рассказывает господин Морозов.

По словам эксперта, Петербург обладает отличными условиями для возведения искусственных насыпей. «Особенности локации на берегу залива, водное окружение и, скажем так, исторический опыт способствуют созданию качественной, гармоничной, соответствующей времени современной недвижимости с отличным видом на естественные водные просторы и гладь»,— убежден он. Это естественное развитие города, которое не затрагивает историческую застройку, но позволяет расти. Такая практика есть и в Европе, например в Голландии. «Осушение водных территорий государства привело к значительному увеличению материковой площади. Сама по себе обширная мелководная акватория Финского залива дает возможность для создания намывных территорий за счет положительных гидрологических условий»,— объясняет господин Морозов.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В перспективе 10–15 лет появление в Петербурге новых намывных территорий видится неочевидным, говорят эксперты, исключения могут составить лишь обособленные кластеры

Огромные возможности

Если рассматривать вопрос радикально, то можно засыпать всю территорию от города до дамбы, считает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg. Площадь намыва в таком случае может составить 28 тыс. га — по сути, можно построить еще один город на 7,8 млн человек. «Это почти полтора Петербурга или шесть Эстоний, например. Но есть ряд сложностей»,— указывает господин Пашков. Во-первых, территорию надо намыть. Причем либо нужны специальные технологии, чтобы быстро консолидировалась земля, либо нужно выдержать время, чтобы грунты осели и уплотнились, поскольку в противном случае намыв может просто начать расползаться. «Намыв — это новая территория, на которую нужно затянуть сети: главные источники, точки подключения, от которых нужно тянуть магистральные сети; нужно создавать всю улично-дорожную сеть. То есть основные трудности связаны с созданием самой земли и ее подготовкой. Отчасти для намыва характерны и проблемы при любом строительстве greenfield: инфраструктуры, сложившей городской среды, транспортной инфраструктуры — нет, все это надо создавать с нуля»,— перечисляет эксперт.

На данный момент в Петербурге создается только одна намывная территория — «Морской фасад» на Васильевском острове. «Была идея сделать намыв в районе Сестрорецка, но она так и не реализовалась: город не захотел вкладываться в подготовку инженерной инфраструктуры, и проект в итоге оказался крайне невыгодным»,— говорит Дмитрий Лехмус, партнер Rusland SP. Что касается намыва на Васильевском, то это довольно плотно застраиваемая территория с хорошими видовыми характеристиками, которая пользуется высоким спросом у девелоперов: намыв расположен почти в центре города, на берегу залива, квартиры здесь крайне востребованы и уже в целом решен вопрос с коммуникациями, уверен эксперт.

По словам собеседников издания, с точки зрения строительно-монтажных работ вести стройку получается не дороже, чем на ненамывных территориях. «Однако на первых зашедших сюда застройщиков легли дополнительные обременения в виде строительства за свой счет дорог и подведения инфраструктуры»,— объясняет господин Лехмус. По его мнению, если есть большое желание и огромные ресурсы, можно согласовать с городом еще какие-то места под новые намывные территории. «Но, как мы видим, пока это единственный проект, который удалось реализовать»,— указывает он.

В перспективе 10–15 лет появление в Петербурге новых намывных территорий видится неочевидным, говорят эксперты, исключения могут лишь составить обособленные кластеры, созданные на небольших участках под строительство дорогой недвижимости. При этом в долгосрочной перспективе в качестве намывных локаций эксперты называют Красносельский и Приморский районы.

Уникальные виды

Видовое жилье в Санкт-Петербурге всегда пользовалось особенным спросом благодаря не только своей исторической ценности и уникальных архитектурных сооружений, но и виду на воду. «Намывные территории Васильевского острова все еще весьма конкурентоспособны: если первые проекты выходили в эконом-сегменте, то сейчас проекты имеют уникальный архитектурный облик, собственную инфраструктуру и особые видовые характеристики»,— рассказывает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International. Тем более что пространства много: недавно стало известно о планах расширения северной части острова «Группой ЛСР», которая приобрела почти за 3 млрд рублей право на намыв и создание 143 га, на которых к 2034 году будет построено около 2 млн кв. м жилья.

«На данный момент девелопер уже реализует проект „Морская набережная“, включающий более 9 тыс. квартир. Также известно о покупке площадки компанией „Аквилон“ и о новом квартале в составе проекта Golden City компании Glorax Development»,— уточняет госпожа Конвей. Однако намыв выйдет на пик своей привлекательности после того, как территория обретет всю необходимую транспортную и социальную инфраструктуру: здесь появятся новая набережная, парк, несколько детских садов и школ. «При этом драйверы Василеостровского района неизменны: близость к центру, определенная автономность локации и романтика залива»,— добавляет эксперт.

Денис Лебедев, вице-президент по развитию Glorax Development, также уверен в потенциале намывных территорий. «Локация сочетает в себе ряд преимуществ: богатый выбор видовых квартир, береговая линия для пробежек и прогулок, чего так не хватает горожанам, близость центра — до Невского проспекта менее 10 км, быстрый и удобный выезд на Западный скоростной диаметр, по которому можно быстро добраться в аэропорт и другие районы Петербурга»,— соглашается с коллегой господин Лебедев. А еще это достаточно большие территории, которые позволяют реализовывать масштабные проекты со своей инфраструктурой, формирующей комфортную среду для жизни, работы и отдыха. Компания Glorax Development с 2017 года возводит здесь ЖК Golden City на первой береговой линии Финского залива. После завершения строительства на территории 15 га должно появиться 450 тыс. кв. м недвижимости: пять жилых кварталов бизнес-класса, а также многофункциональный кластер площадью 110 тыс. кв. м. Более трети квартир ЖК — видовые.

«Город планирует здесь новую станцию метро „Морской фасад“, которая расположится рядом с одноименным пассажирским портом, будет совершенствоваться дорожная сеть»,— добавляет Денис Лебедев. При этом, по его мнению, инвестиционная привлекательность жилья в бизнес-сегменте на намыве одна из самых высоких. «С момента старта продаж стоимость квадратного метра в домах первой и второй очередей проекта Golden City увеличилась на 50–60%. В ближайшие пять лет эта локация может стать одним из самых модных районов города, куда стремятся переехать те, кто хочет повысить качество жизни»,— уверен он.

Мария Кузнецова

Ставка на зодчество

— архитектура —

Архитектурный облик здания, подчеркивающий уникальность локации,— один из первостепенных критериев привлекательности жилого комплекса, придающий ему дополнительную ценность. При этом участие в проекте именитого архитектора может стать стимулом для покупки такого жилья задолго до его официального вывода на рынок.

Требования покупателя к недвижимости сейчас значительно расширились. «Парадигма выбора квартиры уходит от покупки квадратных метров к комплексному подходу. Как правило, чем выше класс недвижимости, тем больше удельный вес „внешних факторов“, которые включают архитектурную и концептуальную целостность проекта, комфорт проживания в однородной социальной среде и „личные“ границы жилого комплекса»,— полагает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International.

По словам Руслана Сырцова, коммерческого директора компании Glorax Development, при разработке концепции в проектах компании архитектурное решение играет ведущую роль. «Под него создается благоустройство, стиль общественных пространство также отражает основную философию, которую диктуют внешние формы»,— добавляет он. При этом госпожа Конвей замечает, что зачастую имя привлеченного архитектора является отражением внимательного к деталям девелопера, создающего не просто квадратные метры для комфортного проживания, а архитектурный объект, достойный наследия ЮНЕСКО.

Качественная реализация

Архитектура жилых комплексов — это очень широкое понятие, включающее конфигурацию и этажность жилых домов, социальных объектов, магазинов, а также инфраструктуру комплекса — подъездные дороги, тротуары, детские площадки, освещение и многое другое, рассказывает президент межотраслевой ассоциации саморегулируемых организаций в области строительства и проектирования «Синергия» Александра Белоус. «Все это очевидным образом влияет на стоимость жилья. Кроме того, важными ценовыми факторами являются колористическое решение строительных объектов, планировка жилых помещений и их инженерно-техническое обеспечение: наличие кондиционеров, остекление балконов и лоджий, слаботочные системы (интернет, телевидение и телефония)»,— говорит госпожа Белоус.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что хорошие заложенные в архитектуру идеи и их качественная реализация в сочетании с правильной маркетинговой концепцией и продвижением могут позволить заработать с участка больше, что показывает пример некоторых компаний в Петербурге.

По словам Марии Николаевой, главы архитектурного бюро MAD Architects, в западных странах на создание проекта может выделяться 10–12%, а иногда и до 15% от общего бюджета. «У нас этот показатель в среднем составляет 3–7%»,— указывает она. По словам собеседников „Ъ“, стоимость услуг привлеченных зарубежных специалистов может в разы превышать стоимость услуг российских архитектурных бюро. Некоторые специалисты называли даже разницу в десять и более раз. Вместе с тем архитектура может создавать большую добавленную стоимость, поскольку при выборе жилья зачастую присутствует и эмоциональный фактор.

По словам Руслана Сырцова, в проектах компании — ЖК Golden City и «Английская миля» — более 70% покупателей отмечают архитектурное решение жилого комплекса в качестве основного фактора, повлиявшего на выбор жилья. «Оба проекта коммерчески успешны, все три очереди „Английской мили“ были проданы до окончания строительства, как и первая очередь Golden City с золотым шпилем»,— рассказывает господин Сырцов, добавляя, что, судя по динамике продаж, вторую и третью очереди проекта с золотыми декоративными элементами ждет то же самое.

Высокая динамика

В России современное архитектурное сообщество оформилось в обстановке, где нужно быстро реагировать на изменения конъюнктуры рынка, корректировки бюджета. «В нашей стране проектировщики умеют работать очень быстро и эффективно даже в сложных условиях. Бизнес здесь привык к быстрым деньгам. На западе девелоперские кейсы могут окупаться пятнадцать или даже двадцать лет, и такой цикл возврата денег считается стандартным. В реалиях нашей страны долгие годы приемлемым показателем считался восьми-десятилетний срок оборота инвестиций. При этом о пятнадцати годах не могло идти и речи»,— объясняет эксперт.

По мнению Эрика Валеева, главы архитектурного бюро IQ, любые даже самые удачно проработанные и качественно реализованные элементы проекта не функционируют по отдельности друг от друга. «Только их совокупность позволяет добиться эффекта синергии и создать качественную и комфортную среду»,— считает он. Господин Кокорев добавляет, что качество решений, предложенных архитектором, безусловно, может повлиять на цены и темпы продаж, а также на экономическую эффективность проекта для девелопера или инвестора.

Мария Литинецкая, управляющий партнер компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE), отмечает, что взаимосвязь влияния архитектурной составляющей на скорость продаж статистически в компании не исследовали, но на уровне экспертных оценок можно утверждать, что все зависит от класса. «Для массового потребителя архитектура не является фактором, влияющим на принятие решения о покупке. В бизнес-классе больше смотрят не на саму архитектуру, а, например, на панорамные окна в квартире, высоту потолков и удобство планировки, эстетику общественных зон. В высоком сегменте, в котором покупка недвижимости часто сопряжена с „коллекционированием“ уникальной недвижимости, наличие именитого архитектора и выразительная архитектура способны стать важным фактором при выборе объекта»,— объясняет госпожа Литинецкая. Так, если речь идет о лотах высокой ценовой категории, где к проекту приложил свою руку архитектор мирового уровня, например, знаменитая Заха Хадид, то это интересно в плане дополнительного престижа. «Такие квартиры часто покупают очень взыскательные клиенты, которые готовы переплачивать в том числе за архитектуру и имя»,— говорит она.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Архитектура жилых комплексов – это очень широкое понятие, включающее конфигурацию и этажность жилых домов, социальных объектов, магазинов, а также инфраструктуру комплекса

с14

недвижимость

Без шума и пыли

— отделка —

Доля квартир с отделкой на рынке Санкт-Петербурга продолжает расти. Застройщики все чаще предлагают различные варианты: предчистовую или чистовую отделку, а также квартиры с меблировкой — правда, таких примеров пока что не так много. По мнению экспертов, эта тенденция будет и дальше продолжаться, поскольку позволяет покупателям быстрее заселиться в новую квартиру, сэкономить на приобретение отделочных материалов, а также включить цену отделки в ипотечный кредит.

В последние годы количество жилья с отделкой («под ключ» или white box) продолжает непрерывно расти. Так, за пять лет в Санкт-Петербурге доля квартир с черновой отделкой уменьшилась с 52 до 29%. «Застройщики в большей степени стали предлагать квартиры с „белой“ и чистовой отделкой, их доли в общем предложении увеличились на 13 и 10 п. п. соответственно»,— говорит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

По мнению Дмитрия Низковского, вице-президента по девелопменту Glorax Development, в Петербурге 35–40% всех квартир продается с чистовой отделкой, еще около 20%, по данным аналитиков компании, приходится на варианты с предчистовой отделкой: покупатель готов доверить застройщику выполнение черновых работ, которые требуют специфических знаний и времени.

Тип отделки квартир существенно зависит от класса жилья. В массовом сегменте покупатель менее требователен к ремонту и заинтересован в скорейшем переезде, таким образом, квартиры с отделкой можно приобрести в половине жилых комплексов класса С, находящихся в реализации, объясняет госпожа Московченко, добавляя, что разница в цене у квартир с отделкой и без может варьироваться в пределах 15–30 тыс. рублей за квадратный метр в зависимости от уровня отделки и жилого комплекса. В Glorax Development называют сопоставимые цифры: предчистовая отделка увеличивает стоимость квадратного метра примерно на 7–10 тыс. рублей, чистовая — на 20 тыс. рублей и выше.

При этом, по мнению господина Низковского, если раньше отделка от застройщика была интересна покупателям масс-маркета, не выше уровня «комфорт», то сегодня квартиры с отделкой рассматривают и в бизнес-классе, и даже в премиуме. Собеседники издания подчеркивают, что стоимость отделки в масс-маркете не так сильно влияет на цену квадратного метра, как в высокобюджетном сегменте, в силу использования менее дорогих материалов.

«Есть примеры ультрадорогих проектов с полной отделкой, оснащением мягкой мебелью и декором от топовых мировых дизайнеров»,— говорит господин Низковский. Но это пока лишь единичные примеры: покупатели премиальной недвижимости все же склонны к созданию индивидуального, не похожего на другие квартиры пространства.

«В сегментах выше бизнеса-класса спрос на полную отделку не так высок: покупатели стремятся к уникальности и преимущественно хотят самостоятельно выполнить дизайн-проект помещений»,— указывает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International. В люксовых домах доля лотов с отделкой намного меньше, потому что у каждого покупателя свой вкус и девелоперам проще продавать их в white box как компромиссный вариант для обеих сторон, соглашается директор по продажам агентства недвижимости Point Estate Роман Амелин.

Что касается московского рынка, то, по словам Марии Литинецкой, управляющего партнера компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE), в настоящее время доля квартир в массовом сегменте в границах старой Москвы с отделкой составляет чуть меньше 70%. «Сейчас можно говорить, что отделка стала некоей нормой для рынка жилой недвижимости»,— подчеркивает она. По словам госпожи Литинецкой, в большей степени квартиры с отделкой предлагаются в массовом сегменте, в высоком сегменте финишная отделка реже встречается и больше характерен формат white box. «Стандартная отделка „под ключ“ стоит примерно 20 тыс. рублей за квадратный метр, в бизнес-классе — 45 тыс., в высоком сегменте — от 85 тыс. White box — 12 тыс. рублей за квадратный метр»,— комментирует госпожа Литинецкая ситуацию на рынке жилья в Москве.

Президент межотраслевой ассоциации саморегулируемых организаций в области строительства и проектирования «Синергия» Александра Белоус отмечает, что, как правило, застройщики заранее проводят маркетинговые и социодемографические исследования, чтобы составить обобщенный портрет будущего жильца. «С точки зрения продажи жилья это очень важная информация, так как, зная потенциального приобретателя жилья, застройщик предлагает ему на выбор различные типы отделки с учетом пожеланий заказчика, стоимости работ и материалов»,— говорит она.

По словам Дмитрия Низковского, аналитики Glorax Development провели исследование покупательского спроса в проектах компании и пришли к выводу, что примерно для половины покупателей отделка важна, поскольку она позволяет быстрее переехать в новый дом. «Четверть опрошенных при этом считает преимуществом тот факт, что стоимость отделки будет включена в ипотеку, то есть переезд возможен без дополнительного бюджета»,— рассказывает он, добавляя, что покупатели таких проектов избавляют себя от головной боли жить в условиях стройки два года после переезда, когда все делают ремонты. Он полагает, что отделка — это тренд и удобство для клиента, если девелопер может предложить качественный продукт.

Помимо возможности заложить стоимость отделки в стоимость квартиры для максимального снижения дополнительных расходов для покупателей, что особенно важно на фоне снижения доходов населения и общей экономической неопределенности, нельзя не отметить среди преимуществ и то, что уровень и качество отделки продолжает эволюционировать. «Застройщики часто предлагают несколько вариантов отделки на выбор и используют более качественные материалы»,— подчеркивает госпожа Конвей. Так, все опрошенные эксперты согласны с тем, что застройщики на текущий момент уже наработали большую экспертизу в вопросе. По мнению госпожи Конвей, популярность квартир с отделкой также может быть связана с растущей долей апартаментов (которые зачастую сдаются именно с отделкой), что, в свою очередь, приучило рынок к «нормальности» такого явления.

В большинстве стран Европы и Азии, а также в США жилье всегда предлагается с отделкой: либо улучшенной предчистовой, когда будущем жильцу остается только нанести косметические штрихи в своей новой квартире, либо уже с чистовой отделкой. В ряде стран также активно практикуется сдача квартир с предустановленной кухней или хотя бы с кухонной бытовой техникой. При этом более жесткие регламенты перепланировок и других переоборудований квартир влияют на то, что покупатель склонен доверять профессионалам.

По словам эксперта по новостройкам рекламной сети в сфере недвижимости Aurum Realty Георгия Симоновского, перспективы для такого подхода в России самые благоприятные, предпосылок, что предложений на рынке жилья с полной отделкой станет меньше,— нет. «Вряд ли покупателей жилья в новостройках вдруг резко перестанет привлекать (или станет привлекать меньше) возможность сэкономить время, нервы и деньги — особенно в столь непростой, нестабильный коронакризисный период»,— считает он. По мнению госпожи Литинецкой, застройщики заказывают отделочные материалы по оптовым ценам — именно поэтому вариант покупки жилья с отделкой весьма выгоден для покупателя. Участники рынка подчеркивают, что сдача квартир с отделкой — это международный стандарт, к которому движется и российский рынок недвижимости.

Александр Шестаков, генеральный директор Первой мебельной фабрики, полагает, что развитию рынка помогло бы изменение критериев стандартного жилья в части добавления в них чистовой отделки и минимальной меблировки. «Это будет полезно и для государства: в настоящее время рынок отделки жилых квартир находится практически на 95% „в тени“. Ремонт производится частными бригадами, без гарантий, а налоги с этого не платятся»,— констатирует он.

По словам Елизаветы Конвей, в ретроспективе покупатель не хотел или боялся выбирать квартиры с отделкой по двум причинам: низкое качество отделки и низкое качество планировочных решений. «Именно поэтому большинство покупателей начинало взаимодействие с квартирой со слова „ремонт“: выполняя перепланировку, изменяя зонирование помещений. Учитывая возрастающий уровень планировочных решений и уровень доверия покупателя к девелоперскому продукту, есть высокий шанс, что доля квартир с отделкой будет расти»,— полагает госпожа Конвей.

Мария Кузнецова

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Если раньше отделка от застройщика была интересна покупателям масс-маркета, не выше уровня «комфорт», то сегодня квартиры с отделкой рассматривают и в бизнес-классе, и даже в премиуме

Ставка на зодчество

— архитектура —

с13

Оптимальные решения

Игорь Кокорев считает, что важно приглашать не только и не столько именитого архитектора, сколько архитектора, который сможет создать оптимальное решение для конкретного объекта. «Именитые архитекторы нередко становятся таковыми именно за свои хорошие результаты работы»,— уверен он.

Так, концепцию проекта Golden City разрабатывал консорциум голландских урбанистов KCAP + Orange Architects. По замыслу авторов, Golden City должен ассоциироваться с новыми стандартами архитектуры и стать новой достопримечательностью, а также местом проживания и отдыха для петербуржцев и гостей города. «Уже сейчас он привлекает модных фотографов, которые выбирают Golden City как новый символ города. Множество наград, в том числе международных, подтверждают правильность решения привлекать к работе именитых архитекторов и проектировщиков. Этой традиции Петербурга триста лет, город формировался под влиянием голландских и итальянских зодчих»,— заключает господин Сырцов.

Зачастую при привлечении к работе над проектом иностранного архитектурного бюро девелопер также подключает местного специалиста, который в курсе всех нюансов по получению разрешений на строительство, знает особенности прохождения всех инспекций и принципов согласования проектов на Градостроительном совете. «Как правило, процессы эти могут затягиваться, поскольку зарубежные архитекторы просто не могут понять, почему их архитектурные задумки необходимо переделывать из-за несоответствия чуждым для них нормам»,— говорит Ольга Смоленская, архитектор, глава проектного объедения «Уникум». Успешным примером подобной профессиональной синергии, где каждая из сторон привносит в проект что-то свое, является сотрудничество KCAP + Orange Architects и бюро «А.Лен».

Собеседники издания подчеркивают, что в нашей стране достаточно много и своих профессионалов, способных реализовывать хорошие проекты, опираясь на западные решения. «Безусловно, нельзя отрицать, что иностранные архитекторы способны создать проект, заметно отличающийся от работы привычных местных специалистов. Но это сработает только в том случае, если зарубежная команда бережно отнесется к истории места»,— резюмируют эксперты.

Мария Кузнецова

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Раз и навсегда решить проблему нехватки видовых территорий в Санкт-Петербурге невозможно, так как спрос на эти объекты всегда будет очень высок

Панорамы на миллион

Видовое жилье всегда ценилось на рынке, особенно в крупных городах: интерес к таким квартирам традиционно высок, а динамика цен — стремительна. В Петербурге как в морском городе наибольший интерес вызывают виды на воду: как на реки и каналы, так и на залив. Также пользуются спросом виды на парковые ансамбли — особенно в центральной части города.

— видовое жилье —

По мнению экспертов, видовые характеристики, наряду с местоположением и проработанной концепцией, являются одними из основных критериев выбора будущего жилья. Собеседники издания отмечают, что вид из окна может увеличить стоимость квартиры примерно на треть, но это преимущественно касается высокобюджетных проектов. «Что касается домов комфорт-класса, то стоимость видовых квартир в них обычно на 15% выше. Причем разбирают их обычно в первую очередь»,— добавляют они. Участники рынка подчеркивают, что именно виды создают дополнительную ценность жилью и повышают его ликвидность. При этом цены на видовые квартиры в течение строительного цикла могут увеличиваться на 30–50% в зависимости от проекта.

Парки и водная гладь

Видовая территория в широком понимании — это локация, которую окружают приятные глазу объекты: красивый городской или природный пейзаж, памятники архитектуры, известные достопримечательности. В Петербурге такими территориями считаются все первые линии рек и каналов, а также открыточные виды центральных и исторических районов. Кроме того, к ним относят виды на парки, скверы и панорамы города. «Панорамные виды часто открываются с высоких этажей домов, расположенных в таких локациях. Но малоэтажное жилье тоже может отличаться хорошими видовыми характеристиками, например, если дом выходит окнами на парк или на воду»,— считает Мария Литинецкая, управляющий партнер компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE).

Традиционно объекты с улучшенными видовыми характеристиками располагаются на набережных Центрального, Петроградского, Василеостровского, Приморского районов. По словам Игоря Кокорева, руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, наиболее ценные виды можно найти в традиционных премиальных локациях — на Крестовском и Каменном островах, где нередко сочетаются и виды на воду, и виды на парк, а также на территории «золотого треугольника» и в районе Таврического сада. Еще одним кластером, где сформировалось большое предложение видового жилья, стал Петровский остров, землю на котором застройщики активно скупали в течение нескольких последних лет. Причем диапазон предложения там также довольно широкий — от вида на исторический центр до вида на Финский залив.

Добавить ценности

Раз и навсегда решить проблему нехватки видовых территорий в Санкт-Петербурге невозможно, так как спрос на эти объекты всегда будет очень высок. Однако дефицит свободных пятен в других районах города решается редевелопментом. территорий на берегах водоемов, поскольку «серый пояс» Петербурга в значительной степени размещался как раз вдоль рек города. По мнению Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости Colliers International, виды можно и нужно создавать. «С помощью архитектурных элементов, озеленения, работы с пространством»,— поясняет она.

«Это сложный процесс, но на бывших промышленных территориях вполне реально не просто построить жилье, но и сделать эту территорию дружелюбной для жителей и гостей города, создав сеть парков, скверов и велодорожек»,— считает вице-президент по развитию Glorax Development Денис Лебедев.

Сейчас аналитики компании фиксируют высокий спрос на земельные участки, расположенные в Невском, Красногвардейском и Калининском районах города. «В соответствии с Генеральным планом развития города там сконцентрировано наибольшее количество промышленных территорий, которые необходимо преобразовать»,— замечает он. Заимствуя европейский опыт, данные объекты можно было бы перенести за городскую черту, тем самым освободив место для новой застройки. Так, в последние годы активизировалась застройка на Неве от Финляндского до Володарского моста, виды на Неву получают и многие покупатели квартир в Славянке, где ведется застройка южнее Рыбацкого. «Как такового дефицита видовых квартир нет, вопрос скорее к квартирам в престижных локациях и с хорошим видом»,— рассуждает господин Кокорев.

С видом на море

Особая ценность в Петербурге — виды на морскую гладь. При этом виды на залив можно получить и в сравнительно доступном жилье — например, на юго-западе города, а если ближе к центру — то на застраивающемся намыве Васильевского острова, но здесь они будут стоить значительно дороже. «Намывные территории Васильевского острова в этом плане одна из лучших локаций, поскольку дает широкие возможности для реализации интересных проектов, в том числе в высокобюджетном сегменте»,— говорит господин Лебедев.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», объем предложения на намывных территориях на начало ноября текущего года составил 65 тыс. кв. м жилья, а объем продаж с начала года — около 50 тыс. «квадратов». При этом в консалтинговом центре указывают, что средняя цена квадратного метра здесь достигает 148 тыс. рублей, что на 9% выше средней цены по Петербургу в масс-маркете.

В настоящее время на намывных территориях Васильевского острова возводится несколько знаковых для намыва проектов: ЖК Golden City (Glorax Development), ЖК «Морская набережная» («Группа ЛСР»), ЖК «Нахимов», «Магеллан», «Колумб» («Лидер Групп»). Среди других объектов, уже введенных в эксплуатацию,— ЖК «Светлый мир „Я — романтик“» и «Светлый мир „Тихая гавань“» (Seven Suns Development). Также в этом году здесь приобрела участок компания «Аквилон», а «Группа ЛСР» пополнила земельный банк на 143 га потенциально застраиваемой территории. Впрочем, сначала ее необходимо будет намыть: для этого понадобится приблизительно 8 млн куб. м песка. Таким образом, в продаже на намыве остается около 5 га территории, где можно построить еще чуть более 50 тыс. кв. м жилья, отмечают эксперты. Участники рынка уверены, что если девелоперы продолжат активно создавать здесь комфортную среду в рамках своих проектов, а также общественных пространств, то уже через несколько лет намывные территории закрепят за собой статус современной и престижной локации.

Мария Кузнецова

«Покупатели готовы доплачивать за жилье в действительно знаковых проектах»

Покупатели все чаще покупают жилье, руководствуясь его внешним обликом. О выборе архитектурных команд, увеличении интереса к квартирам с отделкой, а также о развитии бизнеса в Петербурге корреспонденту „Ъ“ Марии Кузнецовой рассказал **Александр Андрианов**, первый вице-президент компании Glorax Development.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

— экспертное мнение —

— Зависит ли уровень продаж от архитектурного облика жилых зданий?

— Архитектурный облик, безусловно, для многих покупателей стоит на первом месте. Причем это касается не только жилья бизнес- и элит- класса, но и класса комфорт, хотя и в меньшей степени. Люди устали от типового жилья, они хотят купить квартиру в особенном месте. Так, около 70% покупателей квартир в ЖК Golden City и «Английская миля» выбрали наши объекты, отметив интересное архитектурное решение. Продажи в жилых комплексах идут очень активно, в том числе благодаря их яркому и запоминающемуся внешнему виду.

— Зачем девелоперу привлекать к работе иностранных архитекторов?

— Прежде всего напомню, что Петербург с момента основания застраивался при участии знаменитых европейских архитекторов — Доменико Трезини, Бартоломео Растрелли, Карло Росси. Привнесенные ими архитектурные идеи сделали Петербург по-настоящему европейским городом. Современные иностранные специалисты делают то же самое: придают проектам дополнительную ценность. Наша компания уже давно сотрудничает с несколькими зарубежными архитектурными бюро, в частности, с голландскими KCAP и Orange Architects, и мы очень довольны их работой. Среди преимуществ подобного подхода — применение европейских практик, создание по-настоящему индивидуального проекта с учетом всех мировых тенденций, а также возможность выделиться на фоне конкурентов.

При этом при работе с иностранными командами девелоперы зачастую привлекают и местные архитектурные бюро. Это связано с тем, что отечественные архитекторы знают принципы работы в стране гораздо лучше иностранцев. Кроме того, они помогают адаптировать яркий проект зарубежной команды под российские реалии. Так, например, в связке с KCAP и Orange Architects работало петербургское архитектурное бюро «А.Лен» Сергея Орешкина. В этом взаимодействии достигается синергетический эффект только в том случае, если отношения правильно выстроены: тогда результатами будут довольны все стороны. Мы как заказчик выступаем медиатором этого процесса.

— Как привлечение зарубежной команды влияет на стоимость жилья?

— Если в реализации проекта участвует иностранное архитектурное бюро, то стоимость квартир увеличивается примерно на 15%. Но покупатели готовы доплачивать за жилье в действительно знаковых проектах.

— Как вы выбираете архитектурные команды для своих проектов?

— Наша компания проводит конкурсы для архитектурных бюро с гарантированными денежными призами. В них могут участвовать как российские, так и зарубежные специалисты.

— Поговорим о развитии бизнеса Glorax. На каких регионах сосредоточится компания?

— В первую очередь — на Московском регионе и Петербурге. Из региональных рынков нас интересует Нижний Новгород, где благоприятная среда для ведения девелоперского бизнеса, присутствует платежеспособный спрос, а также большой недостаток жилищного фонда. Кроме того, в Нижнем Новгороде достаточно низкая цена входа при покупке земли. Полагаю, что в этот регион со временем могут переместиться и другие застройщики.

— А как вы оцениваете инвест-климат в Петербурге?

— Для нашей компании он более комфортный по сравнению с Москвой: процедурно здесь работать легче, компания в регионе уже «прижилась». Кроме того, в Петербурге мы лучше понимаем потребителя, лучше его чувствуем.

— Если мы заговорили про землю, то планирует ли компания в ближайшем будущем пополнить земельный банк в Петербурге?

— Мы планируем серьезно пополнить земельный банк, изучая различные площадки в Петербурге и Ленобласти. Замечу, что в городе свободных участков с подготовленной документацией практически не осталось: большинство наделов имеет разного рода ограничения. Тем не менее несколько сделок по приобретению земли мы уже закрыли и закрываем в этом году, а в ближайшее время заявим о выводе на рынок новых проектов — как только получим всю необходимую разрешительную документацию.

— Каков будет класс этих проектов?

— В рамках выбранной стратегии компания преимущественно ориентируется на строительство жилья бизнес-класса.

— Планируете ли расширять линейку за счет выхода на рынок апартаментов и офисов?

— В рамках проекта Golden City на Васильевском острове концепцией предусмотрено строительство более 100 тыс. кв. м коммерческой недвижимости, которая подразумевает строительство апартаментов. Поэтому данный сегмент входит в сферу наших интересов. И в настоящее время мы думаем над созданием продукта, который включал бы торговую и офисную функции. Но окончательное решение еще не принято.

Что касается апартаментов, то сам по себе сегмент довольно интересен, но в качестве приоритетного мы для себя его не рассматриваем: слишком велики риски в условиях потенциального изменения их статуса — о чем в последнее время активно говорят власти.

— Считаете ли перспективным направлением сдачу квартир покупателям с отделкой?

— Да, это направление определенно будет развиваться. Более 65% опрошенных покупателей недвижимости в наших проектах класса комфорт выступали за то, чтобы жилье сдавалось им уже полностью готовым для проживания. В классах бизнес и элит положительно на квартиры с отделкой смотрит более половины респондентов. Этому есть две причины. Первая связана с тем, что отделка «зашивается» в ипотечный кредит. Вторая заключается в отсутствии шума и пыли, а также в сведении к минимуму повреждения имущества общего пользования вследствие ремонтов. В своих жилых комплексах мы всегда предлагаем покупателям разные варианты: от предчистовой до полной отделки квартир. В будущем планируем подводить всех как минимум к white box.

— Изменились ли за последнее время планировочные решения, которые интересуют покупателей?

— В первую очередь это коснулось эргономичности планировок. До сих пор в проектах некоторых застройщиков остаются квартиры с зонами, которые тяжело использовать. Дело в том, что при грамотном подходе к планировкам можно приобрести квартиру меньшей площади, но с сопоставимым функционалом. В своих жилых комплексах мы фокусируемся именно на таких вариантах.

Кроме того, большое значение сейчас приобретает наличие общественных пространств, а также дополнительные удобства проживающих, которые делают их жизнь комфортнее. Например, использование преимуществ «умного дома», наличие пространства для колясок, велосипедов или возможность для подзарядки самокатов. Казалось бы, это мелочи, которые не сильно отражаются на себестоимости, но именно они создают комфортную среду. В рамках жилого комплекса важно создавать целую экосистему с зонами отдыха, коворкингами, спортивными центрами, оставляя возможности для расширения инфраструктурной составляющей.

— Как Glorax будет развиваться после консолидации бизнеса в руках одного собственника — Андрея Биржина?

— В первую очередь компания Glorax уже усилила команду новыми высококлассными специалистами, которые ранее работали в лучших девелоперских компаниях. Так, вице-президентом по развитию был назначен Денис Лебедев, вице-президентом по девелопменту — Дмитрий Низковский, коммерческим директором — Руслан Сырцов. Это позволит нам наиболее эффективно развивать компанию в тех направлениях, которые мы для себя определили.

Помимо этого, компания будет предлагать услуги fee-девелопмента. Мы готовы взять на себя полноценное сопровождение и развитие всего продукта — от получения проектной документации, привлечения проектного финансирования и организации продаж до строительства и сдачи объекта. Также мы планируем развивать направление Glorax Infotech, специализирующееся на разработке собственных IT-решений и общей диджитализации девелоперского бизнеса.

Кроме того, нашу философию мы объединили под брендом Glorax Life. Она призвана сделать жизнь в наших домах максимально комфортной. Glorax Life — это развивающие площадки во дворах, инфраструктура для счастливого детства, спорта и отдыха, а также комьюнити для жителей в indoor-формате: семейные клубы, коворкинги и прочие необходимые для жизни общественные пространства.

Что качается нововведений в сфере продаж, то сейчас на всех наших объектах присутствуют сразу два эксклюзивных брокера. В этом вопросе мы пошли по пути Москвы: там широко применяется такая практика. В офисах продаж также проводятся нововведения. Мы хотим сделать продажи более технологичными: в следующем году начнем внедрять IT и визуальные решения, благодаря которым клиент в наших офисах сможет почувствовать себя внутри жилого комплекса.

Мы также ведем работу по созданию мобильного приложения, которое будет использоваться нашими клиентами с момента покупки до сдачи жилья в эксплуатации и дальнейшего взаимодействия с УК.

— Как вы оцениваете промежуточные итоги текущего года?

— С точки зрения продаж мы находимся «в графике». Компания вышла на планируемые показатели, а по каким-то проектам результаты даже превзошли ожидания. Подводить итоги мы будем в конце января, но в целом мы довольны.

Тяга к сокращению

— планировки —

Эксперты отмечают, что глобальных изменений в части проектных решений и метражей жилья на рынке пока нет. Однако во всех сегментах наблюдается тренд на снижение средней площади квартир. Кроме того, льготная ипотека в сочетании с уменьшением количества новых проектов на первичном рынке жилья в Петербурге привела к значительному сужению предложения. Небольшие инвестиционно привлекательные лоты раскупаются быстро. И девелоперы начали пересматривать квартирографию в планируемых объектах с целью удовлетворить растущий спрос на квартиры определенных метражей и планировок.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В эргономичных решениях, к которым демонстрируют интерес покупатели, нет длинных коридоров или огромных холлов, при этом достаточно пространства сохраняется в кухонной зоне и ванной комнате

По данным Knight Frank St. Petersburg, в массовом сегменте сегодня преобладают продажи однокомнатных квартир, доля которых в структуре спроса составляет 48%. Эту тенденцию подтверждают и аналитики консалтингового центра «Петербургская недвижимость», которые констатируют, что в 2020 году спрос на квартиры в жилых комплексах класса масс-маркет распределился следующим образом: студии — 27%, однокомнатные квартиры — 43%, двухкомнатные — 23%, трехкомнатные и более — 7%. При этом покупатели стремятся получить максимально функциональное жилье в рамках своего бюджета. На первый план выходят эргономика и продуманность планировки квартиры.

Как отмечает Руслан Сырцов, коммерческий директор компании Glorax Development, тенденция к сокращению площади квартир связана с тем, что потребители сегодня не готовы платить за неиспользуемые квадратные метры. В то же время меняются и требования покупателей к функциональности жилого пространства. Люди сейчас стремятся переезжать в качественные проекты — с уникальной архитектурой, с качественными местами общего пользования, благоустройством. Ради этого они готовы жертвовать площадью квартир. Доходы населения не растут, и, имея определенный бюджет, покупатель вынужден заранее продумать функциональность каждого квадратного метра.

На этом фоне квартиры «евроформата» становятся предпочтительнее «классики», поскольку они более эргономичны. Большее количество комнат при той же площади, наличие застекленной лоджии, общая кухня-гостиная и небольшие по площади отдельные спальни — это основные параметры, пользующиеся спросом.

При этом, помимо стремления к оптимизации затрат и повышению эффективности квартиры, влияние на покупательские предпочтения оказывают и другие факторы. Например, развитие коворкингов позволяет отказаться от кабинета, а появление пунктов self storage в спальных районах — не предусматривать места хранения в квартирах. Да и в целом новое поколение потребителей — более мобильное и гибкое, оно не стремится к накапливанию вещей.

Приоритетные параметры

В эргономичных решениях, к которым демонстрируют интерес покупатели, нет длинных коридоров или огромных холлов, при этом достаточно пространства сохраняется в кухонной зоне и ванной комнате. Например, вновь появившиеся анфиладные детали в планировках, когда санузел, гардеробная и спальня расположены вплотную друг к другу, позволяют сэкономить на коридорах и полностью использовать метраж квартиры.

«Стоит отметить, что сегодня квартира — не просто место для сна, в ней сосредоточена большая часть жизни человека. Поэтому у каждого члена семьи должно быть свое пространство, возможность заняться личными делами. Идеальная квартира мультифункциональна, то есть способна трансформироваться и приспосабливаться под жизненные ситуации жильцов. Данное требование стало особенно актуальным в период пандемии. Соответственно, спрос на многофункциональность жилого пространства сейчас будет только возрастать»,— резюмирует господин Сырцов.

Дополнительными факторами, привлекающими покупателя, по мнению эксперта, являются приятный вид из окна, наличие лоджии, террасы или балкона, дополнительного места для хранения вещей (гардеробная, кладовая). Сегодня они так же важны, как и возможность выделить в квартире зону для отдыха, творчества, работы. Так, наличие гардеробной позволяет отказаться от съедающего пространство неудобного шкафа. Меняется функционал балкона: из помещения для хранения вещей он превращается в еще одну комфортную зону жилого пространства.

«Кладовки появляются даже в массовом сегменте жилья, в малометражных квартирах. Оптимальная средняя площадь такого помещения около 4,5 кв. м. Безусловно, кладовки правильнее было бы выносить из квартиры в технические, подвальные этажи. Например, во всех проектах Glorax Development предусмотрены кладовые на уровне подземного паркинга, куда можно спуститься на лифте»,— добавляет господин Сырцов.

Лидеры предпочтений

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», средняя площадь реализуемой студии класса масс-маркет в Петербурге составляет 25 кв. м, однокомнатной квартиры — 37 кв. м, двухкомнатной — 58 кв. м, трехкомнатной — 82 кв. м.

При этом в высокоценовых объектах (классы бизнес и премиум) востребованы более крупные квартиры: с повышением класса метражи увеличиваются на 15–25%. Например, в ЖК бизнес-класса средняя площадь реализованной двухкомнатной квартиры 65–70 кв. м, а в премиальных ЖК — 80–85 кв. м. Помимо метражей, различается и структура спроса. Так, в объектах бизнес-класса наиболее популярны одно- и двухкомнатные варианты (63% в структуре спроса совокупно), а в премиальных домах — квартиры с двумя и более комнатами (73% сделок в классе).

По данным Knight Frank St. Petersburg, в элитном сегменте основной спрос приходится на квартиры с двумя и тремя спальнями (40 и 31% соответственно). Бизнес-класс характеризуется более равномерным распределением спроса среди квартир с одной, двумя и тремя спальнями (28; 37; 27% соответственно). Главной тенденцией на рынке элитной недвижимости в 2020 году, по мнению аналитиков, стало снижение средней площади проданной квартиры до 116 кв. м (–8% за год).

Тамара Попова, руководитель отдела развития продуктов группы RBI, добавляет, что сегодня стандарт проектирования компании выглядит примерно так: средняя площадь квартиры в проекте комфорт-класса составляет около 55 кв. м, в бизнес-классе — 75 кв. м, в элите — 100–110 кв. м. В целом за десять лет эти цифры уменьшились на 10–15 кв. м.

Что касается особенностей планировок для каждого из сегментов, то Руслан Сырцов отмечает, что в новостройках «стандартного» класса такие опции, как гардеробная или кабинет, встречаются пока еще редко, в то время как в премиальных проектах их присутствие практически обязательно. Кроме того, жилье бизнес-класса и выше характеризуется свободными планировками, что позволяет владельцу недвижимости самостоятельно определить размеры комнат или зон: обеденной, рабочей, для отдыха, сна.

с16

В погоне за землей

По данным аналитиков, спрос на землю в текущем году превысил прошлогодние показатели в несколько раз. Основную долю приобретений девелоперов составили участки под жилое строительство.

— участки —

По данным Colliers International, за одиннадцать месяцев 2020 года девелоперы выкупили в Петербурге около 300 га на сумму более $460 млн, это почти в два раза превышает результаты 2019 года ($235 млн). Как отмечает Андрей Бойков, партнер Rusland SP, наибольшим спросом сейчас пользуются участки под жилищное строительство. В частности, девелоперов интересуют точечные проекты, где можно построить до 50 тыс. кв. м, в черте города. В первую очередь застройщики рассматривают участки в корректной зоне с подготовленными градостроительными документами: их охотно финансируют банки и они позволяют быстро начать стройку. Что касается участков за КАД, то спрос на них в последние годы сильно сократился.

Второй по востребованности сегмент — это участки под строительство небольших торговых объектов площадью до 2 га, расположенные в проектах КОТ или других локациях внутри города с высоким пешеходным и автомобильным трафиком. На участки под строительство бизнес-центров и больших торговых центров спрос сейчас минимален. В отдельных случаях инвесторы смотрят землю в общественно-деловой зоне, где можно получить жилье как условно разрешенный вид и реализовать частично жилой и частично коммерческий проект. «За первые три квартала спрос на землю уже превысил результаты всего 2019 года в семь раз. И, безусловно, эта тенденция сохранится»,— заключает господин Бойков.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», по итогам трех кварталов 2020 года совокупно было заключено около 30 соглашений на земельные участки под жилищное строительство общей площадью 335 га под строительство 2,3 млн кв. м жилья. То есть было реализовано почти в четыре раза больше участков, чем за весь 2019 год. Аналогичную активность девелоперы проявляли в 2017–2018 годах, тогда был сформирован достаточно большой портфель проектов на перспективу. В 2019 году произошел ожидаемый спад: компании сконцентрировались на реализации текущих объектов и вернулись на земельный рынок в 2020 году сразу после завершения первой волны пандемии, совпавшей с ростом спроса на первичное жилье.

Как отмечает Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, активнее инвестировать в земельные участки застройщикам позволил рекордный рост цен на первичное жилье в 2020 году. И он также выступил драйвером и для увеличения стоимости земли. «Тем не менее сейчас девелоперы понимают, что рост цен в 2021 году такими же темпами, как в 2020-м, невозможен, и это несколько сдерживает аппетит к покупкам на высоком уровне цен»,— говорит Эдуард Тиктинский, президент группы RBI. В Rusland SP указывают, что за последний год средняя цена земли под жилищное строительство выросла на 84,5%, а по некоторым районам — до 145%.

Спрос и предложение

По подсчетам аналитиков «Петербургской недвижимости», 90% сделок в текущем году приходится на участки до 15 га, если исключить сделки по самым масштабным лотам, средняя площадь реализованного участка составит 3,1 га. «Что касается крупных участков в ротации, то они известны многим, интерес покупателей к ним есть. Но суммы сделок для большинства неподъемны и часто просто завышены»,— считает господин Тиктинский.

В этом году девелоперы приобретали преимущественно участки в границах Петербурга. Максимальным спросом пользуются участки, расположенные в границах «серого пояса», в статусных локациях рядом с центром города. Самая крупная сделка — приобретение намывных территорий (143 га) «Группой ЛСР».

По оценке «Петербургской недвижимости», в открытом предложении в Петербурге и ближайших пригородах в реализации находится 6,6 тыс. га — это свыше 400 лотов под строительство более 45 млн. кв. м улучшений. Половина этой площади (24% лотов) приходится на пригородные территории. 65% предложения в расчете от гектара сосредоточено в трех районах: Всеволожский (1900 га), Пушкинский (около 1600 га) и Ломоносовский (810 га). 82% предложения расположено за границами КАД. В границах КАД в обжитых частях города значительная часть предложения приходится на «серый пояс» (около 300 га).

Как отмечает господин Бойков, хороших участков с градостроительной документацией сейчас на рынке крайне мало. Есть достаточно много неподготовленной с точки зрения документов земли: участки в промышленных зонах, сельхозугодья, старые административные постройки. По данным «Петербургской недвижимости», лишь около 8% земель из общего объема предложения имеет полную градостроительную подготовку, у 31% — вообще нет подготовки. Основной объем предложения приходится на частично подготовленные лоты. При этом именно подготовленные участки пользуются наивысшим спросом, что позволяет их собственникам выставлять максимальные цены.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Активнее инвестировать в земельные участки застройщикам позволил рекордный рост цен на первичное жилье в 2020 году

Ближайшие перспективы

В перспективе, по оценкам аналитиков, в первую очередь ожидается дальнейшее развитие «серого пояса» Петербурга, откуда продолжается вывод предприятий. Некоторые локации уже успешно осваиваются, жилые комплексы пользуются спросом. В КЦ «Петербургская недвижимость» подчеркивают, что редевелопмент традиционно сопровождают сложности: выкуп участков у многочисленных собственников, нередко — рекультивация, трудности при согласовании строительства. Перспективы развития редевелопмента зависят и от внесения изменений в Генплан. Также остается некоторый запас предложения на окраинах спальных районов (Каменка, Новосергиево, Парголово).

Большая часть компаний заявляет, что находится в поиске новых пятен под строительство. Так как заключение сделки занимает длительный период времени, в 2021 году активность застройщиков может остаться на достаточно высоком уровне.

По мнению Андрея Косарева, в ближайшей перспективе ожидается еще больший рост инвестиций в участки для жилого девелопмента. Этому способствуют несколько факторов. Во-первых, пандемия не оказала значительного влияния на рынок первичного жилья, оно было с лихвой компенсировано такими монетарными факторами, как снижение доходности вкладов и облигаций, налогообложение депозитов и, конечно, введение льготной ипотеки. Во-вторых, расходы, связанные с переходом на эскроу-счета, уже заложены в бизнес-модель всех девелоперов, которые работают на рынке. В-третьих, снижение ключевой ставки сделало более доступным и проектное финансирование для застройщиков. «Предполагаю, что основной интерес девелоперов, несмотря на возвращение крупных greenfield-проектов, будет сконцентрирован в районе „серого пояса“ — там по-прежнему много предприятий с земельными участками, достаточными для того, чтобы обеспечить участников рынка работой на долгие годы вперед»,— добавляет эксперт.

Эдуард Тиктинский отмечает, что сегодня продавцы чаще соглашаются на поэтапную оплату в «увязке» с разными этапами реализации девелоперского проекта, так как процесс получения разрешения на строительство может быть длительным. При этом, по прогнозам Rusland SP, в ближайшие годы все больше собственников начнет самостоятельно заниматься подготовкой документов, поскольку это позволяет в разы увеличить капитализацию участков и продать их гораздо дороже.

Ксения Потапова

Проектное финансирование ставит точку

— комплексное освоение территорий —

Комплексное освоение территорий (КОТ) в Петербурге началось чуть более пятнадцати лет назад. До 2003 года крупных «миллионников» в городе не реализовывалось, девелоперы осваивали тогда еще в изобилии присутствовавшие пятна под застройку внутри существующих кварталов. Сегодня же около половины строящегося в городе жилья можно отнести к КОТ. Но из-за проектного финансирования реализовывать такие проекты снова может стать невыгодным.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», сейчас на рынке более половины жилья строится в рамках КОТ (58% — масштаб строительства от 100 тыс. кв. м жилья). Наиболее популярный у застройщиков масштаб строительства — 100–300 тыс. кв. м, доля такого жилья на рынке — в диапазоне 25–30%. На протяжении нескольких лет распределение по масштабам застройки стабильно. В спросе проекты масштабом от 100 тыс. кв. м жилья занимают 67%.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», к преимуществам масштабных проектов относит собственную развитую инфраструктуру. Надежные застройщики строят дороги (как внутриквартальные, так и магистральные), обеспечивают свои проекты социальными объектами (детскими садами и школами), парками и общественными пространствами.

«Проекты комплексного освоения интересны девелоперам в первую очередь как возможность создать комфортную среду для будущих жителей, обеспечить их полной инфраструктурой в собственном районе. У нас на закрытой территории в 17 га мы постарались обеспечить весь комплекс удобств: собственная набережная, ресторан, детские площадки, места для прогулок»,— рассказывает Юлия Франц, директор по продажам и маркетингу ООО «Лахта Плаза».

«Ключевым отличием в подходах при реализации проектов КОТ и проектов точечной застройки является разница в экономике проектов. Чем масштабнее проект застройки, тем выше предварительные затраты, в том числе на приобретение земельного участка, инженерную подготовку территории, инфраструктурные работы. И тем больше ее срок реализации»,— говорит Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, отмечает, что проекты комплексного освоения территорий требуют большего объема инвестиций на начальном этапе, ведь девелоперу потребуется проложить всю инженерную инфраструктуру перед началом строительства первой очереди.

Эффект масштаба

«За счет эффекта масштаба цены на квартиры в таких проектах сохраняются на невысоком уровне, но при этом застройщик не теряет в маржинальности»,— полагает председатель совета директоров ГК «Максимум Life Development» Игорь Карцев.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

За счет эффекта масштаба цены на квартиры в проектах КОТ сохраняются на невысоком уровне, но при этом застройщик не теряет в маржинальности

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, подсчитала, что в проектах комплексного освоения территорий стоимость жилья ниже, чем в точечной застройке примерно на 10–15%. «Такая разница объясняется более низкими издержками девелоперов за счет масштабов строительства. К тому же КОТ предлагает покупателю новую инфраструктуру и определенную автономность проживания. В рамках проектов КОТ строятся не просто жилые здания, а создается городской квартал с полноценной инфраструктурой, которая включает дороги, образовательные учреждения, детские сады, торговые и офисные помещения. В результате все необходимое находится в шаговой доступности»,— указывает она.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St . Petersburg, при этом сетует, что картинка «в идеале» несколько отличается от того, что получается на практике. «В идеальной ситуации комплексное освоение территорий имеет больше преимуществ перед точечной застройкой, так как дает возможность создать комфортную и гармоничную среду для проживания, реализовать современные стандарты домостроения и благоустройства. Однако в реальности мы получаем кварталы с высокой плотностью населения, не имеющие собственной инфраструктуры и создающие дополнительную нагрузку на существующую социальные и транспортные объекты»,— сокрушается она.

«К минусам КОТ можно отнести то, что большой проект реализуется очередями, и, хотя застройщики отгораживают строящиеся корпуса от готовых, жители уже заселенных домов часто жалуются на шум и неудобства, связанные со стройкой; крупный проект нередко располагается в поле или в бывшей промзоне, отсюда — не самая лучшая транспортная доступность. Дома первой очереди далеко не всегда вводятся в строй сразу с инфраструктурой, поэтому первым новоселам приходится ждать, пока построят школу или детский сад»,— рассуждает Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой».

Госпожа Конвей добавляет: «Сроки реализации КОТ составляют от пяти лет, а могут длиться десятилетие. Это значит, что первым жителям придется жить рядом со стройкой со всеми неприятными последствиям в виде пыли и шума. К тому же часть инфраструктуры возводится после завершения всего проекта, поэтому нагрузка на существующую социальную и транспортную инфраструктуру растет. Впрочем, в городе есть успешные примеры, в которых девелоперы строят жилье и инфраструктуру параллельно жилым корпусам, а также сами развивают транспортные сети. В целом реализация КОТ всегда связана с большими финансовыми затратами, поэтому на рынке Петербурга не все девелоперы готовы к таким проектам. Освоение комплексных территорий возможно лишь при сотрудничестве с крупными банками, а также при устойчивой позиции девелопера на рынке».

Ирина Доброхотова уверена, что о росте числа точечных проектов говорить не приходится. «С начала года в Петербурге на продажу вышло большое число корпусов в рамках уже стартовавших ранее проектов КОТ и появились новые масштабные стройки (например, „Алексеевский квартал“, Modum, „Автограф в центре“, „Парголово“, „Ойкумена“ и многие другие)»,— перечисляет она. Компактные проекты появляются все реже и чаще относятся к высокому ценовому сегменту (например, «Октавия» на улице Малая Зеленина, 8).

Елизавета Конвей не согласна с коллегой. Она признает, что последнее десятилетие вектор развития рынка недвижимости Санкт-Петербурга был смещен в сторону проектов комплексного освоения территория. Однако сокращение доступных для реализации таких крупных проектов площадок и переход на проектное финансирование изменили ситуацию. «Сейчас более 65% от количества новых проектов составляют точечные проекты вместимостью не более 500 квартир»,— замечает госпожа Конвей..

Некомфортный кредит

Коммерческий директор компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Денис Бабаков также считает, что проекты КОТ теряют свою привлекательность после введения проектного финансирования. «Дело в том, что при реализации проектов КОТ стартовые инвестиции очень значительные, а их возврат сильно растянут во времени. Соответственно, велика вероятность получить некомфортный кредитный процент от банка»,— поясняет он.

«В то же время некоторые девелоперы до сих пор реализуют запущенные до внесения изменения в 214-ФЗ проекты КОТ, которые пополняют рынок новыми очередями и корпусами»,— говорит госпожа Конвей.

В околоцентральных локациях проекты КОТ реализуются на Петровском острове, в «сером поясе» и на намывных территориях Васильевского острова. Так, на Петровском острове комплексным освоением территорий занимаются девелоперы Setl Group (ЖК «Петровский квартал на воде», The One, Grand View), «Группа ЛСР» (ЖК Neva Haus), РСТИ (ЖК Familia), группа «Эталон» (ЖК «Петровская доминанта»).

Крупнейшей локацией преобразования «серого пояса» является редевелопмент территории завода «Петмол», который начался в 2012 году с ЖК «Времена года». Сейчас здесь возводятся ЖК «Московский, 65» (Legenda Intelligent Development), ЖК «Арт Квартал. Аквилон» и ЖК Promenade («Аквилон-Инвест»), а также один из крупнейших проектов Петербурга — ЖК «Галактика» (группа «Эталон»). Всего на территории площадью 38 га «Эталон» планирует построить пять очередей более чем на 10 тыс. квартир. Завершить проект планируется в 2024 году. В восточной части «серого пояса» также реализуется проект ЖК Ligovsky City (Glorax Development). Там же расположен уже завершенный ЖК «Царская столица» от группы «Эталон». На намывных территориях Васильевского острова реализуются ЖК Golden City (Glorax Development), ЖК «Морская набережная» («Группа ЛСР»), ЖК «Светлый мир» (Seven Suns Development).

Роман Русаков

Тяга к сокращению

— планировки —

с15

Также в этих сегментах появляются необычные предложения: пентхаусы, приватные террасы, многоуровневые квартиры, которыми в период самоизоляции стали интересоваться значительно активнее.

Сохраняется небольшой, но устойчивый спрос на эксклюзивные планировки с мастер-спальнями, кабинетами или прачечными, мансардами и террасами. Хотя это достаточно редкое предложение на рынке строящегося жилья, но оно всегда находит своего покупателя.

По словам Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости Colliers International, в проектах повышенной комфортности предпочтения покупателей также смещаются в сторону эргономичных лотов, предусматривающих возможность перепланировки. Например, некоторые компании предлагают квартиры-трансформеры (покупатель может выбрать один из предложенных застройщиком вариантов расстановки стен) или smart-планировки (квартиры, в которых задействован каждый метр, с продуманной планировкой: наличием мастер-спальни, прачечной, мест для хранения, но при этом не очень большие).

Что касается «нестандартных планировок», то это достаточно широкое понятие. Для кого-то два окна в одной комнате или кухне уже показатель нестандартности, хотя у некоторых застройщиков такие варианты встречаются довольно часто.

Как правило, нестандартные планировки в проектах появляются вынужденно, например, в условиях ограничений по инсоляции или высотности, или в случае реконструкции объекта. При этом застройщики стараются минимизировать долю подобных квартир по причине довольно высокой консервативности большинства покупателей. Необычные планировочные решения также могут встречаться в высококлассных объектах или у новых девелоперов.

«Стало очевидно, что при выборе квартиры в любом из сегментов во главу угла сегодня ставится не количество квадратных метров, а эргономичность планировки в совокупности с качеством объекта, включающим такие параметры как локация, концепция, благоустройство, инфраструктура и технологические решения»,— заключает Руслан Сырцов.

Мария Кузнецова