

ПРЕМИАЛЬНОЕ
ТОРМОЖЕНИЕ / 15
ГАДАНИЕ НА СТАВКЕ / 20
ЗВЕЗДНЫЙ ЧАС
ЗЕМЕЛЬНОГО РЫНКА / 22

Недвижимость. Итоги

Четверг, 25 февраля 2021 №32
(№6994 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT



RBI THE ART
OF REAL ESTATE



РЕКЛАМА * Заслонище ООО «Тале» - проектная декларация на valofart.ru



АВТОГРАФ в центре



ВЫСОКИЙ
КОМФОРТ-КЛАСС



КВАРТИРЫ С ОТКРЫТЫМИ
ТЕРРАСАМИ



ЭКОПАРК С ЦЕНТРАЛЬНЫМ
ПРОМЕНАДОМ



КВАРТИРА + МЕБЕЛЬ

ПЕРВЫЙ
ВЗНОС **600 000**
РУБЛЕЙ



**Петербургская
Недвижимость**



SetlGroup

33-55555
3355555.ru

Предложение действительно с 01.01.2021 по 28.02.2021. Кредит предоставляет АО «Альфа-Банк» (ген. лиц. №1326 от 16.01.2015). При заключении договора участия в долевом строительстве в отношении квартиры-студии общей площадью 24,76 м2 стоимостью 5 700 099 руб. в ЖК «Автограф в центре» по программе «Строящееся жилье» процентная ставка в рублях на весь период кредитования - 8,59% годовых с оформлением договора страхования. Первый взнос 600 000 руб. Срок кредита 362 месяца. Сумма кредита 5 100 099 руб. Ежемесячный платеж 39 541 руб. Погашение кредита – аннуитетными платежами. Досрочное погашение без ограничений по сумме, в любой день. Размер неустойки за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату основного долга: 0,06% годовых от суммы просроченной задолженности по Кредиту за каждый день просрочки. Подробнее о кредите на сайте www.alfabank.ru. Возможны дополнительные расходы: аренда сейфовой ячейки/безналичная форма расчета/аккредитив; гос. регистрация договора участия в долевом строительстве, закладной; услуги нотариуса; страхование. Количество квартир ограничено. Стоимость мебели не входит в стоимость квартиры-студии и приобретается дополнительно. Характеристики передаваемой квартиры указаны в договоре о приобретении квартиры. Продавец мебели ЗАО «Первая мебельная фабрика». Кредит предоставляет «КБ Ренессанс Кредит» (ООО) (ген. лиц. № 3354 от 26.04.2013) на покупку мебели стоимостью 150 000 руб. в квартиру-студию, приобретенную через «Петербургскую Недвижимость». Кредитный продукт «0-0-10-скидка 8%». Первый взнос - 0% от стоимости мебели. Срок кредита – 10 мес. Размер кредита 138 000 руб. Процентная ставка 18,54% годовых. Ежемесячный платеж 14 999,61 руб. Расчет предварительный и не является офертой. При использовании кредитных средств удорожание стоимости мебели не происходит за счет предоставления продавцом мебели скидки в размере 8%. При погашении кредита через третьих лиц может взиматься комиссия по их тарифам. Для оформления заявки на кредит необходим паспорт гражданина РФ, и документ, подтверждающий постоянный источник дохода. Банк вправе отказать в предоставлении кредита без объяснения причин. ЖК «Автограф в центре»: СПб, Лиговский пр., д. 236, кадастровый номер 3У 78:13:0007319:2047. Застройщик ООО «Специализированный застройщик «Сэтл-Лиговский». Проектная декларация на сайте ЕИСЖС (наш.дом.рф). Подробности предложения по телефону +7 (812) 33-55555. Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ. ИТОГИ»

МУЗЕЕФИКАЦИЯ ЗА ГОССЧЕТ

Неопределенность в вопросе дальнейшей судьбы сразу двух знаковых объектов Петербурга — Охтинского мыса и Конюшенного ведомства — благополучно переключилась из прошлого года в 2021-й.

В середине февраля «Всемирный клуб петербуржцев» анонсировал идею создания архитектурного музея в Конюшенном ведомстве. И даже начал подготовку письма на имя президента с предложением о реализации этого проекта. Последние десять лет власти города никак не могут принять решение, что делать с разрушающимся памятником. Различные предложения инвесторов по приспособлению объекта под современное использование с негодованием отвергаются градозащитным сообществом. Обещания же сделать из Конюшенного ведомства общественно-культурное пространство пока так и остаются словами — бюджетных средств не было и до пандемии, а сейчас, в условиях дефицита бюджета, рассчитывать на это тем более не приходится.

Схожая ситуация и с Охтинским мысом: для освоения участка нашелся инвестор, был проведен международный конкурс по выбору концепции освоения территории. Но градозащитникам удалось дойти до президента России — он вдруг заинтересовался идеей создания на мысу заповедника. Что, в свою очередь породило смятение в рядах чиновников Петербурга — конкретных указаний по поводу того, как использовать территорию (значительная часть которой, кстати, находится в частной собственности структур «Газпрома»), со стороны Владимира Путина дано не было. Городские власти брать ответственность на себя не рискуют. А потому теперь судьба мыса, более десяти лет простоявшего за синим забором, снова рискует на годы оказаться в подвешенном состоянии.

Создавать музеи в таких локациях, как Конюшенное ведомство или Охтинский мыс,— идея, возможно, правильная. Но ее реализация потребует миллиардов рублей. В бюджете подобных средств нет и вряд ли они там появятся в ближайшие годы. А потому все-таки городу, градозащитникам и инвесторам придется искать компромисс. Важно успеть это сделать до того, как Конюшенное ведомство превратится в руины. С мысом, конечно, попроще: он может оставаться в таком виде еще десятки лет. Главное регулярно поправлять синий заборчик.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПРЕМИАЛЬНОЕ ТОРМОЖЕНИЕ

ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛ ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ВСЕГО ОДИН ДОМ ЭЛИТНОГО КЛАССА. НА РЫНОК БЫЛО ВЫВЕДЕНО ТРИ ОБЪЕКТА КЛАССА ЛЮКС. НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ ЗАГОВОРИЛИ О ФОРМИРОВАНИИ ДЕФИЦИТА, ОДНАКО СТАТИСТИКА УТВЕРЖДАЕТ, ЧТО АЖИОТАЖА В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ НЕ НАБЛЮДАЕТСЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным КЦ «Петербургская недвижимость», цены на элитное жилье в 2020 году выросли, что отвечает общерыночному тренду на повышение стоимости квартир. В премиальном сегменте рост составил 7,9% за год, до 389,9 тыс. рублей. Доля сделок с использованием рассрочки по итогам года на уровне 56%, относительно 2019 года доля снизилась на 15 п. п. (в 2019 году — 71%). Доля ипотечных сделок выросла на 6,9 п. п. и составила 23%.

Алексей Тюлькин, директор по продажам «Альфа Фаберже», замечает, что в сегменте элитной недвижимости цены очень неоднородны и сильно отличаются в зависимости от локации и проекта. Если на Васильевском острове или Петроградке можно было приобрести элитную квартиру по цене от 300 тыс. рублей за «квадрат», то в районах «золотого треугольника», Каменного и Крестовского островов стоимость жилой недвижимости находилась в диапазоне от 850 тыс. до 1,2 млн рублей. «Самые дорогие объекты экспонировались по 1,4–1,5 млн рублей за квадратный метр», — рассказывает господин Тюлькин.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», подсчитала, что в 2020 году средний бюджет покупки поднялся на 15% (57,8 млн рублей в конце года против 49,9 млн в начале). «Интересно, что средняя площадь лота в структуре предложения также увеличилась на 4,4%, со 131 до 137 кв. м, то есть спрос в течение года смещался в сторону менее просторных квартир», — указывает она.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», отмечает: «В 2020 году мы ввели в эксплуатацию элитный Esper Club общей площадью 11 тыс. кв. м и вывели на рынок клубный дом „Приоритет“ на Воскресенской набережной в Центральном районе. За 12 месяцев продажи ГК „Еврострой“ увеличились на 56% по сравнению с 2019 годом. В 2020 году в зависимости от проекта и его стадии готовности цена квадратного метра выросла до 22%. Например, именно такой рост произошел в построенном ЖК „Привилегия“ на Крестовском острове — до 469,5 тыс. рублей. Были и рекордные сделки. Например, квартира в Esper Club была продана за 190 млн рублей по цене 610 тыс. рублей за квадратный метр, а также были реализованы два пентхауса в ЖК „Привилегия“ — за 185 и 200 млн рублей соответственно». По ее словам, из-за того, что за последние пять лет в продаже почти не появлялись новые элитные проекты, к концу 2020 года на рынке сформировался явный дефицит качественного предложения. Поэтому любой элитный проект, который будет представлен в 2021 году, станет настоящим событием, считает эксперт.

Господин Тюлькин говорит, что на рынок Петербурга в прошлом году было выведено всего три новых элитных жилых проекта — «Приоритет» на Воскресенской набережной, Tesoro группы «Аквилон» и проект «Альфа Фаберже» ЖК Meltzer Hall в Петроградском районе. Также в продажу поступили новые площади в ЖК «Крестовский IV».

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», впрочем, полагает, что говорить о дефиците преждевременно: по ее подсчетам, за год объем предложения в премиальном классе снизился всего на 8,3% (при совокупном снижении по всем классам на 30%). На 1 января 2021 года это 165,5 тыс. кв. м, а в конце 2019 года объем предложения в сегменте составлял 180,6 тыс. кв. м.

«Структура нового предложения по классам в 2020 году (93,2% — масс-маркет; 4,3% — бизнес; 2,5% — элита) сопоставима со структурой в 2019 году. Дефицита предложения в высокоценовых сегментах на текущий момент не наблюдается, несмотря на общее снижение девелоперской активности по всем классам», — настаивает госпожа Трошева. Она также не разделяет мнение коллег относительно того, что спрос на элитное жилье возрос. По ее данным, спрос на элитное жилье в 2020 году немного снизился: на 5%, до 71,6 тыс. кв. м (хоть в целом спрос стабильный и находится на уровне 2017 года), что объясняется условиями пандемии.

«Часть потенциальных покупателей жилья в сегментах бизнес и элита (сре-

ди которых много предпринимателей) в 2020 году вынуждена была переориентироваться на новые стратегии ведения бизнеса, и они уделяли больше внимания рабочим делам, чем вопросам приобретения недвижимости. Некоторые из-за невозможности выехать за границу искали новые варианты отдыха на природе неподалеку от дома и присматривались к загородным коттеджам вместо элитных квартир», — рассказывает госпожа Трошева.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, добавляет: «На рынке есть несколько запланированных проектов: группа „Ярд“ начала готовить площадку на Крестовском острове под строительство элитного комплекса, включающего жилье и апартаменты, а ООО „СПК“, подконтрольное инвестиционной компании ГПБИ, приступило к строительству нового элитного жилого комплекса на Петровском острове. Также на Петровском острове „Группа ЛСР“ планирует реализовать проекты Neva Residence и Neva Art. Один из интересных трендов 2020 года: девелоперы стали проявлять интерес к историческим зданиям для реконструкции под жилье. Компания „Еврострой“ приобрела комплекс исторических построек на Галерной улице, а также лоты в доходном доме Карла Шрейбера на Захарьевской улице, а компания „Ланселот“ приобрела историческое здание на Конюшенной площади, где ранее планировалась реализация комплекса элитных апартаментов». ■



ОДНА ИЗ КВАРТИР В ESPER CLUB БЫЛА ПРОДАНА ЗА 190 МЛН РУБЛЕЙ ПО ЦЕНЕ 610 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР

ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ

«ПАНДЕМИЯ ЗАПУСТИЛА ЦЕПОЧКУ ВАЖНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ, КОТОРЫЕ КАРДИНАЛЬНО ПОВЛИЯЛИ НА ЭКОНОМИКУ И СОЗНАНИЕ ЛЮДЕЙ»

ПАНДЕМИЯ И ВВЕДЕНИЕ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ, ПОЖАЛУЙ, ОКАЗАЛИ САМОЕ СЕРЬЕЗНОЕ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В ПРОШЛОМ ГОДУ. GUIDE ПОИНТЕРЕСОВАЛСЯ У ЧИТАТЕЛЕЙ, БЫЛИ ЛИ ЕЩЕ СОБЫТИЯ, КОТОРЫЕ ЗАМЕТНО ОТРАЗИЛИСЬ НА РЫНКЕ.

ЕКАТЕРИНА КОСАРЕВА,
управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult:
— Большая часть событий в сфере недвижимости вызвана пандемией если не прямо, то опосредованно. В прошлом году девелоперы массово скупали земельные участки. Таких сделок в 2020 году было в три раза больше, чем в 2019 году. Деньги пришли к застройщикам от сделок по льготной ипотеке. Застройка на выкупленных территориях будет масштабной. Приток средств был необходим для строительства из-за соблюдения 214-ФЗ (счета эскроу, проектное финансирование). Повышенный интерес наблюдался к складским объектам. Это связано с переходом в онлайн и востребованностью не торговых помещений с витриной, а имен-

но складов. Всплеск спроса связан с уходом бизнеса из офлайна в онлайн. Еще одна тенденция, которая оформилась в 2020 году, — редевелопмент. Активно застраивается район Черной речки на месте бывшей промышленной зоны. Это затратно, но интерес к такого рода проектам будет расти. Новое жилье в городе близко к историческому центру — ограниченное предложение.

НАТАЛЬЯ ОСЕТРОВА,
руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens:
— Я бы отметила окончание адаптации рынка к эскроу-счетам и работе с проектным финансированием. Большинство игроков приспособились к эскроу, хотя, по данным ДОМ.РФ, в 2020 году в горо-

де по эскроу строилось только 30–40% жилья. Многие держались за схемы работы «строить за собственные средства» или продавать на полной готовности на 40–50% дороже. Далеко не все смогли успешно работать по такой схеме, договориться с банками не получилось, и в итоге мы видели исход с рынка малых и средних застройщиков. Еще одной тенденцией стал ощутимый рост цен на жилье: эскроу, пандемия, дефицит предложения разогнали рост стоимости «квадрата» до 20–25%.

ЕКАТЕРИНА ЗАПОРОЖЧЕНКО,
коммерческий директор Docklands Development:
— Одними из важных факторов, всегда оказывающих влияние на рынок, стали

рост курса валют и нестабильная экономическая ситуация. Еще до начала пандемии тенденция к повышению цен на недвижимость была очевидна: многие материалы застройщики закупали за границей и рост себестоимости строительства был неизбежен.

Пандемия лишь усугубила ситуацию: закрытые границы, сложность доставки, сжавшийся трудовой рынок из-за массового отъезда мигрантов. Сегодня можно только надеяться на то, что экономика начнет расти, а курс будет оставаться стабильным. В противном случае дальнейший рост цен на недвижимость неизбежен, ведь даже снизившийся спрос не позволит застройщикам продавать жилье ниже себестоимости. → 18

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ УХОДИТ В УЗКИЙ ПРОФИЛЬ

В 2020 ГОДУ РЫНОК КАЧЕСТВЕННОЙ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПОПОЛНИЛСЯ ТРЕМЯ ТОРГОВЫМИ ЦЕНТРАМИ СОВОКУПНОЙ ПЛОЩАДЬЮ 127 ТЫС. КВ. М — ЭТО РЕКОРДНОЕ ЗНАЧЕНИЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ СЕМЬ ЛЕТ. БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ СФОРМИРОВАЛИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ. В 2021 ГОДУ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПЛАНИРУЕТСЯ ОТКРЫТЬ ЕЩЕ ЧЕТЫРЕ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРА.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Такие данные приводит компания Colliers. По данным аналитиков компании, прошлогодний ввод стал рекордным за последние семь лет. Так, в 2020 году были открыты мебельный центр «Кубатура» (GLA 110 тыс. кв. м), третья очередь «Outlet Village Пулково» (GLA 5 тыс. кв. м) и районный культурно-досуговый центр Green Park (GLA 12 тыс. кв. м). За счет роста объема предложения обеспеченность жителей Санкт-Петербурга торговыми площадями увеличилась и достигла 596 кв. м на 1000 жителей в 2020 году, тогда как в 2019 году она составляла 574 кв. м.

По данным Maris, арендопригодная площадь качественных торговых объектов Санкт-Петербурга на конец 2020 года составляет 4,08 млн кв. м и включает в себя торгово-развлекательные центры, гипермаркеты и специализированные торговые объекты. Структура предложения по местоположению существенно не меняется в течение нескольких последних лет. Лидирует Приморский район, в котором функционирует 15% торговых центров, на втором месте — Московский район с

долей 14%. Замыкает тройку лидеров Выборгский район Санкт-Петербурга — 11%.

Аналитики Colliers отмечают, что 2020 год стал вызовом для сегмента торговой недвижимости. Помимо общего снижения покупательской активности из-за экономической нестабильности и пандемии, значимую роль в работе торговых центров сыграли ограничения, вводимые администрацией Санкт-Петербурга: существенная часть арендаторов ТЦ была закрыта с 28 марта по 27 июля. Самыми уязвимыми профилями арендаторов стали сегменты общественного питания и кинотеатры. Например, кафе и ресторанам было разрешено возобновить работу только в сентябре, а в конце ноября деятельность арендаторов этого профиля снова была под запретом. В результате действия ограничительных мер во втором квартале трафик торговых центров упал на 85% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Однако по мере снятия ограничений посещаемость торговых центров восстанавливалась и в четвертом квартале составила около 70% от показателей октября — декабря 2019 года.

По данным Maris, в 2020 году в Санкт-Петербурге оборот розничной торговли упал на лишь 2% по сравнению с показателем 2019 года и составил 1,515 трлн рублей. Несмотря на сложную ситуацию, обусловленную пандемией и ограничительными мерами, торговым центрам удалось сдержать резкий рост уровня вакантности благодаря активным переговорам арендаторов и арендодателей. По данным Colliers, в 2020 году доля свободных площадей в торговых центрах составила 5,1% в среднем по рынку и 2,4% — в наиболее качественных объектах.

«2020 год наметил две важные тенденции на рынке торговой недвижимости Санкт-Петербурга. Во-первых, пандемия и изменение потребительских привычек еще более подчеркнули необходимость реконцепции торговых центров. Сейчас как никогда собственникам торговых центров приходится бороться за посетителя. По данным Colliers, более 68% классических торговых центров (или 1,4 млн кв. м) были построены более десяти лет назад и не проводили обновлений. В ближайшие

годы мы увидим развитие этого направления», — отмечает Ирина Царькова, директор департамента торговой недвижимости Colliers. — Во-вторых, мы наблюдаем тенденцию роста числа районных торговых центров. В 2020 году основной объем нового предложения сформирован специализированными торговыми центрами, в то время как число классических ТЦ увеличивается, в основном, за счет районных форматов. Жилищные девелоперы в рамках создания комфортной среды уделяют внимание торговой составляющей, что, безусловно, позитивная тенденция для рынка».

В 2019 году был открыт ТЦ в составе жилого комплекса «Солнечный город», в 2020 году — культурно-досуговый центр Green Park в Славянке. В 2021 году ожидается открытие ТРК «Спутник» в Невском районе. Всего на 2021 год запланировано открытие четырех торговых центров общей площадью 42,5 тыс. кв. м. Так, заявлены к открытию ТРК «Спутник», четвертая очередь ТРК «Заневский Каскад», вторая очередь Fashion House Outlet и ТК «Солнечный город». ■

«В ПРОШЛОМ ГОДУ НЕ БЫЛО НИ ОДНОГО МЕСЯЦА, КОГДА НАШИ ПРОДАЖИ ПРОСЕДАЛИ»

В НАЧАЛЕ ФЕВРАЛЯ ГРУППА RBI ОБЪЯВИЛА ОБ ОТКАЗЕ ОТ БРЕНДА «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД», КОТОРЫЙ НА ПРОТЯЖЕНИИ МНОГИХ ЛЕТ АССОЦИИРОВАЛСЯ У ПОКУПАТЕЛЕЙ С КВАРТИРАМИ ДЛЯ СРЕДНЕГО КЛАССА. О ПРИЧИНАХ ПРИНЯТИЯ ТАКОГО РЕШЕНИЯ, СТИРАНИИ ГРАНИЦ МЕЖДУ КЛАССАМИ ЖИЛЬЯ, ПЕРЕВЫПОЛНЕНИИ ПЛАНА ПРОДАЖ ПО ИТОГАМ МИНУВШЕГО ГОДА, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАК ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ И ОТКРЫТОСТЬ ПОМОГАЮТ ВЕСТИ БИЗНЕС, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ И ВЛАДЕЛЕЦ ГРУППЫ RBI ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ.

GUIDE: Большинство представителей бизнеса называют прошедший год неоднозначным. Каким он был для группы RBI?

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ: По цифрам — очень хорошим, я бы даже сказал — замечательным. Мы перевыполнили планы как по продажам, так и по средним ценам, а также пополнили наш портфель приличным объемом земельных участков. Другое дело, что любое перевыполнение плана — это всегда вымывание товарного запаса и определенные риски на будущее. Серьезные вызовы нам подбросила и «удаленка» — в первую очередь связанные с развитием внутренней корпоративной культуры, очень важным аспектом в жизни нашей компании. Что касается взаимоотношений с клиентами, то мы по-прежнему идем по пути максимальной персонализации сервисов: находимся в поиске того сбалансированного набора услуг, который востребован и который мы можем оказывать максимально качественно.

G: Какие направления бизнеса группы росли больше всего?

З. Т.: В девелопменте правильнее исходить не из показателя роста продаж год к году, а из товарного запаса. План продаж компания перевыполнила на 35–40%, при этом в сегменте бизнес удалось реализовать больше квартир, чем в сегменте комфорт. Удивительно, но, несмотря на все мрачные прогнозы, в прошлом году не было ни одного месяца, когда бы наши продажи проседали. Я связываю это, с одной стороны, с качеством самого продукта, нашей репутацией и уверенностью клиентов в том, что они делают правильный выбор, даже во время пандемии. С другой стороны, я вижу, какую огромную роль играет потенциал команды — способность принять вызов из внешней среды и успешно с ним справиться и вера сотрудников в свою компанию.

G: Насколько увеличились цены на квартиры в ваших проектах? Будут ли они расти и дальше?

З. Т.: Цены выросли в каждом из сегментов достаточно заметно, на 25–30%. И я полагаю, что в комфорт-классе стоимость квартир больше не будет расти такими темпами. А в бизнес-классе, напротив, она и дальше будет повышаться. Это связано с общим снижением объема предложения в этом сегменте.

G: Группа активно пополняет земельный банк. Какие участки представляют для компании наибольший интерес и какие



средства компания планирует потратить на их приобретение в текущем году?

З. Т.: В текущем году группа планирует направить на эти цели до 10 млрд рублей. При этом мы ограничены не столько финансовыми рамками, сколько территориальными. Нам нужны локации, на которых мы сможем создать тот продукт, за который нам не будет стыдно. Цены в наших проектах сейчас от 140 тыс. рублей за квадратный метр. Из-за серьезных аппетитов владельцев земельных участков в более низкие ценовые рамки мы просто не сможем уложиться без потери в качестве.

Если говорить о спальных районах, то мы готовим к запуску в 2022 году участок, купленный нами на торгах, на проспекте Большевиков, 22. Также сейчас на этапе завершения сделки по приобретению участка, где будет реализован проект наподобие квартала Ultra City. Подробнее пока рассказать, к сожалению, не могу. Что касается центра, то мы рассматриваем для себя не только Центральный район или Петроградку, но и Адмиралтейский, и Василеостровский районы. Мы открыты для предложений собственников земли. RBI как премиальный девелопер может предложить владельцам заброшенных участков какой-то более интересный и ликвидный способ сохранения благосостояния. Например, переформатировать его в долю в нашем будущем проекте — в виде встроенных помещений или жилья.

G: Почему было принято решение отказаться от бренда «Северный город», о чем компания объявила 1 февраля этого года?

З. Т.: Пожалуй, до недавнего времени группа RBI оставалась единственной девелоперской компанией в стране, использующей

два продуктовых бренда. Вместе с тем, если вспомнить 2002 год, когда была создана компания «Северный город», это казалось нам очень логичным. Прежде всего из-за опасений, что премиальный статус RBI создает иллюзию, что мы занимаемся лишь супердорогой недвижимостью, и потенциальные покупатели комфорт-класса попросту боятся к нам идти. А клиентов в элитном сегменте могло, напротив, оттолкнуть то, что RBI с «теми же строителями» возводит и более демократичные жилые комплексы. Поэтому было необходимо разделить целевые аудитории.

Тогда мы вывели на рынок совершенно новый формат жилья со своими продуктами, выгодно выделявший нас на фоне прочих застройщиков, — «Квартиры для среднего класса» — под новым брендом «Северный город». В какой-то степени это были игры разума, но эта стратегия себя оправдала.

Сейчас же стало очевидным, что последние проекты «Северного города», такие как Ultra City, совершенно не уступают бизнес-классу. Да, здесь другая локация и большая, чем в центре, высотность. Но, например, внутренняя территория в Ultra City круче, чем у любого элитного комплекса. Такого фруктового сада больше нет нигде. Детские площадки от Richter Spielgeraete — как в Новой Голландии, мы их ставим в Ultra City и в жилом комплексе Futurist у Крестовского острова. Технологические «фишки», системы безопасности, проработка фасадных решений — по всем этим критериям «Северный город» уже фактически не уступал RBI. Границы между классами стерлись. Нет больше той разницы, как 18 лет назад. Да и люди смотрят уже на другие вещи. Все это повлияло на наше решение отказаться от бренда «Северный город» и сфокусироваться только на бренде RBI.

G: Расскажите о новом подходе к сегментации объектов. Вы ранее заявляли, что вовсе можете отказаться от таких привычных для рынка форматов, как «комфорт», «бизнес» и «элит».

З. Т.: Я не против любых терминов, лишь бы они не запутывали клиентов. Но «бизнес-лайт», «комфорт-плюс» — все это немного от лукавого. Покупатель должен как интуитивно, так и интеллектуально понимать, какой продукт он получит и почему он столько стоит. Важно правильно выстроить ожидания, не обещать «золотые горы», поскольку иначе о повторных покупках и лояльности можно забыть. Пред-

лагать понятный и честный продукт. Для нас это может быть суббренд City (по аналогии с Green City, Ultra City, Eco City) для всех будущих объектов подобного формата, обеспеченных всей необходимой комфортной инфраструктурой. Такой «город в городе» от RBI.

G: Не планируете отказаться от гостиничного сегмента?

З. Т.: Нет, не планируем. Гостиничный сегмент кажется нам очень перспективным, поскольку он формирует туристическую инфраструктуру Петербурга. Полагаю, что городская администрация должна такие проекты поддерживать. Но сразу огорюсь: речь идет именно об отелях, а не о «псевдожиле».

G: Продолжая тему исторического центра, ваша позиция относительно его воссоздания хорошо известна: если не начать эту деятельность уже сейчас, то старый фонд со временем превратится в руины. Изменилась ли ситуация за последние годы или пока что этот процесс не сдвинут с мертвой точки?

З. Т.: Пока что позитивных сдвигов крайне мало. Могу лишь выделить упрощение процедур по расселению квартир в аварийных домах, но это капля в море. Девелоперы на ситуацию повлиять никак не могут, экономика таких проектов зачастую непредсказуема. Здесь необходимо прежде всего участие федеральных властей, а также выделение соответствующих бюджетных средств, без этого ситуацию невозможно исправить. Мы же, будучи абсолютно петербургской компанией, обладая хорошей репутацией, в том числе и в вопросах воссоздания исторических зданий, всегда максимально открыты для диалога со всеми заинтересованными сторонами — властями, депутатами, градозащитниками.

G: За много лет работы в Петербурге считаете ли вы, что девелоперам становится здесь комфортнее вести бизнес? Какие проблемы до сих пор не решены?

З. Т.: Иногда складывается ощущение, что девелоперы городу не очень-то нужны... Хотя та нагрузка, которую они на себя берут в части возведения школ и детских садов, те налоги, которые они платят, и так уже чрезмерны. Я убежден, что строители заслуживают максимальной поддержки со стороны властей. Работать сейчас очень непросто: в таких условиях есть риск снижения объемов строительства, что неминуемо приведет к росту цен. А это вряд ли отвечает интересам города и его жителей. ■

16 → ИГОРЬ КАРЦЕВ,
генеральный директор ГК «Максимум Лайф
Девелопмент»:

— В сегменте загородной недвижимости, помимо пандемии, влияние оказал высокий спрос со стороны девелоперов на новые территории под строительство коттеджных поселков. Владельцы таких массивов стали повышать цены на свои объекты. В результате выкуп земли под строительство новых поселков вырос в цене на 30–50%. С другой стороны, по-прежнему есть землевладельцы, которые ждут дальнейшего роста цен на свои массивы и не выставляют их на продажу. Это существенно влияет на общий объем предложения на загородном рынке. Такие тенденции прошлого года окажут влияние на развитие рынка в этом году. Например, земельные массивы, выкупленные по более высокой стоимости в середине прошлого года, после межевания выйдут с предложением участков на 30–50% дороже своих аналогов годичной давности.

НИКОЛАЙ ПАШКОВ,
генеральный директор Knight Frank St. Petersburg:
— На первичном рынке жилья был создан кумулятивный эффект за счет таких факторов, как нестабильная экономическая ситуация в стране, волатильность валют, снижение доходности по вкладам и, наконец, льготная ипотечная программа. Все это вызвало ажиотаж со стороны покупателей на рынке строящегося жилья и стало причиной резкого увеличения цен.

ИРИНА ДОБРОХОТОВА,
председатель совета директоров компании
«Бест-Новострой»:
— Коренным образом поведение рынка недвижимости Санкт-Петербурга от московского не отличалось в 2020 году — разве что план по вводу жилья в Москве перевыполнен почти на столько же, на сколько недовыполнен в Северной столице. В остальном — такое же падение спроса на офисы и коммерческую недвижимость из-за карантина и убытки в соответствующем секторе, такой же повышенный интерес к загородному жилью. Громких банкротств застройщиков весенний локдаун не вызвал. Кстати, доля ипотечных сделок в Санкт-Петербурге прибавила 8 п. п. и составила 58% по итогам года, а в Ленинградской области 11 п. п. и 67% соответственно, то есть в области все большему числу покупателей требуются заемные средства для улучшения жилищных условий.

ДМИТРИЙ МИХАЛЕВ,
руководитель отдела по работе с госорганами
компании «СПб Реновация»:
— В 2020 году из-за перехода на проектное финансирование сократился объем предложения, а новые проекты выходили в продажу по все более высоким ценам. Листы ожидания по некоторым объектам превышали 1000 человек, интерес к покупке недвижимости находился на крайне высоком уровне. При этом наиболее интересные квартиры в популярных проектах к середине второго полугодия были распроданы, а новые объемы были недостаточны для удовлетворения спроса. Помимо этого, стоит отметить ускоренные темпы цифровизации на рынке жилого строительства. Компании тратили большие средства на внедрение современных инструментов продаж и управления строительством. → 21

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

СТАБИЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ

В 2020 ГОДУ РЫНОК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПОПОЛНИЛСЯ 25 НОВЫМИ ПРОЕКТАМИ, ТОГДА КАК В 2019 ГОДУ ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЫВЕЛИ В ПРОДАЖУ 27. ПОДАВЛЯЮЩЕЕ БОЛЬШИНСТВО НОВЫХ ПРОЕКТОВ 2020 ГОДА СФОРМИРОВАЛИ ПРОЕКТЫ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА.

РОМАН РУСАКОВ

По итогам 2020 года в Санкт-Петербурге было введено в эксплуатацию 3,3 млн кв. м жилья (включая ИЖС), это на 6% меньше результатов 2019 года. По данным Colliers, в сегментах бизнес и премиум объем жилья, введенного в эксплуатацию, составил 291 тыс. кв. м (–14% к 2019 году). Так, завершилась реализация домов бизнес-класса Barcelona («Дом на Ленсовета»), Botanica (группа «Эталон»), Yes Residence («Пионер»), Neva-Neva («Базис-СПб») и Nobelius (ПСК). Также в эксплуатацию были введены последняя очередь проекта SkandiKlubb (Bonava) и корпуса в рамках кварталов «Граф Орлов» (Л1), Ligovsky City и Golden City (Glorax Development). Среди проектов премиум-класса завершилось строительство двух домов: «Биография» (RBI) и «Форсайт» («Балтийская коммерция»).

Руководитель премии Urban Awards в Санкт-Петербурге Маргарита Смышляева подсчитала, что пул проектов бизнес-класса в 2020 году пополнился семью новыми адресами: Alter в Красногвардейском районе, «Созидатели» в Адмиралтейском, Monodom Line в Василеостровском, «Московские ворота — 2» и «Менделеев» в Московском, Domino, Modum и «Белый остров» в Приморском. Кроме того, 1 января состоялся официальный старт ЖК «Малоохтинский, 68».

«В новых комплексах был распродан 861 лот на общую сумму 7,88 млрд рублей. Всего границах бизнес-сегмента заре-

гистрировано 5,9 тыс. продаж с общим бюджетом в 67,28 млрд рублей — пятая часть от общего объема выручки, полученного петербургскими застройщиками в 2020 году. Средний бюджет лота поднялся до 9,94 млн рублей», — говорит госпожа Смышляева.

По ее словам, среди введенных в эксплуатацию проектов бизнес-класса следует отметить ЖК Botanica в Петроградском районе (28,5 тыс. кв. м жилья), ЖК Barcelona (7,9 тыс. кв. м) и первый этап третьей очереди ЖК «Граф Орлов» (42,6 тыс. кв. м) в Московском, дом Nobelius (6,2 тыс. кв. м) в Выборгском, апарт-комплекс Next (17,4 тыс. кв. м апартаментов) в Василеостровском.

Объем предложения на первичном рынке недвижимости бизнес- и премиум-класса последние два года постепенно сокращается. Если в 2018 году объем нового предложения бизнес- и премиум-класса составлял 725 тыс. кв. м, то в 2019 и 2020 годах показатель был на уровне 627 и 625 тыс. кв. м соответственно, говорят в Colliers. Примечательно, что весомую долю нового предложения формируют корпуса и очереди в уже реализуемых проектах. Например, в 2020 году 20% от объема нового предложения сформировала «Группа ЛСР», которая вывела в продажу новые очереди ЖК «Морская набережная» и ЖК «Цивилизация на Неве».

При этом средневзвешенная стоимость квадратного метра в сегментах бизнес и премиум суммарно за год выросла на 17%. По состоянию на декабрь 2020 года стоимость жилья в проектах бизнес-класса увеличилась на 19% и составила около 205 тыс. рублей за квадратный метр. По данным Colliers, объем продаж в проектах бизнес- и премиум-класса без учета оптовых продаж (и технического выкупа квартир) вырос на 14% по сравнению с 2019 годом и составил 389 тыс. кв. м.

Виталий Коробов, директор группы «Аквилон», говорит, что в бизнес-классе цены выросли в среднем на 15–20%, продажи увеличились на 14%, объем сданного жилья превысил 105 тыс. кв. м. «Позитивную роль сыграла в том числе и льготная ипотека: частично под критерии попало и жилье бизнес-класса. Доля ипотечных сделок в сегменте увеличилась с 40 до 60%. Из минусов — за прошедший год многие ликвидные предложения вымылись, а новых проектов не так много», — указывает эксперт.

Андрей Вересов, генеральный директор компании «Бронка Девелопмент», говорит: «Что касается предпочтений покупателей относительно площади приобретаемой квартиры, то мы не отметили тенденций к серьезным изменениям. В основном покупатели в проектах бизнес-класса приобретали квартиры площадью 100–120 кв. м».

«Статистика по сделкам показывает, что аудитория бизнес-класса относительно благополучно пережила период кризиса и проявляет интерес даже к лотам с бюджетом выше 20 млн рублей. Застройщики, в свою очередь, осторожно расширяют экспозицию, но при этом осваивают нетипичные для этого продукта локации в Приморском, и Красногвардейском районах», — рассуждает госпожа Смышляева.

Анна Прозорова, директор департамента недвижимости ООО «Лахта Плаза», также отмечает, что бизнес-класс в 2020 году оставался стабильным и показал только позитивные тенденции. «В этом году мы также не ожидаем потрясений в сегменте, предпочтения покупателей в высокобюджетном жилье остаются предсказуемыми: они требовательны к качеству, локации, архитектуре проектов. Все большую популярность набирает отделка white box, позволяющая сократить время ремонта и воплотить собственное видение покупателя», — рассуждает она.

«На мой взгляд, ситуация с ростом цен на рынке недвижимости будет постепенно стабилизироваться, в том числе за счет снижения объемов кредитования. В этом году мы также не ожидаем падения ввода жилых объектов, так как многие проекты стартовали год-два назад и не зависят от текущей рыночной конъюнктуры. Кроме того, с финансовой точки зрения реализация данных проектов обеспечена покупателями в 2020 году», — резюмирует господин Вересов. ■



СТАТИСТИКА ПО СДЕЛКАМ ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО АУДИТОРИЯ БИЗНЕС-КЛАССА ОТНОСИТЕЛЬНО БЛАГОПОЛУЧНО ПЕРЕЖИЛА ПЕРИОД КРИЗИСА И ПРОЯВЛЯЕТ ИНТЕРЕС ДАЖЕ К ЛОТАМ С БЮДЖЕТОМ ВЫШЕ 20 МЛН РУБЛЕЙ

БИЗНЕС-КЛАСС

«НАСЫЩЕНИЯ РЫНКА АПАРТАМЕНТОВ В БЛИЖАЙШИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НЕ СЛУЧИТСЯ»

СЕГОДНЯ РЫНКУ АПАРТАМЕНТОВ УДЕЛЯЕТСЯ ПОВЫШЕННОЕ ВНИМАНИЕ НА ФОНЕ РОСТА СПРОСА НА ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, А ТАКЖЕ В СВЯЗИ С ВОЗМОЖНЫМ ПРИСВОЕНИЕМ АПАРТАМ СТАТУСА ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ. ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE КСЕНИЯ ПОТАПОВА ОБСУДИЛА С МАРИНОЙ СТОРОЖЕВОЙ, ДИРЕКТОРОМ ПО ПРОДАЖАМ КОМПЛЕКСА АПАРТ-ОТЕЛЕЙ VALO.

GUIDE: Спрос на апартаменты остается стабильным, а вот предложение по причине пандемии и других факторов снизилось. Каковы перспективы развития ситуации в данном контексте?

МАРИНА СТОРОЖЕВА: Все, что будет происходить дальше, зависит от статуса апартаментов и скорости принятия решений по этому вопросу. Если решение не будет вынесено до намеченного срока (1 августа 2021 года), то мы столкнемся со значительным снижением предложения и ростом цен. При соблюдении дедлайна дефицит предложения, конечно, будет ощущаться, но кризис сегменту не грозит.

G: Как поведут себя цены на апартаменты? Ведь дефицит предложения в 2020 году стал причиной их удорожания практически на четверть.

М. С.: Если в течение третьего квартала 2021 года вопросы с законодательным регулированием будут решены, стремительного роста цен не будет. Возможно, средняя стоимость квадратного метра не слишком сильно, но вырастет — обсуждение статуса апартаментов порождает всплеск интереса инвесторов. Заявление о возможном «запрете апартаментов» повысило спрос на них в два раза. В любом случае, цена инвестиционной недвижимости напрямую зависит от ее доходности.

G: На фоне роста интереса к апартаментам как инвестиционному инструменту каковы прогнозы по насыщению рынка? В какой перспективе его можно ожидать?

М. С.: Сегмент далек от насыщения, так как спрос на апарт-отели есть как со стороны гостей, так и инвесторов, готовых вкладываться в них. Во-первых, все больше людей заходит на рынок частных инвестиций с целью сохранить средства и заработать. При этом ценные бумаги не являются универсальным инструментом, к тому же это высокорисковые инвестиции. Большинство людей к ним не готовы, они стремятся вложить от 30 до 100% сбережений в недвижимость. Особенно это актуально в нынешний кризисный период.

Во-вторых, квартиры перестали быть прибыльным инвестиционным инструментом — на этом рынке заметно перенасыщение, которое только усиливается льготной ипотекой. Недавнее исследование Райффайзенбанка показало, что более половины владельцев как минимум одной квартиры готовы снова взять ипотеку на объект под сдачу. В 2020 году цены на первичное жилье выросли на 20%, а ставки аренды — всего на пару процентов.

Кроме того, инвесторы, которые уже пробовали заработать на сдаче квартир в аренду, чаще выбирают апарт-отели. За



МАРИНА СТОРОЖЕВА/VALO

счет наличия профессиональной управляющей компании такая инвестиция не отнимает времени и ресурсов на самостоятельное управление.

Апартаменты как инвестиционный продукт людям понятен, и за счет этого — востребован. В долгосрочной перспективе это выгодный инструмент, поэтому насыщения в ближайшие несколько лет не случится.

G: Каковы мнения девелоперов о будущих итогах решения вопроса, касающегося статуса апартаментов? Действительно ли в Петербурге действует негласный мораторий на запуск новых проектов до 1 августа и как это влияет на рынок?

М. С.: На рынке заметна некоторая неопределенность. Выдача новых разрешений в Петербурге действительно поставлена на паузу до решения вопроса на федеральном уровне. В проведение подобных реформ необходимо интегрировать экспертов со стороны бизнеса. Иначе возможны неблагоприятные последствия для отрасли туризма и рынка частных инвестиций, а также сохранение брешей и возникновение новых противоречий в законодательстве.

Безусловно, проблему с «псевдожильем», которое маскируется под апартаменты, необходимо решать, но так, чтобы не пострадали гостиницы, которыми являются настоящие апарт-отели. В Петербурге, например, 85% апартаментов — это апарт-отели и сервисные апартаменты,

которые работают на благо города и удовлетворяют существующий спрос на качественные объекты размещения в сегменте «две-четыре звезды».

G: Акцент на развитие инфраструктуры — одна из основных тенденций на рынке апартаментов. Почему она преобладает и каковы другие тренды современного этапа развития рынка?

М. С.: В первую очередь в тренде — многофункциональные и мультимедийные комплексы с богатой инфраструктурой. Современный арендатор ценит время и комфорт, старается оградить себя от быта, поэтому хочет иметь под рукой максимум сервисов и объектов инфраструктуры. Кроме того, мы живем в экономике впечатлений, поэтому гости апарт-отелей рассматривают их не только как место для жилья, но и как способ получить новый опыт, завести знакомства, продуктивно провести время и узнать что-то новое. Апарт-отели, по сути, становятся новыми общественными пространствами, точками притяжения, формируют городскую среду будущего.

Еще один важный тренд — цифровизация апарт-отелей. Во-первых, она становится ответом на потребности целевой аудитории. С каждым днем мир становится все мобильнее, и важным элементом современной экономики являются «цифровые кочевники», которые не могут представить жизни без интернета и доступа к

технологиям. Именно им близка концепция апарт-отелей, поэтому последние должны соответствовать требованиям данного сегмента. Строго обязательным элементом является высокоскоростной интернет на территории всего комплекса, важность приобретают системы «умного дома» и коворкинги для работы. «Фишкой» нашего комплекса, например, является сервис для заказов чего угодно от внешних проверенных поставщиков.

Во-вторых, цифровизация затрагивает и внутренние процессы. В Valo, например, развернута единая IT-система, которая имеет разные интерфейсы абсолютно для всех пользователей: управляющей компании, арендатора, собственника, персонала... Это повышает эффективность управления комплексом и упрощает взаимодействие с гостями и инвесторами.

G: Считается, что при выборе апартаментов для инвестирования потенциальному покупателю прежде всего следует обратить внимание на управляющую компанию (УК). Как правильно ее выбрать?

М. С.: От эффективности работы управляющей компании зависят две самые важные вещи — функционирование объекта и прибыльность апартаментов. УК следит за всеми операционными, техническими, юридическими и финансовыми процессами. Покупать апартамент с перспективой долгосрочной стабильной доходности можно только при условии профессионального управления.

Главный признак профессиональной УК, которая обеспечит доход владельцу апартаментов, — опыт и компетенции в индустрии гостеприимства. Мы рекомендуем убедиться, что УК готова взять на себя все обязанности рантье и понимает, кто ее гости и как их привлекать.

G: Каковы особенности управляющих компаний, работающих на петербургском рынке апартаментов?

М. С.: В целом в России очень мало УК, умеющих работать с апарт-отелями и обеспечивать требуемый уровень сервисного обслуживания. Этот рынок формируется прямо сейчас, и большая часть лидирующих УК сосредоточена в Петербурге. Важная особенность — привлечение профессиональных зарубежных консультантов и международных операторов. По такому пути пошли мы, создав Valo Service и апарт-отель категории «четыре звезды» под франшизой международной гостиничной сети Mercure, входящей в Accor Hotels. Кстати, это еще один тренд прошлого года — выход на рынок международных гостиничных операторов. Думаю, в 2021 году мы увидим рост этой тенденции. ■

ГАДАНИЕ НА СТАВКЕ

ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК В СТРУКТУРАХ ПРОДАЖ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПЕТЕРБУРГА ДОСТИГЛА 75%. ПО ОБЪЕМУ ВЫДАЧИ ЛЬГОТНЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ ПЕТЕРБУРГ ОКАЗАЛСЯ ЛИДЕРОМ В РОССИИ. ПРОГНОЗЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ТОГО, КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В ЭТОМ ГОДУ, ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ: ОДНИ УКАЗЫВАЮТ НА ПРИБЛИЖЕНИЕ СРОКА ОТМЕНЫ ГОСПОДДЕРЖКИ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ, ЧТО МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К СНИЖЕНИЮ ОБЪЕМОВ ЖИЛИЩНЫХ ЗАЙМОВ ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ, ДРУГИЕ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ПЕРЕД ВЫБОРАМИ В ГОСДУМУ ВРЯД ЛИ СТОИТ ОЖИДАТЬ СЕРЬЕЗНОГО РОСТА СТАВОК. КИРИЛЛ ОРЛОВ

По данным Банка России, в 2020 году в Санкт-Петербурге общий объем предоставленных ипотечных кредитов гражданам составил 284,2 млрд рублей, это на 30% больше, чем в 2019 году. Из него объем ипотеки для приобретения жилья на первичном рынке составил 132 млрд рублей, что на 29% больше, чем в 2019 году. В Ленинградской области в ушедшем году общий объем предоставленных ипотечных кредитов гражданам составил 68,7 млрд рублей — на 34% больше, чем в 2019 году. Из него объем ипотеки для приобретения жилья на первичном рынке составил 28,5 млрд рублей, что на 35% больше, чем в 2019-м.

Антон Мороз, вице-президент НОСТРОЙ, говорит: «Важно отметить, что в Санкт-Петербурге нехарактерное для страны в целом соотношение ипотеки во вторичном и первичном сегментах. Так, в среднем по России ипотеку для приобретения жилья в строящемся доме берет лишь треть граждан, а в Санкт-Петербурге — 50%. Таким образом, спрос на ипотечные продукты в субъектах растет. Это обусловлено низкими ставками по кредитным продуктам: на вторичном рынке — по причине низкой ключевой ставки, на первичном рынке — благодаря программе льготной ипотеки под 6,5%. Так, в Петербурге в январе прошлого года средняя ставка по ипотечным жилищным кредитам составляла 8,64%, а уже в декабре — 7,37%. В Ленинградской области в январе — 8,76%, а в декабре 2020 года — 7,31%. По ипотечным кредитам под залог ДДУ снижение размера ставки составило более 2%».

Дмитрий Михалев, руководитель отдела по работе с госорганами компании «СПб Реновация», говорит, что доля ипотечных сделок в 2020 по рынку выросла и достигла рекордных значений. «В нашей компании она составила по итогам года 76%. Вероятно, в этом году она еще несколько увеличится, так как ипотека превращается в обычный банковский сервис, по сложности сравнимый с выдачей обычного кредита», — подчеркивает он.

РЕКОРДНАЯ ДОЛЯ Рекордно низкие ставки по ипотеке во многом определили высокую активность на рынке строящегося жилья в 2020 году. Руководитель премии Urban Awards в Санкт-Петербурге Маргарита Смышляева приводит такую статистику. В первом квартале доля первичного жилья в ипотечных сделках составляла 53,9%, во втором — уже 61,9%, в третьем (когда потребительские активности начала выходить на пиковые показатели) — 75,8%, в четвертом — 69,7%. «В целом за год две трети сделок на петербургском рынке имеют ипотечную основу.



ГЛАВНЫЙ ТРЕНД НА СЕГОДНЯШНЕМ РЫНКЕ ИПОТЕКИ СОСТОИТ В ПОСТЕПЕННОМ ЗАМЕДЛЕНИИ РОСТА ПРОДАЖ ПО СРАВНЕНИЮ С ЛЕТОМ И ОСЕНЬЮ 2020 ГОДА

Следует отметить, что ипотека получила распространение и в высокобюджетном сегменте. Так, 41,5% лотов стоимостью от 20 млн рублей было куплено на заемные средства. Годом ранее этот показатель ограничивался 21,9%. Средний период кредитования вырос с 16 лет и 5 месяцев в 2019-м до 17 лет и 6 месяцев в 2020-м», — сообщает госпожа Смышляева.

Юлия Ружицкая, директор по продажам компании «Главстрой Санкт-Петербург», также говорит, что доля ипотечных сделок по итогам 2020 года в компании достигла 74%, в то время как ранее обычной долей считалось 60–65%.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, отмечает, что Санкт-Петербург лидирует по объему выдачи льготной ипотеки: за период действия программы было зарегистрировано 18,5 тыс. ипотечных сделок. Число ипотечных сделок значительно выросло также благодаря снижению ключевой ставки ЦБ и внедрению специальных программ застройщиков с банками. С мая по декабрь 2020 года доля ДДУ с привлечением ипотечных средств в проектах бизнес-класса на первичном рынке составила 61%, тогда как за аналогичный период 2019 года показатель был на уровне

44%. В премиум-классе доля ипотечных сделок составила 33%, хотя в 2019 году она равнялась 24%.

Денис Заседателей, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», рассказывает: «На фоне программ льготной ипотеки многие девелоперы разработали собственные совместные программы с банками по субсидированию ипотечной ставки. К примеру, в наших жилых комплексах покупатели могли приобрести недвижимость по ставке 0,1% на первый год кредитования или от 3,9% на весь срок кредитования».

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», также говорит, что в 2020 году доля сделок с использованием ипотеки в структуре продаж компании составила 74%. Наиболее высокий спрос был зафиксирован во втором и третьем кварталах. «После официального объявления о продлении программы льготной ипотеки до 1 июля 2021 года доля ипотечных сделок снизилась, тем не менее спрос остается достаточно высоким. В первом квартале 2021 году мы ожидаем, что ипотека с господдержкой останется основным драйвером спроса», — делится эксперт.

Екатерина Сивова, совладелец инвестиционной компании Garnet, подсчитала, что средний срок ипотечного кредита, который брался в 2020 году, составил 17,5 года. «Для сравнения, в 2019 году ипотеку брали в среднем на 16,8 года. При этом основное число жилищных кредитов в 2020 году выдавалось сроком на 20 лет — более 35% сделок», — приводит она статистику.

ТЕНДЕНЦИИ Александра Громова, коммерческий директор ООО «СК „Кардиф“», отмечает: «Одновременно с ростом спроса на новое жилье возросла и конкуренция банков за клиента. Причем это касается не столько ставок по кредитам, сколько вопросов упрощения клиентского пути при получении ипотечного кредита. Кроме того, мы видим, что и для первичного, и для вторичного рынков процесс также серьезно упрощается: отменяются сложные процедуры получения ЕГРН. Все эти изменения, безусловно, поспособствовали в 2020-м развитию сферы онлайн-взаимодействия с клиентами. Пожалуй, приятным итогом 2020 года в ипотечной сфере стал тот факт, что средний срок оформления ипотечной сделки сократился с трех-четырех дней до одного часа».

Многие банки на фоне удешевления ставок по кредитам стали предоставлять рефинансирование ипотеки. Аналитики Райффайзенбанка проанализировали 25 тыс. заявок из 43 городов России и выяснили, что Петербург опередил другие города страны по среднему размеру рефинансирования ипотеки и уступил только столице. В 2020 году средний чек составил 2,95 млн рублей, в Москве средняя сумма значимо больше — 3,79 млн рублей. Ипотека занимает второе место по популярности среди всех программ рефинансирования: на нее приходится 13% всех выдач в Петербурге и 23% в Москве.

Директор дивизиона «Центр» УБРиР в Санкт-Петербурге Александр Казанский полагает, что главный тренд на сегодняшнем рынке ипотеки состоит в постепенном замедлении роста продаж. Эффект от снижения ставки компенсируется ростом цен на недвижимость благодаря повышенному спросу. Подорожание жилья, реализация

отложенного спроса и снижение количества ликвидных объектов могут немного охладить рынок. И перспектив к тому, что рекордный рост ипотечного кредитования продолжится, пока не будет. При этом в ближайшее полугодие мы не видим предпосылок к росту ипотечных ставок. Они могут снизиться из-за высокой конкуренции среди банков, некоторые из них продолжают снижать ставки в погоне за клиентом.

Аналитики считают, что ажиотажный спрос, простимулированный льготной ипотекой, постепенно стабилизируется. «Скорее всего, спрос вернется к прежним показателям, уменьшившись на 10–15%. В то же время если ставка ЦБ продолжит снижаться, то разница между ставкой по программе с господдержкой и стандартной ставкой окажется не столь велика. Также останутся совместные программы девелоперов и банков, которые предлагают субсидированные пониженные ставки. Эти инструменты в совокупности помогут

сохранить спрос на первичное жилье», — говорит госпожа Конвей.

ПОЛГОДА ЯСНОСТИ Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», говорит, что уверенно ситуацию с ипотекой можно прогнозировать только на время гарантированного ее действия — сейчас это период до 1 июля 2021 года. До этого момента доля ипотеки будет, по ее мнению, расти: серьезное подорожание жилья массового сегмента в 2020 году увеличивает число клиентов, нуждающихся в заемных средствах.

«Если в Москве прекращение господдержки ипотеки уже считается решенным вопросом, то в регионах есть сомнения — отменят или продлят. Но даже в случае отмены ипотечные ставки до конца 2021 года должны оставаться привлекательными, поэтому спрос на нее будет. Даже если повышение средней ставки во второй половине года на 1–1,5 п. п. оостудит

18 → ДМИТРИЙ ЕФРЕМОВ, руководитель аналитического центра компании «Главстрой Санкт-Петербург»:

— Наравне с льготной ипотекой влияние на рынок жилья Петербурга оказало сокращение объемов предложения. Ажиотажный спрос в середине года перегрел рынок, вычерпав наиболее ликвидные лоты в существующих проектах. По нашим оценкам, предложение новостроек масс-маркета в 2020 году сократилось в два раза. Во втором полугодии тенденция к сокращению выбора на рынке усилилась, предложение в основном пополняли квартиры в уже существующих проектах, выведенных на рынок в течение последних лет. Начало 2021 года оказалось активным. По нашим оценкам, за январь рынок масс-маркета города пополнили сразу 3,6 тыс. квартир более чем в 20 проектах. Дальнейший рост динамики вывода нового предложения будет зависеть от покупательной способности и стабилизации экономической ситуации — у девелоперов находится большое количество проектов, в том числе в высокой стадии готовности к выходу на рынок.

ЕЛИЗАВЕТА КОНВЕЙ, директор департамента жилой недвижимости Colliers:

— Помимо льготной ипотеки и пандемии, рынок жилой недвижимости во многом зависел от курса национальной валюты и общей атмосферы нестабильности. В условиях экономической нестабильности недвижимость оказалась, пожалуй, наиболее надежным вариантом для сохранения средств.

ОКСАНА ВИКУЛОВА, руководитель отдела ипотечного кредитования АН «Итака»:

— 2020 год сильно изменил рынок недвижимости. Условия оформления сделок в связи с пандемией были форс-мажорными. В сложившихся условиях активизировался электронный документооборот, банки стали рассматривать документы в электронном виде, принимать подтверждения с различных сайтов, портала «Госуслуги», выросло количество электронных регистраций. Хотелось бы сказать, что 2021 год будет спокойным и благоприятным, но, скорее всего, он тоже будет сложным. Господдержка сильно

разогрела рынок, в крупных городах зафиксирован значительный рост цен на строящуюся недвижимость, и даже с учетом льготной ипотеки стоимость новых квартир сегодня очень высока. В связи с этим можно предположить, что в этом году спрос немного переориентируется и какую-то долю ипотечных сделок на рынке нового строительства займут, возможно, переуступки. Также вероятно появление совместных акций от застройщиков и банков в рамках конкретных жилых комплексов.

СЕРГЕЙ СТЕПАНОВ, директор по продажам компании «Строительный трест»:

— К косвенному влиянию на рынок недвижимости можно отнести корректировку потребительских запросов в пользу качества проектов. Покупатели стали уделять больше внимания комфорту за пределами своего жилья, возросла роль инфраструктуры внутри комплекса — жителям необходимы пространства для прогулок, занятий спортом, общения и отдыха.

АННА ПРОЗОРОВА, директор департамента недвижимости ООО «Лакта Плаза»:

— Повысилась конкуренция. И в ближайшие годы, скорее всего, мы будем наблюдать увеличение проектов, продуманных со всех точек зрения: от умных и эргономичных планировок до благоустройства и удобных выездов из комплексов.

ДЕНИС ЗАСЕДАТЕЛЕВ, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест»:

— Главным событием 2020 года, которое будет оказывать влияние и на текущий год, стало резкое сокращение объема предложения. По нашей оценке, оно сократилось более чем на 30%. С учетом того, что общий спрос остался на уровне 2019 года, этот фактор стал драйвером существенного роста цен, который продолжится и дальше. Новые проекты в черте Петербурга и в Ленобласти, конечно, появлялись, но в небольших объемах. Хотя в агломерации есть территории, где можно реализовать масштабные девелоперские проекты, но для восполнения объема нового строительства до пока-

зателей 2019 года понадобится время. За один год ситуация не изменится.

ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ, директор по маркетингу Legenda:

— Пожалуй, главное событие, которое уже стало фундаментально менять рынок недвижимости, это переход на новые правила работы по эскроу. Несмотря на то, что переход постепенный, первые последствия мы наблюдаем уже сейчас — это сокращение предложения. Учитывая, что банки сегодня являются полноценными участниками процесса и до начала реализации проекта оценивают его с точки зрения устойчивости, ликвидности и других параметров, многие проекты просто не пройдут банковский фильтр, и перспектива их реализации крайне призрачна. Сегодняшняя статистика говорит, что против трех-четырёх проектов, «выпадающих» по старым правилам, приходится только один по новым. Поэтому сокращение предложения — закономерный процесс, который стал характерным для рынка в целом.

ВЕРА СЕРЕЖИНА, руководитель направления клиентского опыта группы RBI:

— Пандемия запустила цепочку важных изменений, которые кардинально повлияли на экономику и сознание людей. В этот период сильно снизились ставки по депозитам, и такой способ сбережения средств стал менее выгоден. Люди стали искать другие инструменты, в том числе переклонились на недвижимость. Еще один фактор, оказавший влияние на рынок, — это рост курса доллара. Он сказывается на экономике проектов, особенно в элитном сегменте, является дополнительным фактором роста цен. И еще один ключевой фактор 2020 года — на рынке становится все больше проектов, в которых используется схема эскроу, что тоже сказывается на цене.

АНТОН ФЕДОРОВ, директор департамента вторичной недвижимости «МК Элит»:

— Я бы выделил такие факторы, как низкие ставки по депозитам. Люди, которые хранят деньги в госбанках, не хотят продлевать свои депозиты под 3–4% и забирают деньги, чтобы вложить их в не-

продажи, доля ипотеки все равно продолжит оставаться высокой — большими или меньшими темпами она растёт вот уже свыше пяти лет», — говорит госпожа Доброхотова.

Светлана Саюнова, директор филиала СДМ-банка в Санкт-Петербурге, сохраняет оптимизм: «Мы прогнозируем, что ипотечный рынок будет расти, так как вопрос качественного собственного жилья продолжает быть актуальным. Вопрос переезда в более комфортный регион или разезда с родственниками остается актуальным, несмотря ни на какие пандемии или сложности в экономике страны».

Дмитрий Шафоростов, руководитель агентства недвижимости «Ваша квартира», добавляет: «Думаю, что под конец действия программы появится определенное число людей, которые захотят взять льготную ипотеку на последних выгодных условиях. Таким образом, ажиотажа стоит ждать во втором квартале 2021 года». → 31

движимость. Повлияли и эскроу-счета на первичном рынке. Застройщики больше не готовы продавать дешево на старте и ставят сразу максимальные цены — конечного проекта. Ведь деньги все равно они получают в конце, поэтому им просто нет смысла продавать дешево на старте. Важным событием было и ослабление рубля. За последний год также наблюдался сумасшедший рост цен на сталь — почти в два раза, а сегодня все — от эконома до элитки — строят из монолита. Арматура — ее важнейшая часть. Ну и, конечно, просто активный спрос порождает еще более активный спрос — и цены растут.

РУСЛАН СУХИЙ, руководитель фонда коллективных инвестиций «Рентавед»:

— Ключевое влияние на рынок недвижимости Петербурга в 2020 году оказали снижение ключевой ставки ЦБ, новый скачок курса валют и закон о введении налога на вклады физических лиц. Данные факторы привели к существенному росту количества инвестиционных покупок квартир. Россияне, привыкшие в любой кризис переводить рубли в недвижимость, в 2020 году тотально забирали деньги с депозитов и, используя доступную ипотеку, приобретали квартиры в новостройках с целью сохранения средств.

МАРГАРИТА СМЫШЛЯЕВА, руководитель премии Urban Awards в Санкт-Петербурге:

— Следует выделить как минимум два фактора с долгосрочным эффектом воздействия. Первый — анонс закона об «амнистии» апартаментов. Для Санкт-Петербурга это актуальный вопрос. 10% городского предложения на первичном рынке приходится именно на апартаменты. Второй — завершение основного этапа разработки нового Генерального плана, который в деталяхотрегулирует территориальное развитие Северной столицы на перспективу до 2048 года. Ожидается, что 1 марта он будет принят в качестве закона. Разработчики отзываются о нем как о «документе нового поколения». В новом Генплане акцент сместится с архитектурного аспекта на градостроительный и будет закреплён приоритет инфраструктуры (в первую очередь транспортной). → 24

ЗВЕЗДНЫЙ ЧАС ЗЕМЕЛЬНОГО РЫНКА

ДЛЯ РЫНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ 2020 ГОД ЗАВЕРШИЛСЯ БУМОМ КУПЛИ-ПРОДАЖИ УЧАСТКОВ ПОД ЖИЛУЮ ЗАСТРОЙКУ. В 2020 ГОДУ ДЕВЕЛОПЕРАМИ БЫЛО ПРИОБРЕТЕНО БОЛЕЕ 300 ГА УЧАСТКОВ НА ОБЩУЮ СУММУ БОЛЕЕ 37 МЛРД РУБЛЕЙ. В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ РЫНОК ВЫРОС В ДВА РАЗА. КИРИЛЛ КОСОВ

Такие данные приводит компания SRG. Самой крупной сделкой на рынке стала покупка «Группой ЛСР» еще не существующего участка на намывной территории Васильевского острова площадью 143 га за 2,98 млрд рублей с удельной стоимостью 2,1 тыс. рублей за квадратный метр.

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers в Санкт-Петербурге, приводит схожие данные: «По данным Colliers, в 2020 году объем сделок с земельными участками под жилой девелопмент составил \$500 млн, что в два раза превышает результаты 2019 года. Все девелоперы совокупно выкупили более 332 га».

Наиболее активно покупали участки девелоперы Setl Group, ЛСР, Legenda, Bonava, «Аквилон», ЦДС, ПИК, Seven Suns Development, RBI, «ЮИТ Санкт-Петербург». «Крупные девелоперы разбирают самые „лакомые“ и масштабные участки ввиду доступности финансовых ресурсов. Нужно отметить, что тенденцией 2020 года стало приобретение застройщиками участков за „живые“ деньги, а не за будущие квадратные метры», — отмечает Татьяна Козлова, старший руководитель проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG.

По ее подсчетам, средняя стоимость сформированных участков под жилье составляет около 45 тыс. рублей за квадратный метр. «Намывная территория заметно „размазывает“ удельный показатель рыночной стоимости земли», — замечает эксперт. По мнению госпожи Козловой, стоимость земли в целом по 2020 году выросла почти в два раза. Индустриальные участки в черте города, если есть возможность перепрофилирования в разумный срок и по приемлемой цене, также остаются интересными для девелоперов.

Директор по развитию компании «ЮИТ в Санкт-Петербурге» Анна Смольная считает, что за прошлый год цены на участки выросли примерно на десять процентов.

РЕКОРД ЗА ДВЕНАДЦАТЬ ЛЕТ Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит, что рост цен на землю, наблюдавшийся в прошлом году, последний раз подобную динамику имел в 2008 году. «Обычно рынок жилья подогревается тревожными и паническими настроениями граждан. И когда начинается угроза кризиса, люди активно покупают квартиры, как произошло и в этом году. В результате жилой девелопмент находится на подъеме, девелоперы формируют свои адресные программы и покупают земельные участки в больших объемах. К тому же в этом году наладился механизм расчетов через эскроу-счета и, соответственно, проектного финансирования, что улучшило функционирование рынка жилого девелопмента и дополнительно стимулировало спрос на земельные участки под застройку», — считает он.



РОСТ ЦЕН НА ЗЕМЛЮ, НАБЛЮДАВШИЙСЯ В ПРОШЛОМ ГОДУ, ПОСЛЕДНИЙ РАЗ ПОДОБНУЮ ДИНАМИКУ ИМЕЛ В 2008 ГОДУ

В первом квартале 2020 года завершались сделки, заявленные еще в 2019 году. Самой крупной из них стала покупка участка 41 га Setl Group в Стрельне. Во втором квартале наблюдалось массовое затишье в связи с самоизоляцией и бизнес-паузой в стране, поэтому самой значимой сделкой стало приобретение готового участка 3,9 га на Малоохтинском проспекте (бывший завод «Буревестник») ГК Legenda у компании AAG. «Сумма сделки не раскрывалась, но рыночная стоимость участка с проектом находится в диапазоне 75–100 тыс. рублей за квадратный метр участка. Пожалуй, это самое дорогое приобретение года по удельной стоимости участка», — вспоминает госпожа Козлова.

В третьем квартале начался настоящий бум приобретений. Активизировались продажи новостроек, у застройщиков появились свободные ресурсы, и застройщики начали активно обновлять земельный банк. В ход пошли даже проекты без готовой документации. Самой значимой сделкой стала покупка на намыве Васильевского острова 143 га земли «Группой ЛСР». В четвертом квартале самыми крупными участками обзавелась все та же «Группа ЛСР». Она приобрела участок площадью 20 га на Автовской улице (территория ДСК-3), ГК «ПИК» пополнила банк 40 га в Янино и 2,4 га в Кудрово, Seven Suns Development приобрела в совокупности три участка площадью 16,5 га в Каменке по соседству с ЖК «Шуваловский».

«Таким образом, можно говорить, что все подготовленные участки, выставленные в 2020 году на продажу, были приобретены. Выход нового предложения будет связан с реализацией банками участков, на которые обращено взыскание, неподготовленных участков», — рассуждает госпожа Козлова.

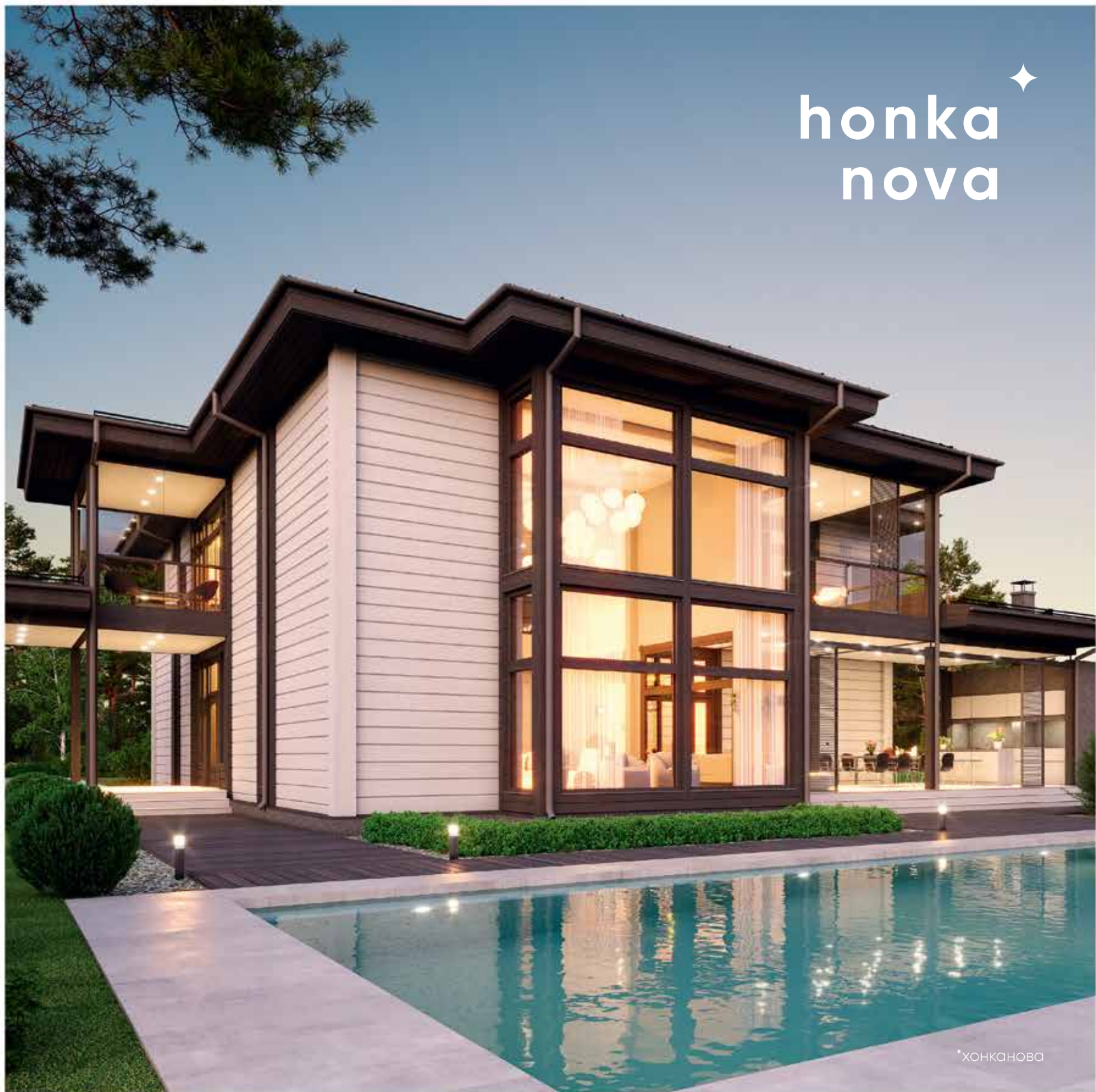
По торгам Фонда имущества Петербурга в 2020 году состоялось всего пять сделок по продаже прав аренды земельных участков, из которых по трем участкам — по правам, не связанным со строительством: на Кондратьевском проспекте (575 кв. м), в Угольной гавани (2594 кв. м), на Петровской улице (5650 кв. м). Один участок был приспособлен под ремонт автомобилей на Торфяной дороге, а участок на Зотовском проспекте площадью 1,2 га — под строительство объекта легкой промышленности. Таким образом, Фонд имущества не сыграл значимой роли в ситуации на рынке земли Санкт-Петербурга, отмечает госпожа Козлова.

Дмитрий Щегельский, гендиректор агентства недвижимости «Бенуа», подтверждает слова коллеги: «Застройщики приобретали практически все, не обращая внимания на наличие разрешительной документации на строительство. В Петербурге в черте города земли почти не осталось. Особенно дефицит земли ощущается в центральных районах. Застройщики готовы были приобретать даже небольшие участки (менее 0,5 га), которые ранее рассматривали очень неохотно».

Анна Прозорова, директор департамента недвижимости ООО «Лахта Плаза», добавляет: «В 2019 году из-за перехода на эскроу-счета к покупкам новых участков застройщики относились очень осторожно и даже капризно. На фоне роста спроса, вызванного льготной ипотекой, девелоперы очень активно занялись пополнением земельного банка. Причем сейчас застройщики рассматривают и покупают те участки, которые раньше были им неинтересны из-за отсутствия разрешительной документации или неудачной локации».

«На фоне сокращения доступных для жилого девелопмента площадок в черте города застройщики рассматривают территории, требующие корректировки функциональной зоны. В результате в 2020 году мы увидели примеры реализации площадок с действующими на них спекулятивными складскими объектами в черте Санкт-Петербурга для дальнейшего редевелопмента под жилую функцию. Особым интересом на рынке также пользуется покупка исторических зданий для реконструкции. Например, компания „Еврострой“ приобрела комплекс исторических построек на Галерной улице и лоты в доходном доме Карла Шрейбера на Захарьевской улице», — отмечает господин Косарев.

ДЕРЖАТЬ В ГОЛОВЕ «На рынке имеется откровенно немного участков, а те, которые есть, в большинстве своем не позволяют быстро выйти на стройку. Но при этом участки продаются по очень высоким ценам. Это связано с тем, что лендлорды держат в голове некую цифру, часто в валюте, ниже которой они не готовы продать участок. Причем большинство из них, не являясь профессиональными девелоперами, не осознают, что с течением времени их участки становятся не дороже, поскольку на них можно будет построить меньше жилья. Из года в год инвестиционные правила, устанавливаемые городом, становятся более затратными для застройщиков (школы, детские сады, поликлиники), а градостроительные параметры и ограничения жестче (в части исторического поселения, исторических зданий, СЗЗ). Впрочем, когда у обоих участников рынка — продавца земли и ее покупателя — есть намерение заключить сделку, то они всегда найдут компромиссы, согласуют цену и условия сделок и договорятся», — указывает Анна Смольная. Она говорит, что компания «ЮИТ Санкт-Петербург» находится в активном поиске земельных участков и намерена в значительной мере пополнить свой земельный банк в 2021 году. «На неподготовленные участки роста цен не предвидится в 2021 году, а вот за участки, на которые можно быстро выйти на стройку и с чистыми документами, застройщикам придется поторговаться», — отмечает эксперт. → 24



honka
nova

*ХОНКАНОВА

реклама

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК В СОЛНЕЧНОМ



При участии международного архитектурного бюро Woods Bagot.

honkanova.ru / 320-50-60

22 → Виталий Коробов, директор группы «Аквилон», рассказал: «Наша компания также увеличила резерв, но мы всегда придерживалась позиции поступательного развития и постоянно находимся в поиске интересных участков. В прошлом году мы приобрели земельные участки площадью 10 га под строительство 200 тыс. кв. м жилой недвижимости. Земельный банк компании пополнился на 3,8 га на намыве Васильевского острова в Петербурге и на 6,2 га в Кудрово Ленобласти».

Александр Андрианов, первый вице-президент Glorax Development, говорит, что два года назад темпы приобретений участков скорректировались из-за перехода застройщиков на работу по эскроу-счетом. Девелоперы были не готовы приобретать наделы без готовой документации, на перспективу, когда было сложно спрогнозировать возможность застройки. «В 2020 году ситуация изменилась: появление программ льготной ипотеки и низкие ставки по депозитам привели к ажиотажному спросу на жилье и существенному росту цен. На этом фоне застройщики начали активно пополнять земельный банк. Кроме привлекательных участков, нередко рассматривались предложения, которые ранее не обращали на себя внимания. Glorax Development последний год изучал различные площадки в Петербурге и Ленинградской области. И мы убедились, что в черте города 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 ближайшее время заявим о выводе на рынок нового проекта», — делится эксперт.

Дмитрий Шафоростов, руководитель агентства недвижимости «Ваша квартира», полагает, что, помимо пандемии, причиной оживления застройщиков в 2020 году стало то, что многие компании закупились землей под новые проекты в 2017–2018 годах. «Срок реализации проектов составляет два-три года. В итоге к 2020 году пришло время пополнять земельные банки», — поясняет он.

Никита Пальянов, директор по маркетингу ГК «Абсолют Строй Сервис», считает, что в качестве ключевой тенденции можно выделить смещение спроса инвесторов к земельным участкам. «В 2020 году на них пришлось более 60% сделок, хотя еще годом ранее большую долю (около 70%) инвестиционных сделок составляли покупки участков с существующими активами», — отмечает эксперт. — Также среди тенденций 2020 года — интерес девелоперов к историческим зданиям под реконструкцию и смещение спроса в сторону локальных небольших пятен в хороших локациях с развитой инфраструктурой (например, участок в Московском районе, приобретенный RBI, или участок в Калининском районе, приобретенный ЮИТ, — 0,35 и 0,3 га, соответственно)».

Господин Пальянов отмечает, что в целом сейчас на рынке земельных участков наблюдается повышенный спрос при дефиците высоколиквидного предложения. «Высокий спрос на первичную недвижимость в мае — сентябре 2020 года вместе с ростом стоимости квадратного метра привел к росту капиталов девелоперских компаний и к логичному решению вкладываться в участки под строительство, в том числе и в те, которые требуют дополнительных инвестиций для подготовки под жилое строительство или предполагают редевелопмент территории», — считает он. ■

ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ РАЗВИТИЯ

КОТТЕДЖИ ДОСТИГЛИ ИСТОРИЧЕСКОГО МАКСИМУМА

В 2020 ГОДУ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА ЗАФИКСИРОВАН ИСТОРИЧЕСКИЙ МАКСИМУМ СПРОСА: 10,2 ТЫС. СДЕЛОК С КОТТЕДЖАМИ, УЧАСТКАМИ И ТАУНХАУСАМИ. ЭТО ПОЧТИ В ДВА РАЗА ВЫШЕ ОБЪЕМА СПРОСА ЗА 2019 ГОД (5,3 ТЫС. СДЕЛОК) И НА 36–41% ПРЕВОСХОДИТ РЕЗУЛЬТАТЫ САМЫХ УСПЕШНЫХ ЛЕТ (В 2013–2011 ГОДАХ — СООТВЕТСТВЕННО 7,5–7,3 ТЫС. ЛОТОВ). ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит консалтинговый центр «Петербургская недвижимость». «В структуре продаж за 2020 год сохраняется многолетний тренд роста доли сделок с участками без подряда (90% в спросе). А коттеджи, участки с подрядом и таунхаусы занимают по 5% в объеме продаж. Отметим также рост спроса на лоты с высоким уровнем готовности: например, участки без подряда с коммуникациями и построенные коттеджи», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group).

В самом популярном сегменте — участки без подряда — в спросе лидируют варианты по цене от 100 до 300 тыс. рублей за сотку (52%) и средним бюджетом сделки 2,3 млн рублей (рост на 500 тыс. за год), на втором месте — низкобюджетные покупки до 100 тыс. рублей за сотку (41% в спросе) и средним бюджетом 800 тыс. рублей (падение на 47 тыс. за год).

«В 2020 году участки без подряда чаще всего приобретали в северных районах области — более половины всех сделок (55%). В целом же, вне зависимости от направления, объем спроса практически равномерно распределился с учетом расстояния от КАД. Покупателей интересовали как участки рядом с Петербургом (до 20 км от КАД), так и варианты в 20–40 км от КАД и более дальние расстояния», — добавила госпожа Трошева.

В случае с коттеджами в 2020 году покупатели чаще всего выбирали объекты класса комфорт (35%) со средним бюджетом сделки 9,5 млн рублей (+1,9 млн за год) и эконоом (26%) с бюджетом 5,1 млн рублей (+0,2 млн). Здесь наиболее привлекательными оказались коттеджи в непосредственной близости от города (до 20 км) — 47% и чуть дальше (20–40 км) — 37%. Менее вос-

требованы коттеджи на удалении от Санкт-Петербурга.

«Ситуация с предложением на загородном рынке прямо противоположна спросу. Совокупный объем предложения на конец года составил 15,6 тыс. лотов, что является минимальным уровнем за последние десять лет. Основу предложения составляют участки без подряда — на их долю в целом на рынке приходится 93% от количества нереализованных лотов», — уточнила госпожа Трошева.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказал: «В загородном секторе „Строительным трестом“ заключено сделок на сумму 350 млн рублей, что на 35% выше прошлогоднего значения. Коронавирусные ограничения и их последствия продемонстрировали покупателям преимущество своего загородного дома, который выступил альтернативой привычному ранее досугу. Кроме того, разница в цене между загородным домовладением и квартирой в городе с каждым годом становится все меньше и меньше. Стоимость строительства своего дома в коттеджном поселке бизнес-класса обычно обходится дешевле аналогичных по площади городских квартир, и сегодня она сопоставима с ценой трех-четырехкомнатной квартиры в жилом комплексе класса комфорт», — рассуждает эксперт.

Игорь Карцев, генеральный директор ГК «Максимум Лайф Девелопмент», говорит, что, помимо интереса к коттеджным поселкам, в прошлом году можно отметить сохранившийся спрос на таунхаусы. «Как и в случае со сделками в коттеджных поселках, стоимость покупки жилья в сегменте таунхаусов, по нашим наблюдениям, увеличилась за год до 30%. За последние два-три года в

этом сегменте не было новых крупных проектов, в результате образовался определенный дефицит, предложение сместилось на вторичный рынок. В целом по рынку таунхаусов предложение перестало успевать за спросом, что, в том числе, сказалось на росте цен», — замечает господин Карцев.

Преимуществом такого формата перед городской недвижимостью ему видится предложение более высокой площади по сравнению с квартирой за ту же цену. «С другой стороны, количество таких проектов уступает числу земельных участков под строительство собственного загородного дома, реализация которых в прошлом году под Петербургом выросла в два раза», — указывает эксперт.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, добавляет: «Сегмент малоэтажного загородного жилья впервые стал относительно интересен и востребован. Это прекрасная альтернатива для тех, кто не собирается покупать основательное жилье, но при этом хочет находиться вне границ города. Содержание квартир или апартаментов в формате малоэтажного жилья — для многих это более экономичный и реалистичный вариант, поскольку он дает маневренность, возможность круглогодичного проживания (что особенно актуально в условиях удаленной работы) и не требует дополнительного обслуживания».

Виктор Лукин, гендиректор ООО «Группа компаний „СтройСинтез“», рассуждая о тенденциях, говорит, что на загородный рынок пришла сельская ипотека. «В 2021 году объем ее существенно вырастет. С процентной ставкой 3% многие застройщики стали аккредитовываться в банках для возможности предоставления ипотеки за городом», — заключает он. ■

вичном рынке жилья. Думаю, этот тренд сохранится как минимум в течение первого полугодия 2021 года.

АНДРЕЙ КИРИЛЛОВ,
директор по маркетингу и продажам
корпорации «МегаЛит»:

— Помимо пандемии и льготной ипотеки, на рынок новостроек оказало влияние новое законодательство. Например, в прошлом году вступили в силу поправки в закон об оплате НДФЛ с продажи квартиры, в рамках которых минимальный срок владения жильем для налогообложения начинают отсчитывать от оплаты ДДУ, а не с момента регистрации права собственности. Несмотря на нестабильную экономическую и социальную обстановку, в 2020

году уровень спроса только увеличивался, в частности благодаря и этим нововведениям. Например, доля инвестиционных сделок на рынке первичной недвижимости за последние полгода увеличилась почти на 20%. Полагаем, что количество таких покупок будет расти и в 2021 году. Также 2020 год стал первым, когда количество проектов, реализуемых с помощью счетов эскроу, превысило число объектов, завершаемых по старым правилам. Переход на проектное финансирование и эскроу-счета в наступившем году может оказать влияние на ценообразование в сегменте, по крайней мере на начальном этапе строительства. Ведь новая схема предполагает увеличение инвестиционных затрат девелоперов. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

«ВКУСЫ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЭВОЛЮЦИОНИРУЮТ, И МЫ ОТВЕЧАЕМ НА ИХ ЗАПРОСЫ»

УСПЕШНО ЗАВЕРШИВ ПРОШЛЫЙ ГОД, ОЗНАМЕНОВАННЫЙ ДЛЯ «ГРУППЫ ЛСР» ПРИОБРЕТЕНИЕМ ЗА 3 МЛРД РУБЛЕЙ ПРАВ НА СОЗДАНИЕ И ОСВОЕНИЕ СЕВЕРНОЙ ЧАСТИ НАМЫВА НА ВАСИЛЬЕВСКОМ ОСТРОВЕ, КОМПАНИЯ ПРОДОЛЖАЕТ АКТИВНО ПОПОЛНЯТЬ ЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК, А ТАКЖЕ ВЫВОДИТ НА РЫНОК ЕЩЕ ОДИН ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ. О ПЛАНАХ НА ЭТОТ ГОД РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ GUIDE КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» ДЕНИС БАБАКОВ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

GUIDE: Генеральный директор «Группы ЛСР» Андрей Молчанов, комментируя итоги продаж прошлого года, отметил, что особенно остался доволен результатами в Петербурге. За счет чего, на ваш взгляд, удалось их достигнуть?

ДЕНИС БАБАКОВ: Во-первых, для «Группы ЛСР» Петербург исторически является домашним регионом, с которого когда-то начиналась экспансия компании в другие части страны — в Москву и Екатеринбург. Одно время мы работали только здесь и с тех пор хорошо знаем, что нужно петербургскому покупателю. Во-вторых, на результаты повлияла и рыночная ситуация: нам удалось быстро выстроить здесь дистанционную работу и наладить онлайн-продажи, а государство, в свою очередь, подстегнуло спрос, запустив ипотеку с господдержкой. В-третьих, улучшилось качество как самих квартир, так и наших проектов в целом. Мы сделали планировки более функциональными, приблизив их к европейскому стандарту. Также мы продолжили уделять особое внимание благоустройству территории жилого комплекса вне зависимости от класса. Все это оказалось крайне востребовано и помогло «Группе ЛСР» успешно завершить прошлый год и вырасти быстрее, чем конкуренты.

Г: Насколько возросли цены на квартиры в ваших жилых комплексах?

Д. Б.: По-разному. Цена на квартиры, например, в ЖК «Цветной город» за год выросла на 35%, в ЖК «Морская набережная» — на 30%, в ЖК Neva Haus — на 25%. Предвосхищая ваш вопрос о том, будут ли цены расти дальше, отвечу: будут, но уже не так динамично, как в прошлом году. Надо понимать, что по-настоящему качественные проекты никогда не будут дешеветь с течением времени: они могут только дорожать — быстрее или медленнее, в зависимости от рыночной ситуации.

Г: Таким образом, рост спроса со стороны покупателей фиксировался во всех сегментах?

Д. Б.: Да. Мы приросли как в сегменте комфорт-класса, который является для нас основным, так и в бизнес-классе: наш ЖК «Морская набережная» очень популярен у покупателей. Безусловно, мы с самого начала были уверены в уникальности этой локации на намывных территориях Васильевского острова: фактически это единственное место в городе с открытым видом на море. К моменту заселения жильцов здесь уже будет разбит парк и создана пешеходная набережная. В элит-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ном сегменте нам тоже есть чем похвастаться. Мы продолжаем строительство Neva Haus и уже сейчас видим, насколько этот проект, даже будучи не введенным в эксплуатацию, лучше всей остальной застройки Петровского острова при всем уважении к проектам наших коллег.

Г: А чем Neva Haus так выделяется на фоне конкурентов? Все объекты Петровского острова очень достойные.

Д. Б.: Прежде всего Neva Haus — это классика элитного домостроения: в нем не будет случайных людей, что зачастую беспокоит жителей по-настоящему элитных домов. Он также обладает уникальными видовыми характеристиками: из окон квартир открывается вид на Неву и Крестовский остров. Рядом с жилым комплексом расположен парк, с другой стороны — участок, где будет построена школа. Кроме того, сейчас мы разрабатываем концепцию создания дополнительной инфраструктуры для жителей дома. Еще одно преимущество — удобная транспортная доступность. Очевидно, что после завершения строительства всех объектов на Петровском острове выехать из него жителям последних домов будет труднее, чем из тех, которые расположены ближе к центру города. Все это делает данный жилой комплекс уникальным.

Г: Продолжая тему элитной недвижимости, что вы можете сказать про объем предложения в этом сегменте и какие локации интересны непосредственно «Группе ЛСР»?

Д. Б.: Интересных локаций для реализации элитных проектов в городе не так много, поэтому очень важно правильно и гра-

мотно распоряжаться теми пятнами, которые пока что остаются незастроенными. Такого рода объекты, как, например, ЖК «Смольный парк», «Парадный квартал» или «Русский дом», уже вряд ли появятся на рынке: они слишком хороши, чтобы кто-то их мог повторить. Нашей компании в элитном сегменте интересны Центральный и Петроградский районы, Петровский остров, который после почти полностью застроенного Крестовского становится сосредоточением домов высокого уровня. Отмечу, что в феврале предложение в элитном сегменте пополнилось еще одним нашим проектом — ЖК Neva Residence.

Г: В чем будут его особенности?

Д. Б.: Я бы охарактеризовал этот объект как «премиум, доступный для многих», и в этом его самое главное преимущество. На мой взгляд, еще никогда погружение в мир премиальной недвижимости не было столь простым и подъемным финансово. В проекте мы постарались учесть все передовые знания о планировках: там будет широчайший выбор вариантов — от небольших квартир с одной спальней до квартир с террасами, зимним садом, видами на воду, а также квартир, занимающих отдельный этаж. Помимо функциональных планировок, в нем будут представлены все традиционные опции, присущие элитным проектам: премиальная отделка МОП, безопасная среда, скрупулезный подход к благоустройству, в том числе создание для жителей жилого комплекса пешеходной набережной, не говоря уже о наличии подземного паркинга.

Г: Группа очень активно пополняла свой земельный банк. Какие из совершенных сделок вы бы назвали наиболее стратегически важными?

Д. Б.: Понятно, что чем проект больше, тем он более стратегический. На текущий момент мы считаем нашим основным активом северную часть намывных территорий Васильевского острова, где после подъема высотных отметок на площади 142 га будет построено около 800 тыс. кв. м жилья — в полтора раза больше, чем сейчас возводится в рамках проекта «Морская набережная». (Актив был куплен компанией осенью прошлого года за 2,98 млрд рублей у АО «Терра Нова». — **Г**) Данное приобретение сделало нас крупнейшим застройщиком в этой части города. Ее привлекательность ценят не только девелоперы и покупатели, но и бизнес-структуры. Не зря ведь «Сбер» планирует разместить здесь свою штаб-квартиру.

Намывные территории становятся новой точкой притяжения, и на нас это накладывает большую ответственность, ведь, помимо строительства жилья и общественных пространств, мы создаем здесь вид города с моря.

Г: Компания также активно скупает бывшие промышленные территории концернов «Алмаз-Антей». Что будет построено на них?

Д. Б.: Поскольку развитие зон «серого пояса» является общей тенденцией как для Петербурга и Москвы, так и для других городов, мы, безусловно, проявляем интерес к таким местам. Основной вопрос при принятии решения о покупке промышленных территорий — это качество подготовки документации: в случае с активами «Алмаз-Антей» все было сделано на высоком уровне. Оба надела, как на улице Красного Курсанта, так и на Шкиперском протоке, обладают очень хорошими характеристиками: это центральные локации с удобной транспортной доступностью. (Первая покупка обошлась компании в 720 млн рублей, вторая — в 4,8 млрд. — **Г**) В первом случае — это классическая Петроградка, подходящая для реализации элитного проекта. На Васильевском острове мы больше склоняемся к строительству объекта бизнес-класса. При этом при выборе участка под застройку мы не ограничиваем себя классами: гораздо важнее понимание самого места и возможности создания продукта, пользующегося спросом. Мы видим, что вкусы и предпочтения покупателей эволюционируют, и мы отвечаем на их запросы.

Г: Планирует ли «Группа ЛСР» продолжить увеличивать портфель и в текущем году? Стоит ли ожидать столь же крупных покупок?

Д. Б.: Переговоры о приобретении тех или иных земельных участков идут всегда. Пополнение земельного банка для девелопера — это часть работы, наряду с продажей квартир и строительством домов. По моему мнению, считать земельный банк насыщенным — это тупиковая стратегия для любого застройщика. С другой стороны, если появится интересное пятно, а коллеги решат, что их портфель оптимален и не проявят к активу интерес, — нам же лучше. Что касается объема вложений в покупку новых площадок, то привлечение финансирования для «Группы ЛСР» не проблема. Мы прозрачны как для банков, так и для инвесторов, поскольку являемся публичной компанией, работающей на рынке уже почти тридцать лет. ■

АПАРТАМЕНТЫ ГОТОВЯТСЯ К ЗАЕЗДУ

ВВЕДЕНИЕ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕР И ПОСЛЕДОВАВШЕЕ ЗА НИМ ПАДЕНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТОКА ЗАМЕТНО ПОШАТНУЛИ ПОЗИЦИИ АПАРТАМЕНТОВ. НО ЗА СЧЕТ БЫСТРОЙ РЕАКЦИИ ИГРОКОВ И СМЕНЫ ОРИЕНТИРОВ КРИЗИСА УДАЛОСЬ ИЗБЕЖАТЬ. УЧАСТНИКИ РЫНКА СМОГЛИ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СОБЫТИЯ ПРОШЛОГО ГОДА ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И ТЕПЕРЬ СТРОЯТ ПЛАНЫ НА ПЕРИОД ПОСТЕПЕННОГО СНЯТИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Из всех введенных ранее ограничений, связанных с COVID-19, фактическое закрытие границ отразилось на рынке апарт-отелей наиболее ощутимо. «Иностранные туристы — важный сегмент целевой аудитории апарт-отелей. Например, до пандемии 80% бронирований на сезон 2020 года в апарт-отелях Valo было сделано иностранными гражданами, из которых затем 100% было отменено», — отмечает Константин Сторожев, председатель экспертного совета по апарт-отелям Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД), генеральный директор УК Valo Service.

Апарт-отелям пришлось оперативно «перестраиваться» под внутренний турпоток, который тоже сократился. Правда, как отмечает Сергей Ногай, генеральный директор ООО «Пулково Скай», учитывая сезонный фактор и то, что основные ограничения пришлись на период слабой туристической активности, летняя загрузка вполне покрыла временный простой апарт-отелей в самом начале пандемии.

Кроме того, из-за отсутствия приезжих гостей апарт-отели вышли и на внутригородской рынок долгосрочной аренды. Благодаря чему им удалось обеспечить заполняемость в 60–70% по итогам года. Однако максимальную доходность собственники номеров не получили, поскольку доля краткосрочных размещений была все же значительно ниже.

Также тотальная весенняя самоизоляция привела к тому, что многие девелоперы побоялись выводить на рынок новые проекты. Поэтому в 2020 году предложение востребованного рынком сегмента апарт-отелей снизилось почти в десять раз, и к концу года цены выросли примерно на 25%.

Наконец, как отмечает Екатерина Лисовская, генеральный директор отельного оператора PLG, помимо инициатив, введенных значительно раньше, на отрасль до сих пор продолжали влиять и разовые интервенции — например, запрет на работу ресторанов и музеев в пиковые туристические дни зимнего сезона (с 30 декабря по 4 января).

ЛОЖКА МЕДА С другой стороны, по мнению экспертов, присутствовали моменты, когда ограничения пошли петербургским апарт-отелям на пользу. «Например, в определенный период в Москве были более жесткие ограничения, и в Петербург ехали москвичи, так называемые „ковид-диссиденты“. А в новогодние праздники апарт-отели выиграли от того, что у них было круглосуточное обслуживание в номерах, поэтому, учитывая закрытие ресторанов, многие жители города пользовались возможностью провести праздник именно в апарт-отеле. Здесь для них было и обслуживание, и декор, и сервировка, и уборка», — поясняет Карина Шальнова, директор RBI PM.



НА РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ СОХРАНИТСЯ ДОВОЛЬНО БОЛЬШАЯ ДОЛЯ ДОЛГОСРОЧНОГО ФОРМАТА, ЧТО ОПТИМАЛЬНО С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ БАЛАНСИРОВАНИЯ И КОМПЕНСАЦИИ РИСКОВ

Константин Сторожев отмечает, что управляющие компании действительно приспосабливались к текущим условиям. «Во-первых, мы превратили апарт-отель со всей необходимой инфраструктурой в одно из самых безопасных мест для проживания в пандемию и снизили стоимость аренды. Весной студия бизнес-класса в Valo стоила 25 тыс. рублей в месяц. В эту сумму уже была включена стоимость коммунальных услуг и регулярная уборка в номере. Таким образом, мы повысили узнаваемость бренда среди более массовой аудитории, часть из которой возвращается. Отследив другую потребность целевой аудитории — нехватку эмоций и впечатлений, — мы запустили предложение провести уикенд в отеле. Клиенты были рады разнообразить течение локдауна, что также положительно сказалось на лояльности», — отмечает он.

НА НИЗКОМ СТАРТЕ В конце января в России анонсировали постепенное снятие ограничений, что, по мнению участников рынка, прежде всего позволит увеличить горизонт планирования в работе отельных операторов, который сейчас нередко составляет всего несколько дней. Но в целом эксперты сходятся во мнении, что ряд ограничений, отмененных в Петербурге в конце января, не принесет принципиальных изменений в работу апарт-отелей. «Хотя открытие ресторанов и баров в ночное время — это, безусловно, позитивный фактор, который положительно скажется на внутреннем туризме. В то же время по-прежнему действуют ограничения на численность участников массовых мероприятий: не проводятся крупные конференции и форумы, страдает деловой и событийный туризм», — поясняет Антон Агапов, директор по развитию сети апарт-отелей YE'S.

Эксперт добавляет, что сейчас рынок ожидает развития ситуации вокруг чемпионата Европы по футболу, даты проведения которого недавно были подтверждены. Сохраняется высокий риск того, что он может пройти с пустыми трибунами, решение о допуске зрителей будет принято в апреле. Конечно, отельеры связывают определенные ожидания с этим событием, но они могут не оправдаться.

Также ожидается, что в 2021 году будет постепенно восстанавливаться объем авиационных и железнодорожных рейсов внутри страны, поэтому гостиничный сегмент, включая апарт-отели, продолжает делать ставку на внутренних туристов и соответствующим образом настраивать свои каналы продаж. «Так, поскольку в Петербурге в предстоящий летний сезон ожидается приток как минимум российских туристов, средние цены за номер категории „три звезды“ при одноместном размещении возвращаются на прежний уровень (около 4100 рублей в сутки). Это, безусловно, поддержит рынок краткосрочной аренды», — считает Петр Войчинский, генеральный директор «МК-Элит».

Оптимизм участникам рынка внушает и отмена требований к доле удаленных сотрудников в компании, а также возможное в недалеком будущем проведение отложенных мероприятий. Деловая жизнь постепенно будет набирать обороты, вырастет количество бизнес-поездов, командировок, а соответственно, и поток корпоративных клиентов.

Когда откроются границы, в Петербург смогут попасть иностранцы, которым формат апарт-отелей категории «три-четыре звезды» ближе и понятнее всего. А на руку путешествиям в Россию играет как общая усталость от «заточения», так и слабеющий рубль. Как поясняет Светлана Москов-

ченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, восстановление туристической области зависит от текущей ситуации с заболеваемостью не только в России, но и в мире. Важна отмена ограничений в других странах. Но пока этого не происходит, и предсказать, насколько быстро произойдет, невозможно. Скорее всего, процесс затянется на весь 2021 год.

При этом отложенный спрос не «сыграет» сразу, и ожидать полного восстановления туристического потока преждевременно. Сохраняющиеся опасения перед вирусом будут еще долго замедлять мобильность туристов. Поэтому, по оценкам экспертов, восстанавливаться до показателей, предшествующих марту 2020 года, отрасли предстоит ближайšie три года. Соответственно, на рынке апарт-отелей сохранится довольно большая доля долгосрочного формата, что оптимально с точки зрения балансирования и компенсации рисков.

«Наконец, снятие ограничений связанных с COVID-19, обеспечит приток покупателей из регионов, которые боялись путешествовать во время пандемии и не приняли формат онлайн-сделок. У нас, например, доля региональных покупателей составляет 30% от всех инвесторов», — заключает Константин Сторожев.

При этом на руку апарт-отелям может косвенно сыграть и сопутствующая отмена некоторых льгот, введенных в период коронакризиса. Например, как отмечает Андрей Косарев, генеральный директор Colliers в Санкт-Петербурге, завершение льготной ипотеки на первичное жилье может стать плюсом для строящихся апарт-отелей, так как сейчас застройщикам приходится выравнивать спрос с помощью субсидируемых ставок, которые явно снижают прибыль.

ПОЛЕТ НОРМАЛЬНЫЙ Предвидя изменения, связанные с постепенным снятием ограничений, компании стараются «подстелить соломку» и по возможности подготовиться. Наиболее разумное решение, по мнению госпожи Лисовской, состоит в подготовке к сценарию, в котором ограничения какое-то время еще имеют силу, так как возвращение к рыночным показателям до пандемии окажется длительным процессом.

«Участники рынка, во-первых, стараются просчитать объемы потенциального спроса в новых условиях и готовятся увеличивать мощности для его удовлетворения. Кроме того, активно взаимодействуют с площадками для бронирования и партнерами. Наконец, корректируют маркетинговую стратегию для привлечения всех сегментов целевой аудитории и формирования спроса на юниты для краткосрочной и долгосрочной аренды. Достичь оптимальной пропорции между ними — сейчас задача номер один», — заключает господин Сторожев. ■



ТЕМА АРХИТЕКТУРЫ ЗДАНИЙ НА НАМЫВНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ ЯВЛЯЕТСЯ «ОТДЕЛЬНО ЗВУЧАЩИМ СЮЖЕТОМ»

АРХИТЕКТУРНАЯ ЦЕННОСТЬ МЕСТА

С МОМЕНТА ОСНОВАНИЯ ПЕТЕРБУРГА ЕГО АРХИТЕКТУРНОМУ ОБЛИКУ ПРИДАВАЛОСЬ БОЛЬШОЕ ЗНАЧЕНИЕ, ПРИ ЭТОМ ИДЕИ ЗОДЧИХ ПРОШЛОГО ДО СИХ ПОР ОКАЗЫВАЮТ ВЛИЯНИЕ НА СОВРЕМЕННЫХ МАСТЕРОВ. НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ ТАКЖЕ НАЧИНАЮТ ПРЕТЕНДОВАТЬ НА СТАТУС АРХИТЕКТУРНЫХ ДОМИНАНТ, ЕСЛИ ИХ ВНЕШНИЙ ВИД ВПИСЫВАЕТСЯ В СУЩЕСТВУЮЩЕЕ ОКРУЖЕНИЕ, А КОНЦЕПЦИЯ ПОЗВОЛЯЕТ СОЗДАТЬ КАЧЕСТВЕННУЮ СРЕДУ ДЛЯ ЖИЗНИ В МЕГАПОЛИСЕ.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

На протяжении трехсот лет над архитектурным обликом Петербурга работали тысячи зодчих. Развиваясь как сменяющиеся друг друга исторические стили различных эпох, архитектура Северной столицы представлена петровским барокко, классицизмом, эклектикой, северным модерном, неоклассицизмом, авангардом, на смену которому пришел сталинский ампи́р, а позднее — в связи с борьбой с излишествами — произошел постепенный переход к типовым проектам городской застройки и далее — к постмодернизму. В настоящее время в городе насчитывается более 8 тыс. зданий исторической застройки, в окружении которых современным девелоперам необходимо возводить новые дома с учетом архитектурных традиций локации и стиля соседних строений. «Интеграцию нового здания в историческую застройку можно сравнить с работой в театре на партнера: это диалог с окружающим контекстом», — говорит Михаил Мамошин, генеральный директор ООО «Архитектурная мастерская Мамошина». По его мнению, в последнее время подходы девелоперов к архитектуре жилых комплексов изменились в лучшую сторону и «планка, безусловно, повысилась».

«Каждый наш проект создается исходя из локации и архитектуры района. Учитываются средняя этажность, стиль и плотность застройки. Безусловно, соседство исторических зданий в центре города накладывает определенный отпечаток на проекты», — говорит Александр Андрианов, первый вице-президент Glorax Development.

Компания реализует свои проекты в центральной части Петербурга, где возводит премиальный проект — клубный дом Grand House (33 тыс. кв. м), проводит редевелопмент промышленных зон, реализуя проект Ligovsky City (900 тыс. кв. м), а также осваивает намывные территории Васильевского острова, где строит ЖК Golden City, состоящий из шести кварталов общей площадью более 450 тыс. кв. м. Компания работает с архитекторами мирового уровня, а также с ведущими архитектурными бюро Санкт-Петербурга и Москвы. «Список довольно обширный — архитектурная студия „А.Лен“, „Интерколомниум“, архитектурная мастерская Асадова, MLA+, KСАР и Orange Architects», — говорит господин Андрианов. По его словам, чем дороже категория недвижимости, тем более значима архитектура

самого проекта при выборе квартиры, особенно важен этот критерий в сегментах бизнес и премиум, где оригинальные архитектурные решения входят в топ-3 основных критериев при выборе.

Вместе с тем понятие «архитектура» не ограничивается лишь оригинальностью фасадных решений, она включает в себя конфигурацию и этажность жилых зданий, функциональную планировку, вид из окон, входные группы, внутреннюю инфраструктуру — подъездные дороги, тротуары, детские площадки, а также объекты социальной и коммерческой инфраструктуры: детские сады и школы, спортивные объекты, торгово-развлекательные комплексы, кинотеатры, парки и общественные пространства. Михаил Мамошин объясняет, что внимание, например, к общественным зонам и входным группам со стороны архитекторов было характерно еще для дореволюционного Петербурга. По его словам, аналогичные приемы использовались при создании дома Толстого на Фонтанке, дома страхового общества «Россия», дома Бассейного общества на Некрасова. Таким образом, сейчас и архитекторы, и девелоперы стали возвращаться к истокам, перенимая лучшие практики мастеров прежних эпох.

КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ ВИДЕНИЕ В отличие от исторического центра, облик новых районов еще только начинает создаваться. Так, например, на намывных территориях, обладающих уникальными видовыми характеристиками, где формируется престижный анкла́в новостроек бизнес-класса, девелоперы стремятся привнести в свои проекты более интересные фасадные и концептуальные решения. По словам господина Мамошина, тема архитектуры зданий на намывных территориях является «отдельно звучащим сюжетом».

По мнению собеседников издания, если на старте освоения намывных территорий здесь преобладали комплексы с высокой плотностью застройки и довольно стандартной архитектурой, то в последние годы ситуация изменилась в лучшую сторону. Так, после того, как завершится строительство ЖК Golden City, расположенного на первой линии Финского залива, на участке 15 га появится около 450 тыс. кв. м недвижимости: пять кварталов жилья бизнес-класса, а так-

же деловой кластер площадью 110 тыс. кв. м, совмещающий в себе торговую и офисную функции. При этом концепцией жилого комплекса предполагается, что более трети квартир будет иметь прямой вид на воду — пожалуй, одну из самых ценных характеристик жилья наравне с локацией. Неподалеку расположится двухкилометровая пешеходная набережная, возводимая еще одним крупным застройщиком намыва, а также бульвары и парки. Подтянется и социальная инфраструктура — школы и детские сады, строительство которых также взяли на себя девелоперы. «В целом стоит отметить, что это пока еще достаточно автономная территория, хоть и близко расположенная к центральной части Петербурга. Залог ее успешного развития в дальнейшем — сбалансированное сочетание жилой, коммерческой, общественной функций», — объясняет господин Андрианов, добавляя, что взятый городом курс на улучшение транспортной ситуации в этой локации, с учетом близкого расположения Морского порта, который сегодня является важным транспортным узлом, не вызывает сомнений в дальнейшем активном развитии намыва.

В Glorax Development говорят, что среди покупателей квартир в ЖК Golden City почти половина — жители Васильевского острова, основной запрос которых — качественное современное жилье с планировкой, отвечающей потребностям семьи с детьми, и развитой внутриквартальной инфраструктурой. При этом дополнительным преимуществом выступают видовые характеристики квартир, архитектурная выразительность комплекса и залив в шаговой доступности от дома. В настоящее время компания возводит VII и VIII кварталы Golden City, получено разрешение на строительство IX квартала, а покупатели квартир в VI квартале уже получают ключи и начинают ремонты.

СОВРЕМЕННЫЕ ДОМИНАНТЫ Для выбора лучшей идеи для жилого комплекса Glorax Development проводит конкурсные отборы, которые позволяют за короткий промежуток времени раскрыть потенциал участников. «Мы сами приглашаем участников — над нашими проектами работают профессиональные команды проектировщиков и архитекторов. Творческая конкуренция способствует разработке

максимально интересных и оригинальных идей, которые повышают ценность локации и придают новый смысл», — говорит господин Андрианов. Победителя выбирает внутреннее жюри на основе специальных оценочных листов, на основе которых девелопер может сравнить участников по многим критериям. «Победитель получает право заключить с Glorax Development договор на разработку полноценной архитектурной концепции и участвовать в стадии „П“», — уточняют в Glorax Development. Так, в разработке концепции Golden City принимал участие голландский консорциум KСАР+Orange Architects, а ее адаптацией в России занималось бюро «А.Лен».

По задумке архитектора Рююрга Гиттема, партнера бюро KСАР, в проекте Golden City авторы хотели увидеть старый Санкт-Петербург — улицы, дворы и кварталы, а также золотые шпили, скомпоновав четыре элемента в городскую структуру, названную «Новая золотая мечта». Урбанисты из Orange Architects привнесли в проект современные стандарты архитектуры, сделав Golden City новой достопримечательностью, а также местом проживания и досуга для петербуржцев. В соответствии с проектом дома в жилом комплексе украшают золотые декоративные навершия разных конфигураций, ни одно из которых не повторяется, а также ажурный шпиль — характерная петербургская высотная доминанта. На фоне равнинного ландшафта именно шпили и башенки исторически подчеркивали «небесную линию» Петербурга. Примерами таких сооружений служат Петропавловский собор, Адмиралтейство, дом городских учреждений («Городской дом»), доходный дом Иоффа, дом Кейбеля, а также дом компании «Зингер». Таким образом, ЖК Golden City, с одной стороны, совмещает традиционные элементы, ассоциирующиеся с Петербургом, а с другой — отражает современные тенденции западноевропейской архитектуры и градостроительства. Неудивительно, что данное решение заслужило несколько архитектурных наград, в том числе и международных. По мнению собеседников Guide, после завершения проекта жилой комплекс от Glorax Development добавит ценности намывным территориям Васильевского острова и станет «украшением города и его морского фасада». ■

СКЛАДЫ ПРОДОЛЖАЮТ РАЗБЕГ

ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ВВЕДЕНО 187 ТЫС. КВ. М СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧТО НА 34% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2019 ГОДУ. В ЭТОМ ГОДУ ПРОГНОЗИРУЕТСЯ ВВОД ПОЧТИ 300 ТЫС. КВ. М ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧТО МОЖЕТ СТАТЬ РЕКОРДНЫМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ. ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

По данным Bright Rich I CORFAC International, в общем объеме ввода на класс А пришлось 156 630 кв. м, на класс В — 30 480 кв. м. Выведены на рынок были площади в складском комплексе «Марвел-Логистика» («PNK Парк Софийская КАД») — 61 860 кв. м, новая очередь площадью 56 513 кв. м в логопарке «Осиновая роща», 14 544 кв. м в СК «Raum Бургы», 7036 кв. м в СК «Петергофский», 3571 кв. м в «Технопарке Мебельный 3» и 2171 кв. м в складском комплексе «Ручьи».

Филипп Чайка, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости IPG.Estate, говорит, что сегмент складской недвижимости оказался самым стабильным в 2020 году. По его оценкам, на сегодняшний день объем петербургского рынка складской недвижимости составляет 3,05 млн кв. м. В прошлом году было введено всего три спекулятивных проекта общей площадью 107,8 кв. м. В конце года уровень вакансий составлял 3,3%.

«Общий объем сделок без учета инвестиционных продаж составил 312,7 тыс. кв. м — это рекордный объем для кризисного года. Для сравнения, в 2019 году этот показатель составил около 360 тыс. кв. м. Объем поглощения включает сделки чистого арендного поглощения — почти 150 тыс. кв. м, сделки формата build-to-suit — 132,5 тыс. кв. м, а также три сделки купли-продажи для конечных пользователей — 31,7 тыс. кв. м», — говорит господин Чайка.

СЕВЕРНАЯ ДОЛЯ Егор Дорофеев, партнер, руководитель департамента складской и индустриальной недвижимости Cushman & Wakefield, подсчитал, что за последние пять лет доля сделок на складском рынке, приходящихся на Санкт-Петербург, колебалась в районе 10% от общего по России значения, только в 2019 году показатель был выше (17%), когда московский рынок стабилизировался после пикового 2018-го. «В 2020 году показатель составил 8,5%, и Петербург остается вторым по популярности рынком в России. Нужно отметить, что в прошлом году мы увидели, что Новосибирская и Свердловская области увеличили свою долю до 5% каждая, что сопоставимо с петербургским показателем. В целом последние несколько лет внимание к региону растет», — рассказывает он.

По словам Евгения Титаренко, партнера Bright Rich I CORFAC International, среди ключевых сделок на петербургском рынке — аренда компанией «Эксклюзив» 37 тыс. кв. м в индустриальном парке «Русич-Шушары», покупка компанией Fix Price 35,4 тыс. кв. м в «PNK Парк Софийская 2», аренда компаний Ozon 28,7 тыс. кв. м в складском комплексе «Марвел-Логистика» («PNK Софийская КАД»), покупка компанией «Ситилинк» склада в торгово-логистическом комплексе на Пулковском шоссе.



ЕВГЕНИЙ ТАТИРЕНКО

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ДОЛЯ СДЕЛОК НА СКЛАДСКОМ РЫНКЕ, ПРИХОДЯЩИХСЯ НА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, КОЛЕБАЛАСЬ В РАЙОНЕ 10% ОТ ОБЩЕГО ПО РОССИИ ЗНАЧЕНИЯ, ТОЛЬКО В 2019 ГОДУ ПОКАЗАТЕЛЬ БЫЛ ВЫШЕ (17%), КОГДА МОСКОВСКИЙ РЫНОК СТАБИЛИЗИРОВАЛСЯ ПОСЛЕ ПИКОВОГО 2018-ГО

Средний уровень вакансии по рынку, по данным Bright Rich I CORFAC International, составляет 4,3%, или 162 470 кв. м. При этом на класс А приходится 3,3%, на класс В — 5,6%. Большая часть незанятых площадей расположена на севере Петербурга — 57 590 кв. м.

ОЖИДАНИЕ РОСТА Средняя арендная ставка в классе А составляет 341 рубль за квадратный метр в месяц (без учета НДС, ОПЕХ, коммунальных услуг, стеллажей), в классе В — 273 рубля за квадратный метр в месяц (также triplenet). Эксперты компании ожидают, что в 2021 году ставки могут несколько вырасти — до 345 рублей за квадратный метр в месяц в классе А и до 275 рублей в классе В (triplenet).

Господин Титаренко отмечает, что в 2020 году складская недвижимость была особенно востребована со стороны сетевых продуктовых ритейлеров и сегмента e-commerce, а также со стороны транспортных компаний.

Наталья Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Петербурге, добавляет: «В 2021 году в структуре сделок доля компаний e-commerce значительно возросла и составила в Петербурге 21% (3% в 2019 году), в то время как в Москве уже 36% (5% в 2019 году). Мы ожидаем сохранения высокого спроса со стороны компаний сегмента e-commerce, которые заметно увеличили свою долю в столице и рассматривают сейчас также региональные проекты».

Егор Дорофеев приводит несколько иную статистику. По его словам, доля ритейлеров по сравнению с прошлым годом на рынке складов несколько сократилась. «Особенностью 2020 года стало сокраще-

ние доли ритейла в общем объеме спроса на рынке Санкт-Петербурга. Обычно ритейл является драйвером рынка и составляет наибольшую часть купленных и арендованных площадей (в 2019 году на долю ритейла и онлайн-операторов приходилось 50%), но по итогу 2020 года совокупный объем всех видов ритейла составил 36% (16% из них реализовали онлайн-операторы). Дистрибутеры приобрели 21% всех площадей, логистические компании — 16%, производство — 13%, и все эти категории показали рост к значению предыдущего года, что и отличает рынок Петербурга от ситуации по России в целом», — отмечает господин Дорофеев.

НОВЫЕ ФОРМАТЫ «В 2021 году будет востребована необходимая для выполнения онлайн-заказов инфраструктура: распределительные и фулфилмент-центры, дарксторы. В качестве площадок под размещение дарксторов могут использоваться, в том числе, нерентабельные объекты стрит-ритейла в подходящих локациях. Такую тенденцию мы уже видим среди крупных ритейлеров. Часть помещений стрит-ритейла может использоваться под нужды экспресс-доставки и dark kitchen», — указывает господин Титаренко.

«В 2021 году интересно будет посмотреть за развитием новых форматов: light industrial и оптово-распределительных центров», — говорит господин Чайка. Он напоминает, что в 2020 году компания Raum получила статус индустриального парка, в рамках которого собственник намерен развивать два направления — light industrial и build-to-rent. «В 2021–2022 годах мы ожидаем ввода одного оптово-распределительного центра на Софийской улице

компании НАРТ и начало строительства еще одного ОРЦ в Шушарах компании „Фудмаркет“. Оптово-распределительный центр (ОРЦ) — комплекс сооружений и оборудования, предназначенный для хранения, доработки, первичной и глубокой переработки, упаковки и реализации сельскохозяйственной продукции», — поясняет господин Чайка.

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers в Санкт-Петербурге, отмечает, что некоторые собственники складских помещений пересматривают свою бизнес-стратегию: в 2020 году несколько площадок с действующими спекулятивными складами в околоцентральных районах города были реализованы для дальнейшего редевелопмента под жилую функцию. «Это связано с моральным устареванием некоторых объектов, с одной стороны, и активным интересом жилищных девелоперов к земельным участкам — с другой», — поясняет эксперт.

На 2021 год аналитики Bright Rich I CORFAC International прогнозируют ввод 288 тыс. кв. м, и этот показатель станет рекордным за последние пять лет. Наталья Киреева заключает: «Низкая вакантность, высокий спрос со стороны арендаторов сегмента e-commerce, а также смещение интереса инвесторов в складской сегмент привели к активизации девелоперов и строительству новых проектов. На 2021 год девелоперами анонсирован ввод не менее 216 тыс. кв. м складской недвижимости. Из них только треть — объекты ВТР/БТС. Однако, учитывая короткий строительный цикл в складском сегменте, доля таких проектов в структуре нового предложения может увеличиться, а годовой ввод может превысить 300 тыс. кв. м». ■

ЯНВАРЬ ПРОДОЛЖИЛ ЦЕНОВУЮ СКАЧКУ

ПО ИТОГАМ ЯНВАРЯ 2020 ГОДА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА, НЕСМОТРА НА ДЛИТЕЛЬНЫЕ НОВОГОДНИЕ КАНИКУЛЫ, УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 1,5%, ДО 70 ТЫС. РУБЛЕЙ. В ГОДОВОМ ВЫРАЖЕНИИ ПРИРОСТ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ СОСТАВИЛ 14%. ДЕНИС КОЖИН

Эти данные содержатся в исследовании ЦИАН. В выборку вошли 144 города с численностью населения от 100 тыс. человек и объемом предложения в продаже от 100 квартир. Расчеты ведутся по средним ценам за квадратный метр, без учета «веса» города (доли квартир в продаже, приходящихся на конкретный город). В январе 2020 года в сравнении с декабрем 2019 года средняя цена «квадрата» на вторичном рынке выросла всего на 0,3% против 1,5% в январе 2021 года.

Средний бюджет предложения вторичного рынка в целом по РФ (города с населением от 100 тыс. человек) составляет сегодня 4,14 млн рублей при площади в 58,7 кв. м. За месяц бюджет вырос на 40 тыс. рублей (+1%), с начала года — на 630 тыс. рублей (+17,9%). Средняя площадь за год также показала рост на 2,7 кв. м (4,8%)

По данным ЦИАН, средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке в Москве увеличилась по итогам января на 1,2%, до 254,8 тыс. рублей (за год +18,5%). В городах Московской области (население от 100 тыс. человек) стоимость «квадрата» составляет в среднем 115,2 тыс. рублей (+2% за месяц и +19,8% за год). В пяти подмосковных городах средняя стоимость квадратного метра превысила отметку в 150 тыс. рублей: Красногорск, Реутов, Долгопрудный, Одинцово, Химки. Годом ранее самым дорогим городом Московской области был Реутов с показателем в 144 тыс. рублей.

В целом по всей России сегодня насчитывается восемь городов со средней ценой квадратного метра от 150 тыс. рублей. Помимо перечисленных выше пяти подмосковных, в список также входят Москва, Сочи и Санкт-Петербург. Год назад — в январе 2020 года — было всего два города с ценой «квадрата» от 150 тыс. рублей: Москва и Сочи. Таким образом, Сочи является городом с самой дорогой недвижимостью на вторичном рынке (171 тыс. рублей за «квadrat») после Москвы. На третьем месте

(без учета городов Московской области) — Санкт-Петербург с показателем в 150,2 тыс. рублей за кв. м (+2,3% за месяц, +18,3% за год). Интересно, что год назад такая же цена была в Сочи.

СТОЛИЦЫ ОПЕРЕЖАЮТ Вторичная недвижимость в регионах (вне столичных агломераций) выросла в цене за месяц на 1,3%, за год — на 11,9%, до 59,9 тыс. рублей. Из них в городах-миллионниках (Москва и Санкт-Петербург в статистике не учитываются) стоимость за год увеличилась на 12,7%, за месяц — на 1,6%. Наибольший рост за месяц и за год — в Казани, Нижнем Новгороде, Омске (цены и рост в итоговой таблице). Города с численностью населения от 500 тыс. до 1 млн выросли в стоимости квадратного метра за год на 12,9%, за месяц — на 1,3%, до 62,7 тыс. рублей за квадратный метр. Наибольший рост за месяц и за год — в Иркутске, Хабаровске, Пензе.

Города столичных агломераций показывают больший рост цен на вторичном рынке, чем регионы. Это связано не только с большей платежеспособностью населения, но и с активной девелоперской деятельностью: вторичный рынок дорожает вслед за новостройками, цены на которые увеличились за счет льготного ипотечного кредитования. В регионах за счет меньшего объема первичного рынка цены на вторичном рынке растут за счет снижения ипотечной ставки и высокого инвестиционного спроса, когда квадратные метры выступают альтернативой вкладам с минимальной доходностью.

По подсчетам ЦИАН, для 56 из 144 российских городов (с численностью населения от 100 тыс. человек и объемом предложения в продаже от 100 квартир) средняя стоимость квадратного метра за месяц изменилась в пределах 1%. Для 12 городов средняя цена снизилась, для остальных 132 — зафиксирован прирост.

Во всех городах с населением от 500 тыс. человек цены в январе повысились. Наи-

меньший прирост показали Махачкала, Ижевск, Оренбург (+0,2%). Наибольший рост цен в городах с населением от полу-миллиона человек — в Омске (+3,3%), Воронеже (+2,8%), Хабаровске (+2,7%).

В целом по России среди всех 144 городов за январь 2021 года наибольшее падение цены (–1,8%) отмечено в Миассе (Уральский ФО). Наибольший рост (+5,7%) в Петропавловске-Камчатском (Дальневосточный федеральный округ), где также действует субсидированная «дальневосточная» ипотека, которая стимулирует наращивание цен. В 2020 году в данном федеральном округе было выдано на треть больше ипотек, чем в 2019 году.

ЦЕНА МЕТИТ В ЦЕНТР В разрезе федеральных округов самая дорогая недвижимость на вторичном рынке — в Центральном (+1,8% за месяц) и в Дальневосточном округах (+1,4% за месяц). Рост цен отмечен абсолютно по всем федеральным округам, наименьший — в Северо-Кавказском, где покупательская активность ниже, чем в среднем по стране, в том числе — за счет востребованности ИЖС (60% жилья вводится населением, в целом по РФ — 45%).

По подсчетам аналитиков ЦИАН, на вторичном рынке недвижимости объем предложения в городах РФ с населением от 100 тыс. относительно декабря 2020 года снизился на 4,4%, в годовой динамике — на 12%. Аналитики отмечают, что в общей сложности в 2020 году продавцы вывели в продажу сопоставимое с прошлым годом число квартир (–2%). Одновременно активность клиентов в 2020 году была выше (по итогам трех кварталов 2020 года — в полтора раза) — эти два фактора и привели к сокращению объема предложения на вторичном рынке РФ.

В городах-миллионниках предложение вымывается активнее: за год выбор сократился на 18%. Снижение отмечено по всем городам, за исключением Ростова-на-Дону и Краснодар. В городах с численностью проживающих от полумиллиона до миллиона человек объем предложения сократился незначительно — на уровне 2%.

ЦИАН отмечает рост средней стоимости квадратного метра нового предложения. В январе 2021 года в целом по РФ средняя стоимость квадратного метра «новинок» вторичного рынка составила 74,3 тыс. рублей, в декабре 2020 года показатель был ниже на 4,8% — на уровне 70,9 тыс. рублей.

В годовой динамике (с января 2020 года) прирост составил 12,5% — тогда новое предложение на вторичном рынке выходило в среднем по РФ по 66 тыс. рублей.

Средний срок экспозиции квартиры на вторичном рынке РФ — почти три месяца (87 дней). Быстрее покупателя находят для однокомнатных квартир (75 дней). Двухкомнатное жилье экспонируется в среднем по РФ 83 дня, трехкомнатное — 96 дней, многокомнатное — 119 дней. При расчете срока экспозиции из выборки были исключены квартиры, вышедшие в продажу с октября 2020 года по январь 2021 года. Их включение в выборку снижает реальный срок экспозиции за счет «свежих» объявлений, не прошедших полноценный «цикл реализации».

Недвижимость в городах-миллионниках продается быстрее, чем в среднем по другим городам РФ: за 77 дней. Минимальные сроки отмечены в Санкт-Петербурге (62 дня), Красноярске (66 дней), Москве и Новосибирске (67 дней). Сложнее найти покупателя в Волгограде (102 дня в среднем). В городах с численностью населения от полумиллиона до миллиона человек срок экспозиции на вторичном рынке составляет 85 дней. Минимальные показатели среди них — в Иркутске, Барнауле и Махачкале (68 дней). В целом по всем городам РФ (население от 100 тыс. человек) минимальные сроки экспозиции на вторичном рынке отмечены для Череповца, Подольска (58 дней) и Люберец (59). Максимальные по стране — в Воткинске (141 день), Кисловодске (136) и Костроме (135).

«Прирост средней стоимости в январе 2020 года выше, чем в прошлом году, однако наблюдаются признаки ценовой стабилизации,— отмечает Алексей Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН.— С одной стороны, причина — в структурных изменениях: с рынка первыми вымываются самые бюджетные однокомнатные квартиры со средней стоимостью выше, чем по другим типологиям. С другой стороны, и застройщики стали не так активно индексировать прайс, аккуратно подходя к ценообразованию после рекордного роста в 2020 году. С некоторым лагом по времени мы увидим аналогичную ситуацию и на вторичном рынке. В ближайшие месяцы на нем сохранится тенденция на замедление роста цен: с высокой вероятностью, они будут расти не быстрее 1 п. п. в месяц». ■

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ, ТЫС. РУБ.

СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБ.					
	01.2020	12.2020	01.2021	ДИНАМИКА ЗА ГОД	ДИНАМИКА ЗА МЕСЯЦ
МОСКВА	215	252,6	254,8	18,50%	0,90%
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	96,2	112,9	115,2	19,80%	2,00%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	127	146,8	150,2	18,30%	2,30%
ГОРОДА ВНЕ СТОЛИЧНЫХ АГЛОМЕРАЦИЙ	53,5	59,1	59,9	11,90%	1,30%
В Т. Ч. ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ	61,8	68,5	69,6	12,70%	1,60%
В Т. Ч. ГОРОДА ОТ 500 ТЫС. ДО 1 МЛН	55,5	61,8	62,7	12,90%	1,30%

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

ДИНАМИКА СРЕДНИХ ЦЕН КВ. М В ГОРОДАХ РФ (НАСЕЛЕНИЕ ОТ 100 ТЫС. ЧЕЛОВЕК)

	01.2020	12.2020	01.2021	ДИНАМИКА ЗА ГОД	ДИНАМИКА ЗА МЕСЯЦ
СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБ.	61,4	68,9	70	1,50%	14,00%
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ					
В ПРОДАЖЕ, МЛН РУБ.	3,51	4,1	4,14	1,00%	17,90%
СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИРЫ В ПРОДАЖЕ, КВ. М	56	58,9	58,7	-0,30%	4,80%

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВ. М ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ, ТЫС. РУБ.

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	01.2020	12.2020	01.2021	ДИНАМИКА ЗА ГОД	ДИНАМИКА ЗА МЕСЯЦ
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ	75,3	87	88,6	17,70%	1,80%
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ	76,3	86,2	87,4	14,50%	1,40%
ЮЖНЫЙ	64,1	70,2	71,2	11,00%	1,30%
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ	60	68,3	69,2	15,30%	1,30%
СИБИРСКИЙ	49,2	56,3	57,3	16,50%	1,70%
УРАЛЬСКИЙ	50,5	54,5	55,2	9,20%	1,20%
ПРИВОЛЖСКИЙ	47,8	51,3	51,9	8,50%	1,20%
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ	47,7	51,4	51,9	8,80%	1,00%

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

РЕГИОНЫ

ОФИСЫ В ДВА РАЗА НЕДОВЫПОЛНИЛИ ПЛАН

В 2020 ГОДУ РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ПОПОЛНИЛСЯ СЕМЬЮ БИЗНЕС-ЦЕНТРАМИ КЛАССА А И В АРЕНДОПРИГОДНОЙ ПЛОЩАДЬЮ 134 ТЫС. КВ. М, ЧТО ВДВОЕ МЕНЬШЕ ПЛАНИРУЕМОГО. ТОЛЬКО 54 ТЫС. КВ. М ПРЕДНАЗНАЧЕНО ДЛЯ СДАЧИ В АРЕНДУ, В НИХ СВОБОДНЫМИ ОСТАЕТСЯ БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ПОМЕЩЕНИЙ. ТАКИЕ ДАННЫЕ ПРИВОДИТ JLL. РОМАН РУСАКОВ

«К третьему по счету кризису за последние двадцать лет девелоперы усвоили уроки предыдущих и на фоне низкого уровня спроса не спешили вводить строящиеся здания в эксплуатацию. Впервые за современную историю офисного рынка в четвертом квартале не было введено ни одного нового бизнес-центра. При этом более 300 тыс. кв. м офисной недвижимости анонсировано на 2021 год, что может привести к изменению баланса спроса и предложения и, как следствие, к корректировке арендных ставок в меньшую сторону», — комментирует Наталия Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. Среди зданий, находящихся на высокой стадии готовности, — Atlas City, «Собрание» (вторая очередь), «Буревестник», «Черниговский», «Элкус» (вторая очередь), «Дом Рогова» и другие. В среднем по городу пустует 8,4% офисной недвижимости. По итогам декабря доля свободных площадей в зданиях класса А составила 4%, что всего на 0,5 п. п. выше, чем годом ранее. В классе В ситуация сложнее: пустует 10,7%, что на 3,3 п. п. больше, чем в конце 2019 года.

Бизнес-центры класса А встретили кризисную ситуацию 2020 года с наибольшим запасом прочности и завершили год с наименьшими потерями. Основная причина — долгосрочные договоры с крупными компаниями и небольшое количество свободного предложения на рынке в этом сегменте. Ограниченный выбор свободных офисов и высокие арендные ставки не позволяют арендаторам мигрировать из одного здания в другое.

Рынок офисных центров класса В значительно больше, и здесь ситуация иная. Несмотря на то, что сделки продолжали закрываться и их количество осталось на докризисном уровне, объем пустующих офисов увеличивался весь год. «Оптимизация площадей арендаторами в связи с сокращением издержек на аренду и переводом сотрудников на удаленную работу привела к тому, что освобождалось площадей больше, чем занималось новыми арендаторами. Наиболее показательна эта тенденция в центре города (в Центральном и Петроградском районах), где арендные ставки остаются одними из самых высоких», — комментирует Регина Во-

лошенко, руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений компании JLL в Санкт-Петербурге. В первую очередь теряют арендаторов офисные здания с негибкими условиями аренды, краткосрочными договорами, большой долей малого бизнеса среди арендаторов, а также построенные десять лет назад и более.

По итогам 2020 года, по подсчетам Knight Frank St. Petersburg, совокупный объем предложения качественных офисных помещений достиг 3,8 млн кв. м, из которых 82% площадей предназначено для аренды.

СВОБОДА ОТ АРЕНДАТОРА По итогам 2020 года суммарная площадь свободных помещений составила 263,5 тыс. кв. м, что на 67% больше, чем в конце 2019 года. В первую очередь на увеличение показателя свободного предложения повлияли пандемия и как вынужденная мера — перевод сотрудников на удаленный вид работы. Компании, обязательства которых позволяли с минимальными штрафными санкциями выйти из арендного договора, освобождали площади, в большей степени это коснулось компаний малого и среднего бизнеса, занимавших площади в бизнес-центрах класса В. Таким образом, объем вакансии в классе В увеличился на 81% в сравнении с итогами 2019 года, говорят в Knight Frank St. Petersburg.

По прогнозам аналитиков JLL, к середине 2021 года доля свободных площадей в среднем по рынку составит 10–12% в зависимости от темпов строительства анонсированных к вводу в 2021 году объектов, после чего можно ожидать постепенного сокращения. Прогнозируется затяжной период снижения объема свободных офисов по аналогии с кризисами 2008 и 2014 годов, когда восстановление рынка происходило в течение трех лет. В структуре новых сделок по аренде офисов в первой половине года отмечалось снижение доли IT-компаний, но во второй половине года их активность увеличилась и был закрыт ряд крупных сделок. Таким образом, компании нефтегазовой сферы и IT остаются драйверами спроса, несмотря на кризис. По прогнозам JLL как «Газпром», так и IT-компании продолжают лидировать в структуре спроса в 2021 году с долей более 50% от всего объема сделок.



ОСНОВНЫМИ ДРАЙВЕРАМИ СПРОСА В СДЕЛКАХ АРЕНДЫ ОСТАЮТСЯ КОМПАНИИ IT- И НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРОВ, ОДНАКО ОБЪЕМ АРЕНДОВАННЫХ И КУПЛЕННЫХ ИМИ ПЛОЩАДЕЙ ЗА 2020 ГОД СОКРАТИЛСЯ НА 43 И 71% СООТВЕТСТВЕННО ПО СРАВНЕНИЮ С 2019 ГОДОМ

Рост вакантности в течение года не оказал существенного влияния на арендные ставки. Средневзвешенные показатели сохранились на уровне 2019 года: 1913 рублей за «квадрат» в месяц в зданиях класса А, включая НДС и операционные расходы, и 1310 рублей — в бизнес-центрах класса В. Корректировка коммерческих условий в 2021 году будет зависеть от того объема нового предложения, которое выйдет на рынок.

К ключевым событиям прошлого года специалисты компании Knight Frank St. Petersburg относят следующие: компания «Охта Групп» презентовала проект преобразования территории бывшей фабрики «Скороход» в пешеходный квартал с торгово-развлекательными центрами, офисами и апартаментами; ГК «Бест» открыла флагманский проект сети коворкингов — Avenue Page на Аптекарской набережной, 18; АО «Телерадиокомпания „Петербург“» представило проект нового ТРК «Петербург» на Петроградской стороне площадью 92 тыс. кв. м. Здесь планируются новый офисный центр и крытое общественное пространство, на крыше предусмотрены прогулочная зона и вертолетная площадка. Также заметным событием на рынке стала продажа бизнес-центра «Монблан» за 593,4 млн рублей, покупателем выступило ООО «Норд Вуд».

Основными драйверами спроса в сделках аренды остаются компании IT- и нефтегазового секторов, однако объем арендованных и купленных ими площадей за 2020 год сократился на 43 и 71% соответственно по сравнению с 2019 годом. «В значительной степени себя проявили промышленные компании, которые смогли занять третье место по объему арендованных площадей, несмотря на снижение в 35% в сравнении с 2019 годом», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

Происходящие на офисном рынке изменения значительно отразились на запросах арендаторов. Подтверждением этому может служить опрос потенциальных арендаторов, который регулярно проводит Knight Frank St. Petersburg. Результаты опроса показали, что основная часть запросов была ориентирована на бизнес-центры класса В, расположенные в Центральном, Петроградском, Василеостровском и Адмиралтейском районах (60% запросов). При этом основные требования потенциальных арендаторов касались небольших по площади помещений 100–400 кв. м (33%) или 701–1200 кв. м (29%).

С ЗАПАСОМ В Knight Frank St. Petersburg подсчитали, что совокупный объем офисных площадей, находящихся в стадии строительства и планируемых к вводу в эксплуатацию в 2021 году, составляет около 229 тыс. кв. м. При условии ввода всех бизнес-центров годовые показатели могут превысить итоги 2020 года более чем в полтора раза — таким образом, объем рынка преодолеет отметку в 4 млн кв. м. Однако, учитывая сдержанную активность девелоперов в 2020 году, влияние на которую оказала пандемия, есть основание полагать, что собственники могут внести корректировки в сроки ввода объектов с целью минимизировать потери.

В структуре строящегося предложения 80% — это спекулятивные офисные площади. При низких показателях поглощения и сдержанном объеме спроса, характерном для 2020 года, на рынке продолжится тенденция увеличения вакантности, особенно заметно это отразится на деловых районах, где собственники помещений сохраняют принципиальную позицию и будут не готовы идти на переговоры с клиентами в части обсуждения смягчения условий по арендному договору.

«Дальнейшая оптимизация офисных площадей и поиск клиентами наиболее выгодного предложения могут привести к квартальным снижениям запрашиваемых арендных ставок, при этом годовые показатели не ожидаются ниже итогов 2020 года», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

Активное развитие гибких пространств и коворкингов стимулирует как корпоративных клиентов, так и небольшие компании к рассмотрению возможности аренды альтернативного формата рабочего пространства, нового для рынка Петербурга и актуального в условиях существующих ограничений и удаленной работы сотрудников компаний.

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Завершение 2020 года для многих компаний произошло без принятия глобальных решений о переезде или сокращении площадей. Большинство понимает, что „удаленка“ стала неотъемлемой частью рабочего процесса. Многие компании планируют оставить на удаленной работе 40–60% сотрудников; вероятнее всего, данная тенденция не приведет к пропорциональному сокращению занимаемых площадей». ■

ДЕВЕЛОПЕРАМ ПРЕДЛАГАЮТ НЕ МЕЛОЧИТЬСЯ

НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ В 2020 ГОДУ НА ТРЕТЬ СОКРАТИЛИСЬ ПРОДАЖИ МАЛОГАБАРИТНОГО ЖИЛЬЯ. НЕСМОТЯ НА ВСЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ, В 2020 ГОДУ ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК НОВОСТРОЕК ПОКАЗАЛ ОТРИЦАТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ ПО ПРОДАЖАМ — ИНДИКАТОР РЕАЛИЗОВАННЫХ ЛОТОВ ОПУСТИЛСЯ НА 13,4 ТЫС. ЕДИНИЦ. ЭКСПЕРТЫ URBANUS.RU ПРОАНАЛИЗИРОВАЛИ ПРИРОДУ ЭТОГО СПАДА. БЫЛО УСТАНОВЛЕНО, ЧТО 58,2% ЭТОЙ РАЗНИЦЫ ПРИХОДИТСЯ НА СТУДИИ И ОДНОКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ ДО 30 КВ. М. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ИМЕННО ФРАКЦИЯ МАЛОГАБАРИТНОГО ЖИЛЬЯ СТАЛА ГЛАВНОЙ ЖЕРТВОЙ КРИЗИСА.

ЯНА КУЗЬМИНА

В прошлом году спрос на новое жилье в Санкт-Петербурге резко сузился — на 21,3% — и заметно переформатировался. Во всех планировочных категориях наблюдается ухудшение показателей, но студий это коснулось в наибольшей степени. Их доля уменьшилась почти на четверть — с 30,3 до 24,6 п. п. Соответственно, это повлекло расширение представительства остальных категорий. Сектор однокомнатных квартир и апартаментов прибавил 2,8 п. п., двухкомнатных — 1 п. п. Удельный вес лотов с тремя комнатами и более достиг 7,7% (+0,9 п. п.).

Анализ метражной структуры сделок дает схожую картину. В 2019 году каждый третий юнит, покупаемый на петербургском рынке, имел площадь до 30 кв. м. За год удельный вес подобной недвижимости утратил 5,7 п. п. Покупательский интерес по большей части сдвинулся в сторону фракции с габаритами 30–60 кв. м. По итогам 2020-го она занимает 58% в структуре спроса — на 4,8 п. п. больше, чем годом ранее. Немного — на 1,1 п. п. — подросла и доля более крупных объектов (от 60 до 90 кв. м). Представительство жилья с метражом более 90 кв. м осталось прежним.

В Urbanus.ru констатируют, что значение студий и небольших квартир, которые ранее всегда были востребованы в Санкт-Петербурге, в 2020-м резко уменьшилось. Этот тренд охватил все районы города. Например, в новостройках Петроградского района было продано всего два объекта площадью меньше 30 кв. м. В Центральном районе количество ДДУ в рамках указанной выборки



В ЦЕЛОМ ПО ГОРОДУ КОЛИЧЕСТВО ПРОДАННЫХ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ ПЛОЩАДЬЮ ДО 30 КВ. М УМЕНЬШИЛОСЬ НА 7,8 ТЫС. ЕДИНИЦ, ИЛИ НА 32,4% ПО СРАВНЕНИЮ С 2019 ГОДОМ

сократилось на 82,6%, в Адмиралтейском — на 81,7%. Среди остальных локаций удельный вес объектов площадью до 30 кв. м сильнее всего уменьшился в Василеостровском (–12,2 п. п.), Фрунзенском (–13,2 п. п.), Пушкинском (–8,6 п. п.), Невском (–7,9 п. п.) районах.

В целом по городу количество проданных квартир и апартаментов площадью до 30 кв. м уменьшилось на 7,8 тыс. единиц, или на 32,4% по сравнению с 2019 годом. Другие категории также пережили спад, но в их случаях он был выражен слабее. Реализация крупногабаритных лотов сократилась на 25,4%, однокомнатных квартир

— на 11,3%, двухкомнатных — на 10,1%. Примечательно, что пул адресов, по которым продаются объекты малого формата, почти не изменился. В 2020 году их было 136, годом ранее — 137. Почему такие потери понес один из базовых секторов для петербургской индустрии недвижимости? Что стоит за этим явлением? Отчасти оно объясняется вымыванием экспозиции: интенсивный спрос на студии и малометражные квартиры в предыдущие годы привел к временному истощению выборки. Однако в качестве основного фактора следует рассматривать уход с рынка значительной части покупателей с небольшими бюджетами

(до 3 млн рублей). Покупательная способность этой аудитории была серьезно подорвана в кризис. Пока что она не может себе позволить ни приобретение жилья на собственные средства, ни обслуживание кредита (даже при условии льготного ипотечного режима). В силу этого обстоятельства застройщики Санкт-Петербурга по оценкам Urbanus.ru недоисчислили 23–25 млрд рублей выручки.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», квартиру в петербургской новостройке класса масс-маркет в 2020 году в среднем покупали за 5,43 млн рублей. Рост цены за год составил 860 тыс. рублей (+18,9%). Недвижимость такого же класса в пригородах обошлась в среднем в 3,7 млн рублей (+630 тыс. рублей; +20,6%). Совокупно в городе и пригородах средний бюджет покупки составил 5 млн рублей (+800 тыс. рублей; +19,1%). Выросли и средние бюджеты покупок в высокоценовых сегментах жилья: в классе бизнес он составил 14,79 млн рублей (+2,26 млн; +18,1%), в классе элита — 36,54 млн рублей (+6,56 млн; +21,9%).

«В списке наиболее популярных районов в 2020 году лидер остался неизменным. Это Приморский район с долей 19% от площади в спросе. Следом за ним идет Всеволожский район Ленобласти (17%). По 10% занимают Московский и Выборгский районы. А на пятой строчке рейтинга локаций разместился Красносельский район (9%)», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group). ■

21 → Господин Мороз считает, что спрос на первичном рынке должен сохраниться как минимум до середины лета, пока действует программа льготной ипотеки. «Пока ключевая ставка будет сохраняться на текущем низком уровне, ставки по ИЖК будут также доступными большинству граждан. Поэтому реализация отложенного спроса продолжится. В Петербурге вывод новых проектов и, следовательно, увеличение предложения послужат стабилизации цен, что также окажет благоприятное влияние на спрос. А жилищный рынок Ленинградской области получит дополнительный вектор развития после внедрения ипотечного кредитования строительства ИЖС, так как этот сегмент является приоритетным в регионе: из 2,4 млн кв. м в 2020 году 1,4 млн кв. м введено в сегменте ИЖС, то есть более половины годового объема».

НИЖЕ НЕКУДА Дмитрий Щегельский, генеральный директор агентства недвижимости «Бенуа», считает, что ожидать дальнейшего снижения ставок не стоит. «Экономическая ситуация развивается не по лучшему сценарию. Банки увеличили отсев ипотечных заемщиков. Думаю, что льготная ипотека на первичке продлена не будет», — рассуждает он. Господин Щегельский предполагает, что в пылу подготовки к выборам в Госдуму и местные органы самоуправления в сентябре 2021 года правительство, возможно, сделает какие-то заманчивые предложения, которые, впрочем, по его мнению, будут действовать недолго.

Александр Гиновкер, генеральный директор агентства недвижимости «Невский простор», замечает: «Бум спроса на ипотеку, с одной стороны, поддержал строительную отрасль, а с другой, может привести к достаточно негативным последствиям. Это может произойти в случае, если люди

массово не смогут обслуживать взятые на себя кредитные обязательства».

Иван Зинченко, директор по продажам компании «Ипотека.центр», считает, что в этом году увеличивается количество сделок по продаже жилья, находящегося в залоге у банков. Вырастут объемы кредитования под залог существующего жилья. «Из-за того, что реальный рост доходов населения отсутствует, эти направления будут трендовыми», — указывает эксперт.

Госпожа Смышляева прогнозирует, что в связи с прекращением действия льготного режима спрос на ипотечные продукты в 2021 году ослабеет. «Однако следует учитывать, что и несубсидированная ставка продолжит снижаться, а застройщики в партнерстве с банками будут предлагать специальные условия в индивидуальном порядке. Для многих потенциальных покупателей обслуживание кредита даже по льготе является непосильным бременем — особенно в ус-

ловиях продолжающегося кризиса. Поэтому они готовы будут взять в ипотеку только при наличии максимально выгодного предложения (например, ставка 3,1% годовых). В противном случае индустрии следует приготовиться к уменьшению спроса на жилье и жилищные займы», — уверена эксперт.

Денис Заседателев предполагает, что, возможно, в этом году количество ипотечных договоров в структуре сделок застройщиков сократится. «К сожалению, платежеспособность населения снижается. Кроме того, у потребителей нет уверенности в завтрашнем дне. А когда ее нет, им сложнее решиться взять на себя кредитные обязательства на длительный срок. Субсидирование ипотеки помогает потребителям приобрести жилье, но не решает всех их проблем, и, несмотря на существенное снижение ставок, финансовая нагрузка на заемщиков остается очень высокой», — заключает эксперт. ■

МАЛООХТИНСКИЙ 68

ОТКРЫТО БРОНИРОВАНИЕ КВАРТИР



АВТОРСКАЯ КОЛЛЕКЦИЯ ПЛАНИРОВОК
КВАРТИРЫ С ВИДОМ НА НЕБУ
ПАНОРАМНЫЕ ТЕРРАСЫ

677-00-00
LEGENDA-DOM.RU

LEGENDA



ФИНАНСИРОВАНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА
АО «БАНК ДОМ.РФ»