

ДЕВЕЛОПЕРЫ
ПОЧУВСТВОВАЛИ КОМФОРТ / 15
ОГРАНИЧЕНИЯ
ФОРМАТУ НЕ УКАЗ / 18
СТРАХОВАНИЕ ПЕРЕБОЛЕЛО
ПАНДЕМИЕЙ / 22

Недвижимость

Вторник, 16 марта 2021 №44
(№7006 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №Ф677-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

PIG

РЕКЛАМА

ВЕЩЬ ДЕТЕ

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



SPB.KOMMERSANT.RU

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

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ
К ФАКТАМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ
И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ





ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПЛЮСЫ НА МИНУСЫ

Недвижимость в прошлом году в очередной раз продемонстрировала все свои противоречия. С одной стороны, она традиционно является локомотивом для экономики. Одно рабочее место на стройке обеспечивает несколько рабочих мест в смежных отраслях. С другой — недвижимость «живет» в прошлом и реагирует на вызовы времени, которые были актуальны два-три года назад. Это обусловлено длительностью строительного цикла. Но в период пандемии такая замедленность реакции, возможно, и сыграла положительную роль. Паника, присущая всем нестабильным временам, на реализации проектов не сказалась: раскупали уже готовое жилье. Работа же над проектами в начальной стадии если и приостанавливалась, то ненадолго, а к моменту завершения цикла это отставание, вполне вероятно, будет наверстано.

Не менее противоречива ситуация и с торговой недвижимостью, которой в 2020 году пришлось, пожалуй, тяжелее всего: именно она в полной мере испытала на себе стремление чиновников имитировать бурную деятельность. Больше всего ограничений коснулось кинотеатров, фуд-корт, фитнес-клубов и прочих заведений в торговых центрах. Компании, которые до пандемии провели реконструкцию своих объектов и создавали в своих комплексах новые форматы, казалось бы, попали в крайне затруднительное положение: вложенные средства весь прошлый год оказались замороженными. Но эксперты указывают на то, что значительная часть торговых комплексов Петербурга уже давно требует обновления. Средний цикл жизни ТРК, по разным оценкам, составляет от семи до десяти лет — потом он морально и физически устаревает и требует реконцепции. По окончании пандемии реконцепция все равно будет нужна, но после голодного года взять деньги на проведение этих работ будет нелегко. И владельцы комплексов, которые, вроде бы были в проигрыше, возможно, смогут получить преимущество.

ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОЧУВСТВОВАЛИ КОМФОРТ

ОСНОВНЫМИ ИТОГАМИ 2020 ГОДА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ МАССОВОГО СПРОСА СТАЛИ РЕЗКОЕ СНИЖЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ПРОДАЖЕ, АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС НА КВАРТИРЫ В СТРОЯЩИХСЯ ДОМАХ И КАК РЕЗУЛЬТАТ — СУЩЕСТВЕННОЕ УДОРОЖАНИЕ КВАДРАТНОГО МЕТРА. КОМФОРТ-КЛАСС НАИБОЛЕЕ ЯРКО ОТРАЗИЛ ТЕНДЕНЦИИ ПРОШЛОГО ГОДА: ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ЭТОМ КЛАССЕ, ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ЗА ГОД СОКРАТИЛОСЬ В ПОЛТОРА РАЗА, А ЦЕНЫ ВЫРОСЛИ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 25%. ИРИНА КУТОВАЯ

По оценкам Knight Frank St. Petersburg, на конец 2020 года свободное предложение в С-классе составило около 1 млн кв. м (сокращение на 55% за год), это рекордно низкое значение с 2002 года. «Застройщики были сосредоточены на реализации текущих проектов, сведя к минимуму пополнение рынка новым предложением. Данная тенденция была особенно характерна для первого квартала 2020 года», — говорит Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

По итогам четвертого квартала 2020 года средняя цена была на уровне 158 тыс. рублей за квадратный метр, за год показатель увеличился на 30%. Если в 2019 году средняя стоимость квартиры массового спроса составляла 5,9 млн рублей, то в конце 2020-го сумма покупки увеличилась до 8 млн, указывает господин Пашков.

Несколько иные данные приводит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость». По ее данным, по агломерации объем предложения сегмента комфорт составил 1,7 млн кв. м (55% в общем объеме предложения по всем сегментам по агломерации), за год он сократился на 33%, в том числе на «комфорт плюс» пришлось 570 тыс. кв. м (18% в общем объеме по агломерации, за год сокращение составило 4%).

Объем спроса сегмента комфорт составил в прошлом году, по ее данным, 2,5 млн кв. м (58% в общем объеме предложения по агломерации, за год рост составил 9%), в том числе «комфорт плюс» — 554 тыс. кв. м (13% в общем объеме по агломерации, за год +7%). В Петербурге объем предложения сегмента комфорт составил 1,6 млн кв. м (62% в общем объеме по Петербургу), за год сокращение составило 30%, в том числе «комфорт плюс» — 560 тыс. кв. м (22% в общем объеме по городу), за год сокращение на 1%.

По оценкам госпожи Трошевой, средняя цена квадратного метра в Петербурге в комфорт-классе составляла 152,2 тыс. рублей (рост составил 25% с начала года), в сегменте «комфорт плюс» — 182,3 тыс. (рост 26% с начала года).

«Комфорт-класс сегодня самый массовый сегмент, на его долю приходится более половины строящегося жилья. И он, пожалуй, наиболее показателен. Небывалый рост спроса в первую очередь затронул этот тип жилой недвижимости. Основным драйвером стала льготная ипотека, ведь подавляющее большинство объектов подходило под критерии государственной



НЕКОТОРЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ЕЩЕ ЛЕТОМ ПРОШЛОГО ГОДА ОЩУТИЛИ СТОЛЬ ВНУШИТЕЛЬНЫЙ РОСТ СПРОСА НА ЖИЛЬЕ КОМФОРТ-КЛАССА, ЧТО УБРАЛИ ИЗ РЕКЛАМЫ СВОИХ ЖК ПОЧТИ ВСЕ СТИМУЛИРУЮЩИЕ АКЦИИ ДЛЯ НАХОДЯЩИХСЯ В ПРОДАЖЕ КВАРТИР

программы. Цены выросли в среднем на 20–25%, сейчас рост ощутимо замедлился, но, учитывая переход на эскроу и снижение количества предложения, вероятно, рост продолжится, хотя и с меньшей динамикой», — рассказывает Юлия Франц, директор по продажам и маркетингу ООО «Лакта Плаза».

«Сейчас на рынок, кроме ипотеки, влияет и растущая себестоимость, которую определяет ряд факторов. В первую очередь это падение рубля и рост стоимости материалов и оборудования. Некоторые поставщики поспешили воспользоваться колебанием курса и подняли цены. Еще один фактор роста себестоимости — это затраты на проектное финансирование и обслуживание эскроу-счетов. Плюс социальные объекты, которые застройщиков обязывают возводить на собственных земельных участках», — добавляет Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

СТАНДАРТ УХОДИТ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, уверена, что стандартный класс, масс-маркет, постепенно себя изживает. «Он уже не так востребован. Для петербуржцев важнее приобрести жилье с элементами комфорт-класса, более

эргономичного, удобного для проживания. В то же время комфорт-класс также трансформируется, границы между классами постепенно стираются. Комфорт-класс все больше напоминает бизнес-класс», — отмечает она.

Госпожа Конвей говорит, что новые проекты квартальной застройки комфорт-класса появляются в городе прежде всего в зоне редевелопмента площадок, сосредоточенных в околоцентральных районах Санкт-Петербурга. «Интересом по-прежнему пользуются локации Черной речки, где идет активная застройка бывших промышленных зон Белоостровской и Кантемировской улиц («Кантемировская 11» от ГК «ПИК») и Лиговского проспекта («Автограф в центре» от Setl City). Среди периферийных локаций интерес девелоперов и покупателей удерживает Каменка: здесь в 2020 году рынок пополнился сразу тремя проектами: Modum («Арсенал-Недвижимость»), «Veren Next Шуваловский» (Veren Group) и «Полис Приморский» («Полис Групп»). Среди новых локаций можно выделить Гутуевский остров в Кировском районе, где компания «Страна девелопмент» реализует ЖК «Принцип», — перечисляет госпожа Конвей. → 16

15 → Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, считает, что 2020 год стал особенным в истории современного рынка городской недвижимости. «В предыдущие несколько лет, за исключением кризисных периодов, его можно было охарактеризовать как рынок клиента: было больше застройщиков, выше объем предложения, сильнее борьба за покупателя. Все эти факторы в целом сдерживали рост цен и предоставляли покупателю возможность выбирать. Сейчас ситуация кардинально изменилась, особенно в сегменте качественных проектов в привлекательных городских локациях: из-за перехода на эскроу-счета серьезно сократилось предложение, в результате значительно выросли цены. На четыре проекта по старым правилам на рынок выходит лишь один — по новым. Наступил период рынка продавца. Вместе с тем работа застройщиков отнюдь не становится проще: рентабельность строительства по-прежнему невысока, стала заметно сложнее модель реализации жилых проектов, в которых теперь участвует банк», — говорит он.

Кроме того, отмечает господин Глазунов, из-за вымывания из предложения среднего доступного класса комфорт и чуть выше спрос сместился в сторону высоких ценовых сегментов в хороших городских локациях. «Так как прослойка покупателя с высокой платежеспособностью в нашем городе ограничена, стоит

ждать ожесточенной качественной конкуренции на этом поле. Застройщикам предстоит доказать высокие цены качеством и уровнем продукта, а это получится далеко не у всех», — рассуждает эксперт.

Марина Агеева, директор по маркетингу ГК «Красная стрела», подтверждает тезис об особенностях прошлого года: «Начиная с августа 2020 года мы наблюдали рост спроса на жилье комфорт-класса. В конце года мы убрали из рекламы наших ЖК почти все стимулирующие акции для находящихся в продаже квартир, поскольку в них не было необходимости: спрос был высоким».

При этом она замечает, что спрос среди тех, кто покупает квартиру для себя, поддерживает государственное субсидирование ипотечной ставки. В проектах эконом- и комфорт-классов доля ипотечных сделок достигает 80%, а это значит, что собственных средств у людей с каждым месяцем меньше. «Поэтому в случае отмены программы льготной ипотеки продажи существенно просядут. Также существует определенный спрос на инвестиционные квартиры, поскольку ставки по депозитам падают, а недвижимость в России всегда была понятным способом сохранения средств», — говорит госпожа Агеева.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ Госпожа Агеева добавляет, что если в середине 2020-го большой популярностью пользовались квартиры в жилых комплексах высокой

степени готовности, то к концу года потенциальные покупатели стали активнее рассматривать и проекты на ранней стадии, реализуемые по эскроу-счетам.

Андрей Кириллов, директор по маркетингу и продажам корпорации «Мега-лит», отмечает еще несколько ключевых тенденций в сегменте жилья комфорт-класса. «Во-первых, продолжительный режим изоляции и удаленки подтолкнул наших граждан к качественному улучшению своих жилищных условий. Таким образом, малогабаритные лоты, которые на протяжении многих лет были лидерами продаж, уступили первенство двух-трехкомнатным квартирам. Развитию такого сценария также способствовала льготная ипотека. Во-вторых, отношение к покупке в 2020 году стало более рациональным. Покупатели чаще выбирали варианты с оптимальным распределением площадей. За лишние, нефункциональные метры клиенты платить уже не готовы. Также вырос спрос на квартиры с готовой отделкой. Особенно актуальной такая опция стала для тех клиентов, которые решились сменить съемное жилье на квартиру в ипотеку. В этой ситуации покупатели хотели въезжать в квартиру с ремонтом, чтобы не тратить ресурсы на самостоятельную отделку. Опять же благодаря сниженным банковским ставкам аренда жилья стала для многих менее выгодным решением, чем приобретение собственного жилья с помо-

щью кредитных средств», — рассуждает господин Кириллов.

Денис Заседателей, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», отмечает, что среди планировочных решений наиболее востребованы квартиры, в которых есть гардеробные и кладовые, мастер-спальни, объединенные кухни-гостиные, окна в ванной комнате, увеличенная площадь балкона или лоджии, террасы. Тренд на функциональность пространства сохраняется, подтверждает эксперт.

Коммерческий директор компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Денис Бабаков также говорит об эргономичности планировок как о ключевой тенденции. «Так или иначе, современный покупатель ограничен в средствах и хочет получить максимум эффективно используемого пространства за минимум денег. В прошлое уходят нефункциональные коридоры, маленькие отдельные кухни — вместо этого интерес перераспределяется в пользу планировок европейского формата. Люди оценили удобство отдельных спален, которые могут быть компактными, так как по большому счету используются только для сна и хранения одежды. При этом основная жизнь жильцов перемещается в общие зоны — например, в кухню-гостиную, которая даже в однокомнатных (или односпальных) квартирах может достигать 17–20 кв. м», — заключает эксперт. ■

КОМНАТЫ СНОВА СТАНОВЯТСЯ ПОПУЛЯРНЫ

КОМНАТЫ В СТАРОМ ФОНДЕ ПЕТЕРБУРГА СЕРЬЕЗНО ПОДОРОЖАЛИ. ИХ СТОИМОСТЬ СРАВНЯЛАСЬ С ЦЕНОЙ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ В СПАЛЬНОМ РАЙОНЕ. В ЯНВАРЕ СПРОС НА КОМНАТЫ ВЫРОС ПОЧТИ НА ЧЕТВЕРТЬ. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

«Комнаты долгое время оставались достаточно непопулярным лотом, а потому цены на них практически не менялись. При прочих равных условиях покупатели предпочитали комнаты студии в новых домах. Однако начиная с ноября-декабря 2020 года мы фиксируем резкое подорожание комнат на вторичном рынке. Особенно заметной эта тенденция стала в 2021 году. Сейчас комнаты площадью 20–25 кв. м в старом фонде в двух-четырёхкомнатных квартирах стоят от 3 до 5,5 млн рублей в зависимости от локации и дома. Таким образом, стоимость квадратного метра в комнатах порой достигает цены „квадрата“ в бизнес-классе на первичном рынке», — рассказал Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость».

Самые дешевые комнаты в многокомнатных квартирах, в бывших общежитиях подорожали на 25–27%. Например, комнаты, стоившие от 900 тыс. до 1 млн рублей, сейчас продаются за 1,2 млн рублей. Рост цен на дорогие комнаты в центре индивидуален в каждом отдельном случае.

По словам эксперта, комнаты всегда последними реагируют на повышение средних цен. В 2020 году цены на вторичном рынке выросли в пределах 28% в зависимости от типа жилья. Больше всего (на 25–28%) подорожали самые ликвидные квартиры — в домах, построенных в



НА ДАННЫЙ МОМЕНТ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОДАЕТСЯ 2,7 ТЫС. КОМНАТ

течение последних десяти лет. Рекордный рост стоимости квартир был зафиксирован и на первичном рынке, что заставило многих потенциальных покупателей переориентироваться на вторичку.

«Если раньше покупатели, бюджет которых серьезно ограничен, рассматривали, к примеру, однокомнатные квартиры в хрущевках или брежневках, то из-за

серьезного роста цен на них (в районах, приближенных к центру города, данные квартиры стоят от 5 млн рублей) клиенты теперь смотрят комнаты. А вслед за увеличением спроса растут и цены. Предложение при этом не пополняется: выбор маленьких комнат площадью 12–15 кв. м в четырех-пятикомнатных квартирах еще есть, но больших практически не оста-

лось. Сделки заключаются в основном в Центральном и Петроградском районах, в старых доходных домах. Это Большой проспект П. С., Зверинская улица, Таврическая улица», — добавляет господин Дроздов.

В первом месяце 2021 года спрос на комнаты Петербурга вырос более чем на 23%. Такие цифры приводят эксперты агентства недвижимости «Доли.ру». По их данным, количество запросов на покупку комнат в Петербурге в январе 2021 года выросло на 23,13% по сравнению с декабрем 2020 года. При этом число обращений в январе 2021 года оказалось на 40,81% выше, чем в январе прошлого года. Таким образом, январь текущего года установил рекорд по количеству запросов на покупку комнат в городе с июля 2018 года.

На данный момент в Петербурге продается 2,7 тыс. комнат. Самый дешевый объект оценивается в 590 тыс. рублей. Он располагается в поселке Понтонный. При этом в стоимость включен долг за коммунальные услуги, который составляет 311 тыс. рублей. Таким образом, сама комната обойдется покупателю в 379 тыс. рублей. Самая дорогая комната Санкт-Петербурга оценивается в 6 млн рублей. Объект имеет площадь 26 кв. м и располагается в пешей доступности от станции метро «Чернышевская». ■

КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА НА ПЕТРОГРАДКЕ

 BOTANICA

ЖК Botanica (Ботаника): СПб, Аптекарский пр., д. 5, литера А. Дом сдан.

РЕКЛАМА



ОГРАНИЧЕНИЯ ФОРМАТУ НЕ УКАЗ

В ПЕРИОД ПРИВИВОЧНОЙ КАМПАНИИ МНОГИЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ СТАЛИ АКТИВНО ОТКРЫВАТЬ ПУНКТЫ ВАКЦИНАЦИИ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА ПОПЫТАЛАСЬ РАЗОБРАТЬСЯ, К КАКИМ ЕЩЕ ТРАНСФОРМАЦИЯМ ГОТОВЫ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ ПЕТЕРБУРГА. ОКАЗАЛОСЬ ЧТО ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ОБЪЕКТОВ НУЖДАЕТСЯ В ПЕРЕМЕНАХ.

Эксперты говорят, что для Санкт-Петербурга очень актуальна тема реконцепции торговых объектов, так как значительная их часть построена более семи лет назад. В этом случае минимальным набором мер будет обновление внутреннего и внешнего дизайна, оптимизация планировочных решений, обновление пула арендаторов, изменение зонирования в объекте, увеличение общественных зон. «Одним из важных трендов станет увеличение социальной функции торговых объектов — места для встреч, лекций, работы, образования, развития, общения. При этом арендный поток незначительно снизится, зато ТЦ станет более привлекательным для покупателей, а торговые операторы получат возможность увеличить обороты», — поясняет Татьяна Дивина, заместитель руководителя департамента исследований и аналитики Cushman & Wakefield.

При этом эксперты уверяют, что так как цикл развития торговых объектов составляет несколько лет, оперативно отреагировать на запросы пандемийного времени большинство торговых объектов были неспособны. Однако такие примеры все же были.

Алдынай Юмбуу, партнер по развитию бизнеса и управлению недвижимостью компании RRG, вспоминает: «В период пандемии нужны больницы, значит, ТЦ должны были приспособиться. Позже было объявлено, что АТЦ „Москва“ на Каширском шоссе будет переоборудован во временный госпиталь. АТЦ „Москва“ является специализированным торговым центром с нестандартным для торговых объектов многоуровневым зданием, и стеклянные фасады с большим количеством естественного света подходили для этих задач. С этой точки зрения, ТЦ „Мой молл“, где открыли самый большой в Подмоскovie временный госпиталь, интереснее. Это характерная для современных ТЦ „коробка“ с поэтажными планами для нарезки магазинов, с небольшой площадью стеклянного фасада. Этот пример говорит о том, что при необходимости большинство ТЦ пригодно к переформатированию под госпитали. Безусловно, были примеры открытия временного госпиталя и в ледовом дворце, и в павильоне на ВДНХ. Как правило, торговые центры — это „коробки“, которые в меру своих возможностей стараются отвечать потребностям населения. Если сейчас фокус на здоровье и долголетию, значит, и торговые центры будут подстраиваться. Сейчас пока это выражается в открытии пунктов для вакцинации, но в перспективе новых форматов для ТЦ в этом направлении достаточно много».

Юлия Тряскина, партнер группы компаний UNK, говорит: «Кризис, безусловно, сказался на доходности торговых центров, поскольку за время карантина онлайн-формат понравился многим из тех, кто



КРИЗИС, БЕЗУСЛОВНО, СКАЗАЛСЯ НА ДОХОДНОСТИ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, ПОСКОЛЬКУ ЗА ВРЕМЯ КАРИНТИНА ОНЛАЙН-ФОРМАТ ПОНРАВИЛСЯ МНОГИМ ИЗ ТЕХ, КТО РАНЬШЕ ХОДИЛ ЗА ПОКУПКАМИ В ТЦ

раньше ходил за покупками в ТЦ. Соответственно, сейчас достаточно остро стоит задача возврата посетителей в ТЦ, в том числе — за счет новых групп потенциальных покупателей. В первую очередь это делается за счет появления арендаторов, которые смогут генерить поток новых, нехарактерных для классического ритейла, посетителей. Например, возможно размещение в здании МФЦ, проведение городских или районных мероприятий. Нельзя сказать, что это новая тенденция: банки, МФЦ и другие непрофильные арендаторы в ТЦ были и раньше. Но сейчас они становятся, по сути, якорными арендаторами, основой концепции».

НЕПРОСТОЕ РЕШЕНИЕ Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, отмечает, что потребительское поведение существенно изменилось в течение пандемии. В торговые центры вернулось от 70 до 80% покупателей в сравнении с показателями предыдущих лет. Теперь перед собственниками стоит задача вернуть часть целевой аудитории посредством смены концепции объекта, уверен он.

Наталья Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Петербурге, считает, что необходимость менять и актуализировать концепции объектов появилась еще до пандемии. По ее словам, показатели операционной деятельности многих торговых центров ухудшились задолго до карантина. «В Москве и области около 2,2 млн кв. м морально устаревших проектов из 7 млн кв. м существующего предложения, в той или иной степени им необходимы пересмотр концепции и усиление пула арендаторов. В Санкт-Петербурге не менее 30% торговых центров нуждается в реконцепции», — приводит она данные.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит, что из-за особенностей объемно-планировочного решения торговым центрам довольно непросто дается смена формата. При этом даже реконцепция действующего торгово-развлекательного центра является непростым решением для многих собственников, поскольку сопровождается как временным уменьшением доходного потока, так и зачастую необходимостью инвестиций. Тем не менее господин

Пашков уверен, что целесообразность смены формата или реконцепции будет в ближайшие годы все более актуальной для все большего количества торговых центров. «Это связано как с изменениями рынка, которые накапливались уже несколько лет, но более ярко проявились в 2020-м, так и с устареванием концепций многих объектов, которые были построены во времена бума торговых центров в 2000-х», — поясняет эксперт.

Из наиболее явных примеров смены формата торговых центров в Санкт-Петербурге господин Пашков отмечает ТЦ «Аура», который был преобразован в офисный центр, а также мебельный центр у станции метро «Академическая», который путем реконцепции поменял формат на классический торговый центр. «При этом на рынке есть разные подходы к смене формата или концепции центра — есть подход, при котором объект стремятся развивать в духе современных тенденций. Так, компания Fort Group расширила фуд-корт и модернизировала его, добавив актуальный фуд-холл, а ТРЦ „Галерея“ заменил детский развлекательный центр, который в целом неидеально работал на общую концепцию объекта, в пространство фуд-молла. Хотя в целом объекты досуга и развлечений — это одно из направлений, которое остается в тренде и для некоторых объектов может стать вариантом развития. Другой подход показала компания „Адамант“, которая заменила значительную часть традиционных операторов торговой галереи „Континент на Бухарестской“ на операторов, торгующих товаром из Китая, переориентировав торговую часть объекта в более доступный сегмент рынка», — приводит примеры господин Пашков.

Станислав Ступников, партнер, руководитель направления торговой недвижимости «Бестъ. Коммерческая недвижимость», говорит, что в действительности новые тенденции в сегменте торговых центров были заданы еще до кризиса. «Это, во-первых, появление lifestyle-центров — компактных, с хорошей пешеходной доступностью, парковой территорией, спортивной, культурной, образовательной и, возможно, медицинской составляющей, торговлей — в том числе в формате online-to-offline, иногда с комьюнити-центрами. Во-вторых, это развитие гастрономических пространств в уже действующих проектах», — перечисляет эксперт.

С одной стороны, кризис несколько задержал реализацию этих трендов на практике, с другой — подтвердил необходимость изменений. «Сейчас мы видим два типа запросов. Один — на реконцепцию торговых центров в „старых“ спальных районах, где им приходится выдерживать конкуренцию со стрит-ритейлом, устаревших ТЦ, которые были построены на стыке 1990-х — начала 2000-х (тогда их называли торгово-бытовыми комплексами). → 20

«К КОНЦУ ГОДА РЫНОК СТАНЕТ БОЛЕЕ СБАЛАНСИРОВАННЫМ»

С ВЫВОДОМ НА РЫНОК ПОСЛЕДНЕЙ ОЧЕРЕДИ ЖК «ПРИМОРСКИЙ КВАРТАЛ» КОРПОРАЦИЯ «МЕГАЛИТ» НАЧИНАЕТ АКТИВНО ИСКАТЬ НОВЫЕ ПЯТНА ПОД ЗАСТРОЙКУ. ОБ УСПЕШНОМ ПРЕОДОЛЕНИИ КРИЗИСОВ, РОСТЕ СПРОСА НА ЖИЛЬЕ, СТАБИЛИЗАЦИИ ЦЕН И УСКОРЕННОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛА АНЖЕЛИКА БОЛЬШЕГОРОДСКАЯ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «МЕГАЛИТ». МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

GUIDE: Как изменился строительный рынок после событий прошлого года?

АНЖЕЛИКА БОЛЬШЕГОРОДСКАЯ: В период локдауна мы наблюдали стремительную цифровизацию отрасли. Коронавирус ускорил ее как минимум на несколько лет. В марте прошлого года классические продажи оказались невозможными, застройщики запустили сервисы электронной регистрации, и наша компания не стала исключением. При этом нам удалось настроить все процессы менее чем за неделю. Безусловно, этот опыт мы будем тиражировать и дальше, особенно в части работы с иногородними покупателями. Отмечу, что как только у клиентов появилась возможность очного взаимодействия с застройщиками, они вернулись в офисы продаж. Несмотря ни на что, людям все еще нужно живое общение — и онлайн его не заменит. По крайней мере, пока.

G: Нынешний кризис оказался менее болезненным, чем предыдущие, которые застала компания за тридцать лет работы?

А. Б.: Давайте будем откровенными: строительная отрасль не почувствовала в прошлом году кризиса. Введение льготной ипотеки было настолько удачным решением, что многие застройщики отчитались о перевыполнении своих планов. Наша компания на рынке тридцать лет, и это был самый простой кризис из всех, что мы видели. Могу добавить, что наш опыт подсказывал, что для успешного преодоления любой экономической турбулентности нужны нетривиальные решения. Мы их активно внедряли. Не только застройщикам приходилось активно осваивать онлайн, но и нашим покупателям. Далеко не все умели, например, обращаться с цифровой подписью. Нам даже пришлось оперативно создать специальную службу, которая выезжала на дом к клиентам и помогала с документами. В любом случае, полученный опыт мы положили в копилку, и я уверена, что он будет полезен в будущем.

G: Достигла ли компания запланированных результатов: с точки зрения объема продаж, роста выручки, стратегических задач?

А. Б.: Да. В прошлом году не было провалов ни в продажах, ни в строительстве, несмотря на то, что в активной стадии реализации у нас находится большой объект — ЖК «Приморский квартал» у станции метро «Пионерская». А это около 400 тыс. кв. м продаваемых площадей. По итогам года мы перевыполнили намеченный план

продаж на 10%. И большего перевыполнения не случилось только потому, что мы сдерживали спрос — пришлось повышать цены. В девелопменте быстрые продажи не нужны, важно обеспечить плавную реализацию лотов на протяжении всего строительного цикла. Рост стоимости составил от 15 до 25% в зависимости от очереди, срока сдачи и типа квартиры. Что касается второго объекта компании, ЖК «Дом на Львовской», то по нему тоже было повышение цен на 15%.

G: На какие показатели планируете выйти по итогам текущего года?

А. Б.: В 2021 году мы ожидаем увеличения выручки на 10–15%. Это связано, в том числе, с вводом в эксплуатацию новых корпусов в «Приморском квартале» и полным завершением нашего второго проекта — «Дома на Львовской».

G: Продолжится в текущем году рост цен на квартиры?

А. Б.: Цены в прошлом году выросли довольно серьезно: в некоторых случаях до 30%. Но рост этот был подкреплен сразу многими факторами, в том числе и дефицитом ликвидного предложения на рынке. Дефицит сохранится в 2021 году, а значит, и тенденция на повышение стоимости жилья останется. Однако вряд ли цены будут расти такими же активными темпами. Рынок будет стремиться к балансу.

G: Основным фактором, «подогревшим» рынок, стал запуск программы ипотечного кредитования с господдержкой. Насколько у вас увеличилась доля ипотечных сделок?

А. Б.: Сейчас с привлечением ипотеки приобретается около 70% квартир. Еще год назад их доля составляла 40%.

G: Стоит ли продлевать эту программу?

А. Б.: Конечно, нам бы очень этого хотелось.

G: Согласны ли вы с тем, что городу достаточно сдавать около 3 млн кв. м в год, о которых договорился Смольный с Минстроем? Федеральное ведомство ранее настаивало на 5 млн кв. м.

А. Б.: Да, я полностью согласна с этой цифрой. Транспортная и инженерная инфраструктура пока полностью не обеспечивает потребности города. С социалкой тоже есть проблемы — далеко не во всех районах с ней все благополучно. Увеличение объемов сдачи только усугубило бы проблемы.

G: Как вы считаете, правильно ли накладывать на застройщиков обязательства

по возведению социальной и дорожной инфраструктуры?

А. Б.: Я не согласна с таким подходом, по крайней мере, в том виде, в котором он сейчас реализуется. К сожалению, у нас до сих пор непрозрачные правила игры. Приступая к проекту, девелоперы не знают, на каких условиях будет передаваться социальный объект: посредством выкупа, безвозмездно. Вариантов много, а единого свода правил нет.

G: Почему эти механизмы до сих пор не отлажены?

А. Б.: Это сложный вопрос. Для того чтобы добиться решения, которое бы устроило все стороны, нужно сесть за стол переговоров. Но инициатором этого разговора должна быть в первую очередь городская администрация. Мы со своей стороны готовы принять участие в этом обсуждении. Вообще, я считаю, что строительной отрасли, выступающей локомотивом для развития города, не хватает внимания со стороны властей.

G: Планируете ли выходить в новые для компании сегменты?

А. Б.: Если говорить о классах жилья, то ключевой сегмент для нас — это комфорт. Также в нашем земельном банке есть большой участок во Всеволожском районе Ленобласти под малоэтажное строительство. Рано или поздно мы выйдем на этот рынок, оживившийся во время пандемии, и приступим к реализации полноценного загородного проекта. В какой форме мы его реализуем — пока не знаем. Это может быть классическая малоэтажка или коттеджный поселок. Но формат проекта однозначно предполагает создание единого пространства. Кроме того, мы интересуемся сегментом апартаментов для постоянного проживания. Но это, строго говоря, не совсем новый для нас рынок: в рамках ЖК «Дом на Львовской» покупатели, наряду с классическими квартирами, могли приобрести и апартаменты. Мы видим, что интерес к сегменту есть, и он растет. Тем более если комплекс обладает необходимой инфраструктурой, к чему сейчас приходят практически все застройщики.

G: А как насчет офисной недвижимости? Ведь на днях «Мегалит» получил разрешение на строительство МФЦ в рамках «Приморского квартала». Будете ли расширять присутствие в данном сегменте?

А. Б.: Офисная недвижимость не является для нас приоритетным направлени-

ем. Создание многофункционального центра задумывалось на этапе планировки территории, который был утвержден еще в 2014 году. МФЦ будет совмещать в себе деловую, развлекательную и торговую функции и станет точкой притяжения для жителей квартала, его логичным продолжением. Ведь, по сути, «Приморский квартал» — это город в городе, закрытое от уличного шума и удобное для жизни пространство, где будет все: школы, детские сады, офисы, а также возможность для проведения досуга людям всех возрастов. Более подробную презентацию МФЦ мы пока отложим, рассказывать о нем мы будем, когда подойдем к началу реализации проекта.

G: Как вы можете оценить ситуацию на земельном рынке Петербурга? Сложнее ли стало находить подходящие участки, вести переговоры с собственниками?

А. Б.: Я не могу сказать, что лендлорды стали более сговорчивыми. Усугубляют ситуацию и постоянно меняющиеся нормы и правила игры. Кроме того, на продажу выставляются надель, которые предлагались собственниками много лет назад, но не нашли покупателя, в том числе, из-за недоработанной градостроительной документации. При этом даже спустя годы зачастую она так и остается неподготовленной. Что касается цен, то их снижения мы также не фиксируем.

G: А какими участками интересуется «Мегалит — Охта Групп»? Почему компания не пополняла земельный банк в последние годы?

А. Б.: Основным критерий для нас — хорошая и удобная локация. Преимущественно мы смотрим на пятна с высокой степенью готовности градостроительной документации, приспособленные под высотное строительство. При этом у нас есть опыт реализации проектов как на сотни тысяч квадратных метров, таких как ЖК «Приморский квартал», так и небольших жилых комплексов, по аналогии с ЖК «Дом на Львовской». Поэтому мы открыты для разных предложений. Что касается причин, почему мы не пополняли земельный банк, то это связано с реализацией «Приморского квартала»: все наши силы были брошены на него. И поскольку в ближайшее время на рынок выйдет его последняя очередь, мы очень активно приступили к поиску новых площадок под застройку. ■

18 → Их просят переделать в соответствии с духом времени. Второй тип запросов поступает от застройщиков жилья. Для них работа с коммерческой недвижимостью всегда была вторична. В итоге коммерческих помещений в жилых комплексах стало настолько много, что некоторые из них годами остаются неликвидными. В новых проектах застройщики задумываются о том, как решить проблему концептуально, еще на этапе планирования застройки: как заложить торговую улицу и микрорайонный торговый центр, чтобы они не вступали в конкуренцию и не „уничтожали“ друг друга», — говорит господин Ступников.

Он полагает, что новый lifestyle-формат торговых центров получит распространение именно в новой квартальной застройке — в шаговой доступности от жилья, с товарами и услугами повседневного спроса, с променадом, зеленой зоной, местом для ярмарок и небольших выставок, возможностью не только закупиться, но и развлечься, отдохнуть, погулять, не выезжая из микрорайона. «Успешны будут

проекты, которые будут сочетать разные решения и разные возможности, рассчитанные и на консервативную, и на более продвинутую аудиторию, включая детей и подростков. Уверен, что такие торговые центры будут востребованы у ритейлеров, которые основную торговлю ведут в онлайн, но заинтересованы в том, чтобы открыть компактный шоурум или пункт выдачи поближе к покупателям», — рассуждает господин Ступников.

ВСЕ НА ЦИФРУ Татьяна Дивина полагает, что если говорить о более долгосрочных тенденциях, то одним из важных направлений развития торговых центров станет расширение цифровых каналов взаимодействия с покупателем. «Помимо изменения концепций, будет меняться формат коммуникации торгового объекта с покупателем. Несмотря на все опасения, пандемия подтвердила жизнестойкость офлайн-ритейла и лояльность потребителя к торговым центрам в том числе. Теперь главная задача — удерживать внимание покупателей и мотивировать их

совершать покупки. В современных условиях омниканальность и таргетированная коммуникация с покупателем важны не только для торговых операторов, но и для торговых центров. Возможно, будет происходить объединение функций ТЦ и ритейлеров: например, создание общих зон самовывоза заказанных онлайн товаров всех арендаторов ТЦ, постаматы и пункты выдачи онлайн-магазинов, dark store с самовывозом», — полагает госпожа Дивина.

Екатерина Трушлякова, директор департамента коммерческой недвижимости PPF Real Estate Russia, подтверждает слова коллег о том, что торговые центры развиваются в ногу со временем, поэтому процесс их трансформации идет постоянно. «В краткосрочной перспективе пандемия не могла привести к резким изменениям привычного формата торговли, но в то же время ускорила определенные процессы. В частности, отдельные крупные операторы одежды и обуви задумались о более компактных и эффективных форматах своих магазинов, а также обозначился заметный рост запросов на размещение

различных пунктов выдачи товаров», — говорит она.

«Развитие e-commerce задало тренд на цифровизацию. Так ритейлеры переходят в маркетплейсы и социальные сети, а также развивают сервисы доставки, на что охотно реагирует спрос. Согласно данным сервиса „Платформа ОФД“, в ноябре 2020 года в России объем розничных интернет-покупок вырос на 118% по сравнению с аналогичным показателем 2019 года. В этом отношении примечателен путь Китая, где идет кардинальная реконцепция: торговый центр превращается в место, где люди забирают товары и продукты в дарк-сторах, приобретая их заранее в онлайн-магазинах», — отмечает господин Трушин.

«Пока рано говорить о массовой смене форматов, есть единичные примеры, но с 2021 года мы ожидаем начало массовой перезагрузки торговых центров с целью трансформации под нужды изменившейся реальности. Рынок подошел к той стадии, когда большая часть торговых центров нуждается в переосмыслении», — заключает госпожа Киреева. ■

МИЛИОННЫЙ МИНИМУМ

МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ СТУДИИ В КРУПНЕЙШИХ ГОРОДАХ РОССИИ

СЕГОДНЯ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 1 МЛН РУБЛЕЙ.

ДЕНИС КОЖИН

Как установила аналитическая группа портала Urbanus.ru, ценовой минимум на рынках недвижимости в крупнейших городах РФ составляет 1,05 млн рублей. Такая сумма понадобится для покупки студии площадью 20,41 кв. м в самарском проекте «Старт». К той же ценовой категории относятся студии из фондов ЖК «Скай Парк» в Ростове-на-Дону (1,1 млн рублей; 20,1 кв. м) и ЖК «Вместе» в Челябинске (1,18 млн рублей; 26,46 кв. м). «В ближайших пригородах ряда российских мегаполисов можно обнаружить и более доступное предложение. Так, в поселке Овощной Азовского района Ростовской области, которого от границы областного центра отделяют менее 7 км, базируется малоэтажный ЖК „Донская поляна“. В одном из его сданных корпусов экспонируется однокомнатная квартира площадью 25,24 кв. м. Ее бюджет равен 960 тыс. рублей. Дру-



В 11 ИЗ 15 ГОРОДОВ РОССИИ С НАСЕЛЕНИЕМ ОТ 1 МЛН ЧЕЛОВЕК ПОРОГ ВХОДА НА РЫНОК ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НАХОДИТСЯ НИЖЕ ОТМЕТКИ В 2 МЛН РУБЛЕЙ

гой пример — микрорайон „Вишневая горка“ в 2 км от Челябинска. Для покупки здесь студии площадью 24,45 кв. м достаточно 980 тыс. рублей», — рассказали в Urbanus.ru.

В 11 из 15 городов с населением от 1 млн человек порог входа на рынок первичной недвижимости находится ниже отметки в 2 млн рублей. В Казани нижняя граница стоимости жилья поднята до 2,78 млн рублей (бюджет студии площадью 24,85 кв. м в ЖК «Смородина»). По этому показателю столица Татарстана уступает только Москве и в полтора раза опережает Санкт-Петербург.

В категории однокомнатных квартир наименьшие цены, по данным Urbanus.ru, зафиксированы в ЖК «Восход-2» в Тракторозаводском районе Челябинска — 1,35 млн рублей; во столько застройщик оценил объект площадью 33,71 кв. м. Почти столько же придется заплатить за квартиру площадью 36,4 кв. м в ЖК «А 21 Квартал „Бавария“» на восточной окраине Самары. Этот комплекс является частью гигантского жилого массива «Кошелев-проект», который претендует на звание крупнейшего в России. Немного дороже — за 1,42 млн рублей — продается однокомнатный лот (26,62 кв. м) в доме № 26 из состава волгоградского ЖК «Парк Европейский». Он расположен в километре от набережной Волги.

Примечательно, что в сегменте однокомнатных квартир казанский рынок показывает даже более жесткие условия, чем московский. «Если в Москве самый дешевый лот с одной комнатой стоит 3,08 млн рублей (квартира площадью 35,2 кв. м в ЖК „Борисоглебское“, Троицкий административный округ), то в Казани — 3,37 млн рублей (квартира площадью 25,72 кв. м в ЖК „Весна-2“), — резюмируют в Urbanus.ru. ■

СТОИМОСТЬ КВАРТИР В ГОРОДАХ РОССИИ

ГОРОД	СТУДИИ С МИНИМАЛЬНЫМ БЮДЖЕТОМ			ОДНОКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ С МИНИМАЛЬНЫМ БЮДЖЕТОМ		
	ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС	СТОИМОСТЬ, МЛН РУБЛЕЙ	ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС	СТОИМОСТЬ, МЛН РУБЛЕЙ	ПЛОЩАДЬ, КВ. М
САМАРА	«СТАРТ»	1,05	20,41	«КОШЕЛЕВ-ПРОЕКТ» (ЖК «А 21 КВАРТАЛ "БАВАРИЯ"»)	1,37	36,4
РОСТОВ-НА-ДОНУ	«СКАЙ ПАРК»	1,1	20,1	«СОЛОВЬИНАЯ РОЩА»	1,7	34,01
ЧЕЛЯБИНСК	«ВМЕСТЕ»	1,18	26,46	«ВОСХОД-2»	1,35	33,71
УФА	«АКВАРЕЛЬ»	1,42	21,53	«АКВАРЕЛЬ»	2,15	33,11
ВОРОНЕЖ	«ДУБЛЬ ДВА»	1,43	23,12	«ВОЛНА»	1,66	31,39
ВОЛГОГРАД	«АВОКАДО»	1,45	30,62	«ПАРК ЕВРОПЕЙСКИЙ»	1,42	26,62
НОВОСИБИРСК	«РАДУГА СИБИРИ»	1,58	25,67	«ЛЮБИМЫЙ»	1,95	38,95
ЕКАТЕРИНБУРГ	«ХРУСТАЛЬНЫЕ КЛЮЧИ»	1,61	21,7	«ШОЛОХОВ»	1,84	25,23
КРАСНОЯРСК	«ГЛОБУС ЮГ»	1,71	30,58	«ОТРАЖЕНИЕ»	1,78	39,5
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	«ЛОМОНОСОВЬ»	1,83	21,15	«ПОЛЕТ»	2,78	32,32
ПЕРМЬ	«ШОКОЛАД»	1,87	24,9	«ОЛЬХОВСКАЯ 21»	1,72	34,1
НИЖНИЙ НОВГОРОД	«КОРАБЛИ»	2,18	17,25	«ДОМА НА КУЛЬТУРЕ»	2,94	35,9
ОМСК	-	-	-	«ЕНИСЕЙСКИЙ»	2,26	28,28
КАЗАНЬ	«СМОРОДИНА»	2,78	24,85	«ВЕСНА»	3,37	25,72
МОСКВА	«ЮЖНОЕ БУНИНО»	4,22	20,9	«БОРИСОГЛЕБСКОЕ»	3,08	35,2

ИСТОЧНИК: URBANUS.RU

ЦЕНЫ



ВЕСНА ЗДОРОВОГО ЧЕЛОВЕКА



СМ-Клиника
многопрофильный медицинский холдинг

+7 (812) 435 55 55
smclinic-spb.ru



СКИДКА 20%
НА ПЕРВЫЙ ПРИЕМ ВРАЧА*

ОТОЛАРИНГОЛОГ | УРОЛОГ | ГИНЕКОЛОГ | ПЕДИАТР | ПРОКТОЛОГ

Дунайский пр-т, д. 47 Пр-т Ударников, д. 19 Выборгское ш., д. 17 Ул. М. Захарова, д. 20

*АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ С 05.03.2021 ПО 31.03.2021. ПОДРОБНОСТИ НА САЙТЕ SMCLINIC-SPB.RU

ЛИЦЕНЗИЯ № ЛО-78-01-011123 ОТ 22.09.2020 Г., ООО «МЕДИ ПРОФ» ЛИЦЕНЗИЯ № ЛО-78-01-009995 ОТ 16.07.2019 Г., ООО «МЕДИ КОМ»,
ЛИЦЕНЗИЯ № ЛО-78-01-010991 ОТ 22.07.2020 Г., ООО «МЕДИ ЛЕН»

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

реклама

СТРАХОВАНИЕ ПЕРЕБОЛЕЛО ПАНДЕМИЕЙ

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЕЩЕ НЕ ВОССТАНОВИЛСЯ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ. ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА ОБЪЕМ ПРЕМИЙ ВЫРОС ЛИШЬ НА 0,3%. ЗАТО СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СТРАХОВОГО ПОЛИСА УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 30%. БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ СТРАХОВЫХ ДОГОВОРОВ СНОВА ПРИШЛАСЬ НА ИПОТЕКУ. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Пандемия коронавируса и связанные с ней ограничительные меры оказали отрицательное влияние на рынок страхования жилья. По данным ЦБ РФ, за девять месяцев 2020 года объем собранных премий по страхованию имущества граждан в Санкт-Петербурге и Ленинградской области (наибольшая часть приходится на страхование квартир и домов) составил 2,7 млрд рублей, увеличившись на 0,3% к аналогичному периоду предыдущего года.

При этом общероссийский рост был на уровне 1,1%. Это говорит о том, что данный сегмент не успел восстановиться, считает Владислав Чезганов, руководитель центра стратегического анализа СК «Сбербанк страхование». По его мнению, номинальный рост спроса поддерживается только ипотечным страхованием. Доля ипотеки в премиях по страхованию имущества граждан может составлять 40–50%, оценивает господин Чезганов. По данным ЦБ, в 2020 году в Санкт-Петербурге объем ипотечных кредитов вырос на 30%, до 284,2 млрд. рублей.

Количество заключенных договоров страхования по Санкт-Петербургу и Ленинградской области за девять месяцев 2020 года снизилось гораздо существеннее — на 23%, до 735 тыс. договоров. При этом средняя премия в регионе составила 3604 рубля, что существенно выше среднероссийского показателя (1621 рубль), отмечает директор филиала «Ингосстраха» в Петербурге Владимир Храбрых. По отношению к аналогичному периоду 2019 года средняя премия по региону выросла на 30% (2772 рубля в 2019 году).

«Мы видим, что ряд крупных страховщиков сократил количество договоров в пользу большей средней премии. Возможно, это связано с совмещением ряда программ страхования в одном полисе (когда отдельные объекты на одной территории и риск страховались отдельными договорами) или отказом от ряда «коробочных» программ страхования с очень низкой премией», — говорит господин Храбрых. По оценкам «Ингосстраха», около 80% объема премий в регионе приходится на городские квартиры (в том числе в рамках ипотечного страхования) и еще 20% — на загородную недвижимость.

НЕПРОСТЫЕ ВРЕМЕНА Спрос медленно, но стабильно растет, отмечает андеррайтер крупнейшего в регионе центра обслуживания клиентов Северо-Западного регионального центра (СЗРЦ) «РЕСО-Гарантии» Сурен Галстян. По итогам 2020 года объем премий (индивидуальные строения и квартиры) в СЗРЦ вырос на 4,6%, до 706,07 млн рублей (без учета ипотеки), количество заключенных договоров по квартирам выросло на 6%, по индивидуальным строениям — на 3%. «Год был сложным во всех отношениях, поэтому мы наблюдаем замедление динамики роста страховых премий. Для сравнения, в 2019 году при-



В 2020 ГОДУ СТРАХОВОЙ РЫНОК ПЕРЕЖИВАЛ НЕПРОСТЫЕ ВРЕМЕНА, НО ВМЕСТЕ С ЭМ ИМЕННО ФАКТОР ПАНДЕМИИ И КАРАНТИНА СТАЛ СТИМУЛОМ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ОНЛАЙН-ДОСТУПНОСТИ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ И УПРОЩЕНИЯ ПРОЦЕССА УРЕГУЛИРОВАНИЯ УБЫТКОВ

рост премий по страхованию квартир составлял 11%, по страхованию домов и дач — 4%, — говорит господин Галстян.

«Ингосстрах» за девять месяцев увеличил количество заключенных договоров на 55% (средняя премия этом достигла 6242 рублей), что в первую очередь связано с ростом ипотеки. Кроме того, карантинные меры и закрытие российской границы обусловили спрос на покупку и страхование загородной недвижимости, отмечает господина Храбрых. «Мы предоставили возможность оплаты премии в рассрочку без увеличения стоимости, поэтому существенного падения уровня продления договоров мы тоже не отметили», — добавляет он.

В филиале «Росгосстраха» основным драйвером роста по количеству договоров также стала ипотека — рост договоров ипотечного страхования более чем на 120%. Общие сборы филиала, по оперативным данным, составили в 2020 году более 730 млн рублей (+3% к 2019 году). СК «Сбербанк страхование» за девять месяцев снизила количество договоров на 23%, до 735,6 тыс. договоров, средняя премия при этом выросла на 30%, до 3,6 тыс. рублей. «Согласие» увеличило число договоров на 18%, а сборы — на 14% (до 29,3 млн рублей, включая ипотеку) за весь 2020 год. Как отмечает директор Северо-Западного окружного филиала «Согласия» Сергей Дудин, это обусловлено ростом доли договоров страхования загородного жилья, премия по которым всегда выше. В Петербурге и области страхование квартир составляет 17% от всего объема заключенных договоров, в целом по компании на него приходится 22% страхового портфеля, добавляет он.

По словам господина Галстяна, премия по индивидуальным строениям в «РЕСО-

Гарантии» в прошлом году увеличилась на 0,63%, а по квартирам снизилась на 1,4%. «В портфеле договоров страхования имущества физлиц нашего филиала доля сборов по индивидуальным строениям — около 55,64%, по квартирам — 44,36%. По количеству полисов — около одной трети договоров приходится на страхование загородной недвижимости, две трети — это страхование квартир», — добавляет эксперт.

Проникновение страхования в регионе пока остается невысоким. По оценкам господина Чезганова, доля застрахованного жилья не превышает 10% (с учетом обязательности страхования предмета залога в ипотечном страховании). Значительных изменений в охвате не происходит, добавляет Кирилл Павлов, директор филиала СК «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленобласти. Охват страхованием загородной недвижимости, он, в частности, оценивает на уровне около 15%.

КАРАНТИННЫЙ ФАКТОР В 2020 году страховой рынок переживал непростые времена, но вместе с тем именно фактор пандемии и карантина стал стимулом для повышения онлайн-доступности страховых продуктов и упрощения процесса урегулирования убытков, указывает господин Павлов. Страховщики расширили линейку онлайн-продуктов, розничным клиентам были предложены различные варианты оплаты страховой премии за полис, такие как отсрочки платежей, более удобные даты, поясняет эксперт.

Во время карантинных ограничений особым спросом пользовались «коробочные» продукты с фиксированными условиями и стоимостью, говорит господин Дудин. Такие полисы приобретаются онлайн, осмотр недвижимости для них не требуется. В «Согласии» наиболее вос-

требованы «коробочные» полисы страхования квартир и классические полисы страхования дач и домов, приводит он пример.

«Коробочные» продукты удобны в оформлении и, как правило, подходят для типовых квартир и недорогих домов: полисом покрывается большинство характерных для них страховых случаев, в частности, таких как залив, аварии инженерных систем, повреждение огнем», — говорит господин Павлов. «Мы отмечаем тенденцию, что наши агенты с большим стажем предпочитают классические виды, так как привыкли подходить индивидуально к оформлению договоров. Зато агенты-новички чаще делают выбор в пользу «коробочных» продуктов», — добавляет он.

Что касается городских квартир, то «коробочные» решения по-прежнему являются лидерами спроса: на них приходится более 90% оформленных полисов, делится господин Храбрых. В отношении загородных объектов, по его словам, по-прежнему популярно классическое страхование с индивидуальной оценкой стоимости и учетом большего числа факторов (материалов конструкций, пожароопасности, наличия сигнализаций).

В «РЕСО-Гарантии» наибольшим спросом в Петербурге пользуются классические договоры страхования, где размер премии рассчитывается индивидуально для каждого страхователя, хотя спрос на «коробочные» версии продуктов с каждым годом растет, говорит господин Галстян.

Учитывая дальнейший рост объема ссудной задолженности по ипотечным кредитам в 2021 году, страховой рынок продолжит рост в части ипотечного страхования, считает господин Чезганов. Что касается сегмента классического страхования имущества физических лиц, то влияние на него будет оказывать динамика располагаемых доходов населения, добавляет он.

«По итогам января 2021 года показатели филиала СЗРЦ обнадеживающие. Уже сейчас мы увеличили прирост начисленной премии по страхованию квартир на 11%, а по индивидуальным строениям — на 13%. Количество заключенных договоров тоже растет: на 9% увеличилось количество договоров по квартирам, на 8% — по загородному жилью», — обнадеживает Сурен Галстян из «РЕСО-Гарантии».

По словам господина Храбрых, в 2021 году спрос на страхование жилья остается на высоком уровне. В январе и феврале продажи этого вида в «Ингосстрахе» выросли на 26%. Это позволяет прогнозировать, что рынок продолжит развитие и может показать большую динамику роста, чем в 2020 году, полагает господин Храбрых. Кирилл Павлов по итогам 2021 года прогнозирует незначительное увеличение. В «Согласии» ожидают сохранения прошлогодней тенденции роста. ■

«СПРОС НА ПРИОБРЕТЕНИЕ НОМЕРНОГО ФОНДА СО СТОРОНЫ ИНВЕСТИРОВ СТАБИЛЕН»

ПОСЛЕ ЗАКРЫТИЯ ГРАНИЦ АПАРТАМЕНТАМ УДАЛОСЬ УДЕРЖАТЬ ЗАГРУЗКУ НА ДОСТАТОЧНО ВЫСОКОМ УРОВНЕ ЗА СЧЕТ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА, СЧИТАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОТЕЛЬНОГО ОПЕРАТОРА PLAZA LOTUS GROUP (PLG) ЕКАТЕРИНА ЛИСОВСКАЯ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ ОНА РАССКАЗАЛА О ВЛИЯНИИ ПАНДЕМИИ НА ДОХОДНОСТЬ, ПЛЮСАХ СОЗДАНИЯ СОБСТВЕННОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ И РИСКАХ ГОСРЕГУЛИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ.



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

GUIDE: Почему вы позиционируете свои проекты как инвест-отель, а не апартаменты? Это маркетинговый ход или между этими форматами есть принципиальные отличия?

ЕКАТЕРИНА ЛИСОВСКАЯ: Фактически это близкие форматы, предполагающие краткосрочное и среднесрочное размещение туристов и резидентов. Но при этом у нас предусмотрен более широкий набор инвестиционных инструментов и сервисов, которых нет у конкурентов. Например, специальное приложение для инвесторов, с помощью которого можно контролировать загрузку своего номерного фонда или отслеживать стоимость квадратного метра для последующей продажи.

Г: Почему вы решили самостоятельно управлять своими проектами, а не привлекать стороннего международного или российского оператора?

Е. Л.: Привлечение международного оператора подходит в том случае, если девелопер планирует построить объект и уйти с рынка, передав отель в управление стороннему оператору. Мы же строим сеть отелей с едиными стандартами качества. Для этого важно иметь общую управляющую компанию, которая на этапе строительства может взаимодействовать с застройщиком и формировать для него техническое задание.

Г: Преимуществом международного оператора является наличие узнаваемого бренда и глобальная система дистрибуции. Получается, что, создав собственную управляющую компанию, вы лишаете себя такого преимущества.

Е. Л.: Привлечение международного оператора было актуально лет двадцать назад, когда у российских топ-менеджеров еще не было опыта управления подобными активами. Тогда добиться высокой загрузки без иностранного бренда было сложно. На настоящий момент бренд перестал быть фактором, который определяет загрузку. В России появились эффективные топ-менеджеры с опытом работы за рубежом, а такие сети, как Azimut, могут спокойно конкурировать с иностранными игроками не только внутри страны, но и за ее пределами. Теперь на первый план выходят качество управления, системный подход к обучению персонала, поиску гостей и динамическое ценообразование.

Г: Готовы ли вы брать в управление проекты других девелоперов?

Е. Л.: Да, и такие запросы к нам уже поступают. Но пока мы не хотим расплываться и фокусируемся на открытии нашего пилотного проекта — первой очереди отеля IN2IT. Когда он будет запущен, мы вернемся к переговорам о сотрудничестве.

Г: В Санкт-Петербурге сервисные апартаменты получили более широкое распространение, чем в Москве. С чем это связано?

Е. Л.: Когда мы выходили на этот рынок, то обратили внимание на нехватку в городе качественного номерного фонда в сегменте «три-четыре звезды». Это, в свою очередь, ограничивает потенциал роста турпотока в высокий сезон. Сервисные отели позволяют решить проблему дефицита инфраструктуры для размещения туристов. Кроме того, в таких проектах меньше рисков, а их окупаемость занимает меньше времени по сравнению с классическими гостиницами. А спрос на приобретение номерного фонда в розницу и получение пассивного дохода со стороны инвесторов стабилен. В Москве же 85–90% рынка апартаментов относится к категории апартаментов для жизни. Это связано с тем, что в столице преобладает деловой туризм, тогда как культурных туристов не так много, а емкость номерного фонда в разы выше, чем в Петербурге.

Г: Как пандемия и снижение турпотока отразились на загрузке и доходности сервисных отелей?

Е. Л.: В период пандемии доходность существенно упала. В зависимости от проекта этот показатель варьируется от 6 до 8%. Дело в том, что изначально многие отели были ориентированы на краткосрочную аренду и привлечение международных туристов, но в условиях пандемии им пришлось переориентироваться на долгосрочную аренду, что снизило доходность. Но это все равно более высокий уровень доходности, чем у банковского вклада.

Уровень загрузки снизился до 45–60%. Но если сравнить эти цифры с классическими гостиницами, загрузка которых опустилась до 7%, то ситуация выглядит не столь критично. Таким образом, сервисные отели лучше адаптировались к потребностям внутренних туристов. Этому способствовало наличие кухонной зоны,

номеров большей площади, сопутствующей инфраструктуры. Кроме того, по мнению клиентов, в сервисных отелях лучше контролируется санитарно-эпидемиологическая обстановка.

Г: Отразилась ли неблагоприятная конъюнктура на сроках вывода ваших новых проектов на рынок?

Е. Л.: Нет, на сегодняшний день мы идем в графике, который поставили перед собой с самого начала. Первая очередь отеля IN2IT будет запущена в этом году. Вторая очередь и проект «Про.Молодость» на проспекте Большевиков будут введены в конце следующего года.

Г: Какой сейчас порог входа на рынок апартаментов для инвесторов?

Е. Л.: Порог входа зависит от проекта. В IN2IT стоимость номера составляет 3,5 млн рублей, в «Про.Молодости» — 3,1 млн рублей.

Г: Могут ли апартаменты быть интересны крупным институциональным инвесторам?

Е. Л.: Среди наших клиентов не только те, кто покупает один номер, но и те, кто приобретает целые этажи. Для них это более предпочтительный вариант, чем приобретение отдельного отеля и последующее управление им.

Г: Ваши проекты расположены в Купчино и на улице Дыбенко. Не станет ли удаленность этих локаций от центра проблемой в конкуренции за гостей?

Е. Л.: Если раньше путешественники искали какие-то центральные локации, то сейчас для них важнее жить в комфортных условиях. Современный турист предпочтет качественный номер в районе с хорошей транспортной доступностью номеру в центре с худшими условиями проживания. Тем более что разница в цене будет не в пользу последнего варианта.

Г: Может ли сопутствующая инфраструктура, например, наличие коворкинга или фитнес-центра, повлиять на решение арендатора выбрать тот или иной проект? Или значение этого фактора второстепенно?

Е. Л.: Это скорее дополнительный фактор. Но в то же время каждый из предлагаемых отелей сервисов влияет на общее впечатление от объекта. В наших проектах все опции разделены на обязательные и дополнительные. К первым относятся ресторан, возможность заказать еду в но-

мер, уборка и охрана. Все эти услуги по умолчанию присутствуют в каждом из наших объектов. Наличие остальных опций определяется целевой аудиторией отеля. Например, в одном из отелей целесообразно разрешить заселяться с домашними животными и выделить зону для мойки лап, в другом — предусмотреть маникюрный салон и фитнес-зал.

Г: В Минстрое заявили, что апартаменты нужно признать жильем, а новые запретить строить. Ощутили ли вы какие-то последствия этих заявлений?

Е. Л.: После того как Минстрой высказал свою позицию, продажи номеров на некоторое время остановились. Инвесторы не понимали, что будет дальше. Но как только Минстрой разъяснил, что речь идет не о полном запрете строительства, а о придании апартаментам юридического статуса, в том числе о проведении четкой границы между сервисными апарт-отелями и апартаментами для жизни, спрос восстановился.

Г: Какой подход к регулированию рынка вам представляется оптимальным?

Е. Л.: Сервисные апартаменты нет смысла приравнивать к жилью. Если это произойдет и собственников обяжут получать прописку, то участники рынка лишатся возможности размещать туристов на небольшой срок. То есть фактически наша операционная деятельность будет находиться под запретом, ведь «закон Хованской» запрещает предоставлять гостиничные услуги на территории жилого фонда. Подобные правила игры поставят нас и других инвесторов в дискриминационные условия. Нужно понимать, что PLG получила разрешение на строительство отелей и будет проходить классификацию. Такие объекты логично отнести к категории гостиниц.

Г: Создает ли законодательная неопределенность риски для других ваших проектов, строительство которых пока не началось?

Е. Л.: Мы рассчитываем, что изменения ограничатся разъяснением в отношении того, чем апартаменты для жизни отличаются от сервисных апарт-отелей с гостиничными функциями. В этом есть логика, поскольку при покупке номера клиент должен понимать, какой продукт он приобретает. ■

СТОЛИЦЫ МЕРЯЮТСЯ ИПОТЕКОЙ

АНАЛИТИКИ ЦИАН ПРОАНАЛИЗИРОВАЛИ РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СЕГМЕНТЕ НОВОСТРОЕК В МОСКОВСКОЙ И ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИЯХ, ВЫЯСНИВ, ЧЕМ ОТЛИЧАЮТСЯ ПРЕДПОЧТЕНИЯ КЛИЕНТОВ.

ВАСИЛИЙ СТАРИКОВ

По итогам трех лет (с 2018 по 2020 год) лидерами ипотечного кредитования в Московской и Петербургской агломерациях стали Сбербанк, банк ВТБ и Альфа-банк, на которые пришлось 67,3% выданных кредитов. Примечательно, что лидеры ипотечного кредитования различаются в зависимости от региона. В Москве и Московской области в топ-5 не входит банк «Санкт-Петербург» — вместо него в пятерке Россельхозбанк. В Петербургской агломерации обратная ситуация: вместо Альфа-банка в лидерах банк «Санкт-Петербург». Регионы объединяет одно: Сбербанк и ВТБ первые по выдаче ипотеки на первичном рынке. В десятку лидеров по количеству выданных кредитов на новостройки за последние три года также вошли Промсвязьбанк, «Дом.РФ», Газпромбанк, «Возрождение».

На пять лидирующих по количеству выданных ипотек банков приходится 75,4% спроса. Причем конкуренция усиливается: в 2018 году пятерка лидеров в целом по Московскому и Петербургскому регионам заключала 79,2% сделок против 77,1% в 2020 году. Снижение доли лидирующих банков наблюдается как в Московской области, так и в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Кредиты на самое дорогое жилье берут в Газпромбанке, самое доступное — в Промсвязьбанке.

По итогам трех лет (с 2018 по 2020 год) средняя стоимость квартиры, купленной в кредит, в целом по Московскому и Петербургскому регионам составила 6,94 млн рублей. Из десяти лидирующих по количеству выданных кредитов банков наибольшая средняя стоимость жилья зафиксирована в Газпромбанке (7,6 млн рублей). Средний бюджет покупки квартиры в бюджете от 7 млн отмечен также в ВТБ и Альфа-банке (по 7,18 млн в среднем).

Минимальная средняя стоимость купленной в ипотеку квартиры (5,8 млн рублей) — в Промсвязьбанке. Чуть выше — в банке «Возрождение» (5,9 млн рублей). Лидер ипотечного кредитования Сбербанк за последние три года выдал ипотеку на жилье средней стоимостью 6,16 млн рублей.

В разрезе отдельных регионов ситуация меняется. В Московском регионе средний бюджет покупки ипотечной квартиры (2018–2020 годы) составил 8,2 млн рублей. Самый большой «средний чек» ипотечной сделки также отмечен в Газпромбанке (9 млн). Минимальное значение

— в Сбербанке (6,9 млн). Эксперты объясняют это высокой долей аккредитованных Сбербанком проектов, предлагающих заемщикам в отдельных проектах более выгодные условия. Низкий средний бюджет покупки также наблюдается в «Открытии» (6,9 млн).

В Санкт-Петербурге и Ленинградской области средняя стоимость ипотечной квартиры, приобретенной за последние три года, составляет 4,3 млн рублей. Самые дорогие квартиры на первичном рынке покупают в Газпромбанке (5,1 млн), самые доступные — в Сбербанке, «Открытии» и Промсвязьбанке (в среднем по 4 млн).

С 2018 по 2020 год средняя стоимость квартиры, купленной в ипотеку, увеличилась для Московской области на 23%, для Петербургской агломерации — на 34%. Средний срок ипотечного кредита за последние три года составил 208 месяцев, или 17 лет и четыре месяца. В Московском регионе ипотеку брали сроком в среднем на десять месяцев больше, чем в Петербургской агломерации: 212 и 202 месяца соответственно. Самые продолжительные кредиты на первичном рынке в среднем выдают «Возрождение» (232 месяца) и «Дом.РФ» (227 месяцев). Минимальные сроки ипотечного кредитования — в банке «Санкт-Петербург» (192 месяца) и в Сбербанке (198 месяцев).

Средние сроки кредитования увеличиваются с каждым годом: по итогам 2020 года в сравнении с 2018 годом средний срок кредита увеличился почти на два года (на 23 месяца) в Петербургской агломерации и на 20 месяцев в Москве и Московской области в целом.

Эксперты ЦИАН также проанализировали, есть ли зависимость между средним сроком кредита и средней стоимостью квадратного метра. Чем выше цена, тем быстрее заемщики планируют выплатить кредит, что объясняется уровнем дохода выше среднего.

ЦИАН составил рейтинг проектов по количеству выданных ипотек в Москве и Санкт-Петербурге в период с 2018 по 2020 год включительно. Все новостройки расположены на периферии городов, что подразумевает невысокую среднюю стоимость квадратного метра. Кроме этого, популярны масштабные проекты комплексного освоения. В Москве лидер по числу ипотек — ЖК «Саларьево Парк», в Санкт-Петербурге — «Чистое небо».

В среднем по Московской и Петербургской агломерациям за последние три года 47% ипотек на покупку новостройки было оформлено на мужчин, соответственно, остальные 53% кредитов взяли женщины. Примечательно, что в столичном регионе разница минимальна: 49 и 51% соответственно, тогда как в Петербурге и Лен-области дисбаланс значительно выше: только 44% ипотек оформлено на мужчин.

Среди лидирующих по количеству выданных ипотек на первичном рынке банков наибольшая доля заемщиков-мужчин (49%) за последние три года зафиксирована в банке ВТБ. Для сравнения, в Сбербанке доля чуть ниже — на уровне 45%. Минимальная доля кредитов, оформленных на мужчин,— в банке «Санкт-Петербург» (всего 42%).

Различия между представителями разных гендеров заключаются не только в выборе банка, но и в сроках кредита, а также в стои-

мости и площади жилья, купленного в кредит. В среднем по Московскому и Петербургскому регионам средний срок ипотечного кредита, оформленного на женщин на первичном рынке, составил 205 месяцев против 211 месяцев по кредитам, заемщики по которым являются мужчины. С 2018 по 2020 год средний срок займа увеличился сопоставимо и в том, и в другом случае (+11 и +10%).

Меньший срок кредита ЦИАН объясняет бюджетом покупки и площадью среднего объекта, купленного в ипотеку на первичном рынке. По статистике мужчины берут в ипотеку квартиру дороже в среднем почти на 1 млн рублей (7,4 млн в среднем по Московской и Петербургской агломерации), чем заемщики-женщины (6,5 млн рублей в среднем за последние три года). Средняя площадь квартиры, купленной в кредит мужчинами,— 53,3 кв. м, что на 8% выше, чем размер жилья, купленного в кредит женщинами (49,3%). ■

ЛИДЕРЫ ПО КОЛИЧЕСТВУ ВЫДАННЫХ ИПОТЕК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ В 2018–2020 ГОДАХ			
БАНК	МОСКОВСКАЯ И ПЕТЕРБУРГСКАЯ АГЛОМЕРАЦИИ	ТОЛЬКО МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОЛЬКО САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ
СБЕРБАНК	37,90%	38,10%	23,90%
ВТБ	24,90%	27,40%	13,30%
АЛЬФА-БАНК	4,50%	5,50%	2,80%
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	4,20%	0,10%	6,80%
«ОТКРЫТИЕ»	4,00%	3,40%	3,20%
РОССЕЛЬХОЗБАНК		3,60%	2,80%
ДОЛЯ ИПОТЕКИ В ТОП-5 БАНКОВ	75,40%		
ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН			

НОВОСТРОЙКИ-ЛИДЕРЫ ПО ЧИСЛУ ВЫДАННЫХ ИПОТЕК В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ			
МОСКВА		САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	
ПРОЕКТ	ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК ОТ РЫНКА (2018–2020 ГОДЫ)	ПРОЕКТ	ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК ОТ РЫНКА (2018–2020 ГОДЫ)
«САЛАРЬЕВО ПАРК»	4,40%	«ЧИСТОЕ НЕБО»	7,90%
«СКАНДИНАВИЯ»	2,30%	«СОЛНЕЧНЫЙ ГОРОД»	7,00%
«БУНИНСКИЕ ЛУГА»	2,20%	«СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА»	4,10%
«ЛЮБЛИНСКИЙ ПАРК»	2,10%	«ЦВЕТНОЙ ГОРОД»	3,60%
«ОСТАФЬЕВО»	2,00%	«ЦИВИЛИЗАЦИЯ»	2,80%
ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН			

ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ, ОФОРМЛЕННЫХ НА МУЖЧИН				
	2018	2019	2020	2018–2020
МОСКОВСКАЯ И ПЕТЕРБУРГСКАЯ АГЛОМЕРАЦИИ	47%	48%	47%	47%
ТОЛЬКО МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	49%	50%	48%	49%
ТОЛЬКО САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	44%	44%	44%	44%
ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН				

СРОКИ ИПОТЕКИ (2028-2019 ГОДЫ). В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА (МОСКОВСКИЙ И ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЕГИОНЫ)

СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М КВАРТИРЫ	ИПОТЕКА, КОЛИЧЕСТВО МЕСЯЦЕВ
<100 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВ. М	200
100–200 ТЫС. РУБЛЕЙ	215
200–300 ТЫС. РУБЛЕЙ	219
>300 ТЫС. РУБЛЕЙ.	166
ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН	

КРЕДИТЫ

СРЕДНИЙ СРОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ, МЕСЯЦЕВ

	2018	2019	2020	ДИНАМИКА ЗА ДВА ГОДА	ДИНАМИКА ЗА ГОД
ТОЛЬКО МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	200	212	220	+20 МЕСЯЦЕВ	+8 МЕСЯЦЕВ
ТОЛЬКО САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	193	195	216	+23 МЕСЯЦА	+21 МЕСЯЦ
ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН					

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ, КУПЛЕННОЙ В ИПОТЕКУ, МЛН РУБ.

	2018	2019	2020	ДИНАМИКА ЗА 2 ГОДА	ДИНАМИКА ЗА ГОД
ТОЛЬКО МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	7,25	8,12	8,92	23,00%	9,80%
ТОЛЬКО САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	3,89	4,32	5,22	34,20%	20,90%
ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН					

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЧЕТВЕРТЬ

В 2020 ГОДУ ДОЛЯ И КОЛИЧЕСТВО ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОКУПОК НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛИ. В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ЗАКЛЮЧЕННЫХ СДЕЛОК 27,6% КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ БЫЛО ПРИОБРЕТЕНО В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЦЕЛЯХ, А НЕ ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ.

ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

Такие данные по результатам опроса риелторских агентств и специалистов по продажам жилья приводят аналитики фонда коллективных инвестиций «Рентавед». Доля инвесторов в структуре спроса на квартиры в новостройках выросла в два-три раза относительно 2018–2019 годов. Тогда в среднем по рынку она находилась в диапазоне от 8 до 15%. Во многом благодаря активности инвесторов пик спроса на рынке новостроек города пришелся на квартиры площадью 24–35 кв. м. Небольшие студии и однушки в пешей доступности от метро, которые считаются самыми инвестиционно привлекательными, вымывались с рынка в первую очередь. Рост числа инвестиционных покупок эксперты

фонда «Рентавед» объясняют потрясениями прошлого года. На фоне сочетания пандемии, обвала рубля, законопроекта о налогах на вклады физлиц и снижения ставки ЦБ люди начали активно инвестировать в покупку квартир.

«Многие, поддавшись панике, стали инвесторами, можно сказать, случайно. 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. Часто покупки были эмоциональными и не очень обдуманными. Люди хотели просто спасти свои сбережения, поэтому покупали квартиры в новостройках в надежде, что они

вырастут в цене. О реальном уровне дохода задумывались далеко не все», — отмечает Руслан Сухий, руководитель фонда коллективных инвестиций «Рентавед».

Ядро инвесторов составили непрофессиональные игроки с бюджетом в 5–6 млн рублей. Однако было зафиксировано несколько крупных сделок, когда юридические лица приобретали пулы квартир в новостройках по 20–30 единиц. Они покупали объекты в новостройках, реализуемых исключительно через эскроу, что сводит риск вложения средств к минимуму. Также рост числа инвестиционных покупок квартир в новых домах обусловлен приходом на рынок Петербурга инвесторов из Москвы и регионов.

«Санкт-Петербург, который является главным туристическим городом России, центром притяжения работоспособного населения из регионов и входит в топ-3 городов страны по привлекательности вузов, ранее был серьезно недооценен. Большинство инвесторов предпочитали вкладывать средства в недвижимость у себя в городах, а те, у кого был более значительный бюджет, выбирали Москву. Столичные инвесторы также ранее ничего не рассматривали, кроме столицы и Подмосковья. Однако из-за пандемии и закрытия границ они быстро переключились на Петербург, осознав привлекательность рынка недвижимости города», — подчеркивает господин Сухий. ■

АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ ПОМОЛОДЕЛО ИЗ-ЗА АЖИОТАЖА

ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ ОБНОВИЛ НЕСКОЛЬКО РЕКОРДОВ ПРОДАЖ, В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА СЧЕТ ИНВЕСТИТОРОВ, КОТОРЫЕ, ПО СЛОВАМ ЗАСТРОЙЩИКОВ, ПРИОБРЕТАЮТ ДО 30% КВАРТИР НА СТАРТЕ ПРОДАЖ. АНАЛИТИКИ ЦИАН ПРОАНАЛИЗИРОВАЛИ СТРУКТУРУ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ В КРУПНЕЙШИХ ГОРОДАХ РОССИИ, ВЫЯСНИВ, ГДЕ ЖЕ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ ПРЕОБЛАДАЮТ «БАБУШКИНЫ» ВАРИАНТЫ, А ГДЕ АРЕНДНЫЙ ФОНД ОКАЗАЛСЯ ОБНОВЛЕН ЗА СЧЕТ ИНВЕСТИТОРОВ.

ВЕРОНИКА АБРАМЯН

По подсчетам ЦИАН, сегодня в крупнейших городах РФ (с численностью населения от миллиона человек) в рынок аренды вовлечено более 4% от всех квартир (в многоэтажных домах, построенных позднее 1950 года). Чем новее дом, тем больше в нем квартир сдается в аренду. Для корпусов, введенных в эксплуатацию с 2010 года и позднее, в аренду сдается 7,4% построенных квартир. Максимальные показатели — в Санкт-Петербурге, Москве, Новосибирске.

Для домов, построенных с 1992 года по 2009 год, из всего объема жилого фонда в аренду сдается 4,8% жилого фонда. Наибольший показатель — в Новосибирске. В советских домах типовой застройки (с 1950 по 1991 год) отмечена минимальная доля жилья, сдающегося в аренду (3,3%) от всего количества.

Инвестиционные сделки на рынке недвижимости с целью перепродажи или дальнейшей сдачи в аренду активно проходят в последнее десятилетие, чем и объясняется максимальная доля жилья, доступного сегодня в аренду на рынке именно в новых домах. В таблице приведены показатели — какое количество квартир вовлечено в рынок долгосрочной аренды от всех построенных квартир. В лидерах — Новосибирск (6,3%),

Красноярск (5,5%), Москва, Ростов-на-Дону (5,3%), а также Санкт-Петербург (5,1%).

Аналитики ЦИАН при расчетах использовали данные о среднем сроке экспозиции квартиры и стандартной продолжительности проживания одного арендатора в квартире (по данным опроса пользователей сервиса «Сдай-сними», он сейчас составляет 12 месяцев). Суммарное количество новых объявлений о сдаче жилья в аренду за 2020 год сравнивалось с общим числом квартир в анализируемых домах.

СВЕЖАЯ ПОЛОВИНА Нередко от потенциальных арендаторов можно услышать жалобу, что в основном в аренду предлагаются квартиры с «бабушкиным» ремонтом. Это выражение закрепилось на рынке не только из-за специфической отделки и мебелировки, сохранившихся еще со времен СССР, но и по той причине, что такое жилье нередко сдают пожилые женщины — те самые «бабушки», или же внуки, получившие такое жилье в наследство. Однако подобные заявления арендаторов имеют под собой все меньше оснований, говорят в ЦИАН.

По подсчетам ЦИАН, в среднем по всем городам-миллионникам 29% одно-

комнатных квартир, доступных сегодня в аренду, экспонируются в домах, построенных с 2010 года. Еще 22% — в корпусах, введенных с 1992 по 2009 год, когда появилось понятие «евроремонт». То есть в половине квартир (51%), доступных арендаторам, скорее всего, будет относительно современный ремонт.

Еще 39% — это типовое советское жилье, построенное с 1950 по 1991 год, включая как хрущевки, так и типовые панельные и блочные дома выше пяти этажей. Оставшиеся 10% квартир расположены в домах, построенных в первой половине прошлого века или ранее. → 26

ДОЛЯ КВАРТИР, ЗАНЯТЫХ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ

ГОРОД	ГОД СТРОИТЕЛЬСТВА ДОМА			
	2010+	1992-2009	ТИПОВОЕ СОВЕТСКОЕ ЖИЛЬЕ (1950-1991)	В ЦЕЛОМ: 1950-2020
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	11,90%	6,40%	2,90%	5,10%
МОСКВА	10,30%	5,10%	4,70%	5,30%
НОВОСИБИРСК	9,10%	8,10%	4,50%	6,30%
КРАСНОЯРСК	8,70%	6,80%	3,60%	5,50%
КАЗАНЬ	6,60%	4,80%	2,40%	3,70%
ЕКАТЕРИНБУРГ	5,20%	4,60%	2,80%	3,50%
КРАСНОДАР	5,20%	6,80%	3,60%	5,00%
РОСТОВ-НА-ДОНУ	5,20%	6,40%	5,10%	5,30%
САМАРА	4,00%	3,10%	1,70%	2,20%
УФА	3,90%	2,60%	1,70%	2,20%
ОМСК	3,10%	2,70%	2,00%	2,30%
ВОРОНЕЖ	2,80%	2,00%	1,00%	1,70%
ЧЕЛЯБИНСК	2,80%	2,40%	1,70%	2,00%
НИЖНИЙ НОВГОРОД	2,80%	2,00%	1,30%	1,50%
ПЕРМЬ	2,70%	1,80%	1,20%	1,50%
ВОЛГОГРАД	2,20%	2,10%	1,10%	1,30%
ВСЕГО	7,40%	4,80%	3,30%	4,20%

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

25 → Проще всего найти квартиру в аренду в новом доме — в Краснодаре (66% однокомнатных квартир экспонируются в корпусах, построенных с 2010 года), Воронеже (44%) и Красноярске (42%). Москва оказывает на последнем месте с долей однушек в аренду в новых домах в 17%. Лидирует по объему предложения типовая постройка. Несмотря на активность инвесторов в столице в последние годы, объем предложения от них в аренду значительно ниже, чем от рантье, сдающих жилье в домах типовой застройки СССР. Столичным арендаторам действительно куда чаще встречаются «бабушкины» варианты, чем жителям других регионов. Нехватка однушек в Москве связана еще и с большей средней площадью проданной квартиры в новостройках (57 кв. м в столице против 45 кв. м в среднем городе-миллионнике).

В ПОПЫТКЕ СОХРАНИТЬ СБЕРЕЖЕНИЯ Недвижимость всегда была и по-прежнему остается надежной «валютой», которую выбирают россияне в условиях нестабильности. Особенно ярко это проявилось в 2014 году, когда за полгода рубль обесценился в два раза,— это вызвало рекордный на тот момент спрос на покупку недвижимости. Многие вкладывались в квадратные метры с целью сохранения средств, и уже к весне 2015 года, когда курс рубля к доллару снизился с 70 в феврале до 50 в мае, часть инвесторов решили продать квартиры. Однако многие столкнулись с низким спросом из-за подорожавшей ипотеки и отсутствия льготной ипотеки, которая была доступна на первичном рынке с марта 2015 года. Таким образом, рынок крупнейших городов пополнился новыми рантье, купившими новостройки в кризисном 2014 году.

По оценке ЦИАН, 38% квартир в аренду в новых домах (2010+года постройки), экспонируются в корпусах, сданных в 2014–2016 годах. То есть на момент девальвации рубля это были новостройки, приобретенные на волне ажиотажного спроса.

В отдельных городах доля таких квартир выше. В Самаре, Волгограде и Воронеже примерно половина новых квартир, доступных сегодня в аренду, была сдана в 2014–2016 годах, то есть на момент обесценивания рубля речь шла о строящемся жилье.

СТАВКА АРЕНДЫ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ И «НАЦЕНКА» ЗА ГОД ПОСТРОЙКИ, ТЫС РУБ.

ГОРОД	ГОД ВВОДА КОРПУСА			НАЦЕНКА	
	2010+	1992–2009	ТИПОВОЕ	ЗА НОВОЕ	ЗА НОВОЕ ЖИЛЬЕ
				ЖИЛЬЕ	2010+/ТИПОВАЯ
			СОВЕТСКОЕ ЖИЛЬЕ (1950–1991)	2010+/1992–2009	СОВЕТСКАЯ ЗАСТРОЙКА
МОСКВА	45,9	36,1	35,2	27%	30%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	26	24	19,5	8%	33%
ЕКАТЕРИНБУРГ	20,6	18,9	15,9	9%	30%
НОВОСИБИРСК	19,1	18,4	15,8	4%	21%
КАЗАНЬ	19	15,9	14,1	19%	35%
НИЖНИЙ НОВГОРОД	18,5	17,6	13,3	5%	39%
РОСТОВ-НА-ДОНУ	16,5	15,6	13,3	6%	24%
КРАСНОДАР	16,4	15,1	13,2	9%	24%
ВОЛГОГРАД	16,2	14,7	12,1	10%	34%
УФА	16	15,3	13,7	5%	17%
ОМСК	15,8	14,1	12	12%	32%
КРАСНОЯРСК	15,8	15,8	13,5	0%	17%
ВОРОНЕЖ	15	12,7	10,9	18%	38%
САМАРА	14,3	14,9	12,7	-4%	13%
ПЕРМЬ	14,2	13,8	11,9	3%	19%
ЧЕЛЯБИНСК	12	12,2	10,8	-2%	11%
В СРЕДНЕМ	18,8	17,2	14,9	10%	26%

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН



АРЕНДАТОРАМ, ПЛАНИРУЮЩИМ ЖИТЬ В НОВОМ ДОМЕ, ПОСТРОЕННОМ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ, ПРИДЕТСЯ ЗАКЛАДЫВАТЬ БОЛЬШОЙ БЮДЖЕТ. ЗА КОМФОРТ ПРИХОДИТСЯ ДОПЛАЧИВАТЬ, ПРИЧЕМ ЗНАЧИТЕЛЬНО

Минимальная доля предложения в аренде в корпусах 2014–2016 годов ввода — в Москве (25%) и Санкт-Петербурге (33%) из всего числа новых домов. ЦИАН связывает это с высокой инвестиционной активностью и после валютного кризиса, а также с выходом новых объемов за счет реализации программы реновации промзон. К примеру, в Москве в начале 2015 года на первичном рынке в продаже было доступно около 21 тыс. квартир и апартаментов, а спустя всего два года — в начале 2017 года — их число увеличилось до 54 тыс., что расширило выбор инвесторов — потенциальных рантье. В регионах же основной инвестиционный всплеск наблюдался в 2014 году, который вылился в значительное количество квартир в аренду на рынке.

Арендаторам, планирующим жить в новом доме, построенном за послед-

нее десятилетие, придется закладывать большой бюджет. За комфорт приходится доплачивать, причем значительно. По подсчетам ЦИАН, в среднем по всем городам-миллионникам аренда однокомнатной квартиры в новом доме (год постройки позднее 2010-го) обойдется в 18,8 тыс. рублей. Это на 9,3% выше, чем в домах 1992–2009 годов (17,2 тыс. рублей), выше на 26% в сравнении с однушками в аренду в типовых советских домах второй половины прошлого века (14,9 тыс.). Причем если выделить отдельно хрущевки, то разница в ставке в сравнении с новыми квартирами будет еще выше — 31%. Снять однушку в хрущевке можно в среднем за 14,4 тыс. рублей.

Самую большую наценку к ставке аренды за новое жилье делают жители Москвы, Казани, Воронежа — по всем городам ставка аренды в типовом советском доме существенно ниже, чем в новом. Минимальная ценовая разница — в Челябинске (11%). Не во всех крупнейших городах средняя ставка аренды жилья выше в новых домах: в Самаре и Челябинске в цене лидируют квартиры, построенные в 1992–2009 годах. Однако общая тенденция такова: для перехода на следующий уровень комфорта приходится доплачивать 10–15% к ставке аренды.

По подсчетам ЦИАН, чем новее дом, тем больше времени уходит на поиск арендатора, что связано с более высокой ставкой аренды. Для новых квартир это 42 дня (именно столько в среднем проходит от заведения объявления до его снятия). Для жилья, построенного с 1992 по 2009 год, — 43 дня, для квартир в домах советской постройки — 40 дней. Таким образом, найти арендатора на квартиру в доме советской постройки удастся чуть быстрее, чем в новом доме (в среднем на два дня). Больше всех тратят времени на поиск арендатора в Волгограде, Краснодаре и Ростове-на-Дону: почти два меся-

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОДНОКОМНАТНЫХ КВАРТИР В АРЕНДУ ПО ГОДУ ПОСТРОЙКИ ДОМА, %

ГОРОД	ГОД ВВОДА КОРПУСА		
	2010+	1992–2009	ТИПОВОЕ
			СОВЕТСКОЕ ЖИЛЬЕ (1950–1991)
КРАСНОДАР	66	17	12
ВОРОНЕЖ	44	28	25
КРАСНОЯРСК	42	25	29
НОВОСИБИРСК	40	18	37
РОСТОВ-НА-ДОНУ	37	18	38
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	35	21	31
ЕКАТЕРИНБУРГ	31	21	41
ОМСК	31	18	39
ЧЕЛЯБИНСК	26	21	46
САМАРА	25	16	53
ПЕРМЬ	25	11	48
УФА	24	27	40
КАЗАНЬ	23	35	15
НИЖНИЙ НОВГОРОД	20	18	51
ВОЛГОГРАД	20	24	47
МОСКВА	17	22	50

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

ВРЕМЯ, КОТОРОЕ ТРАТИТСЯ НА ПОИСК ЖИЛЬЯ В АРЕНДУ (ДНИ)

ГОРОД	2010+	1992–2009	ТИПОВОЕ
			СОВЕТСКОЕ
			ЖИЛЬЕ (1950–1991)
ВОЛГОГРАД	56	58	51
КРАСНОДАР	55	58	51
РОСТОВ-НА-ДОНУ	52	50	46
ЧЕЛЯБИНСК	51	48	44
ВОРОНЕЖ	49	50	45
НИЖНИЙ НОВГОРОД	48	48	43
ОМСК	48	43	41
УФА	44	49	46
КАЗАНЬ	43	42	40
ПЕРМЬ	39	41	39
САМАРА	36	45	46
КРАСНОЯРСК	34	35	33
ЕКАТЕРИНБУРГ	32	33	31
МОСКВА	31	30	29
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	28	26	26
НОВОСИБИРСК	27	28	26
В СРЕДНЕМ	42	43	40

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

ца. Проще всего найти жильца в Новосибирске, Санкт-Петербурге и в Москве: около месяца.

«Сдача квартиры в аренду сегодня — хорошая альтернатива банковскому вкладу,— комментирует Алексей Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН.— Однако большинство инвесторов все же предпочитают «быстрые» деньги от перепродажи квартиры, а не стабильный пассивный доход ежемесячно. Наибольшая доля собственников-рантье — в центрах притяжения рабочей силы (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск), с минимальным сроком поиска арендатора и большим выбором новостроек за счет индустриального строительства. В то же время конкуренция в среднесрочной перспективе усилится за счет инвесторов, перешедших из продавцов в категорию арендодателей из-за невозможности получить желаемую доходность от перепродажи. Первичный рынок уже конкурирует по стоимости с вторичным, поэтому, по аналогии с 2015 годом, вероятно пополнение рынка аренды новыми участниками из-за сложностей с перепродажей объекта без льготной ипотеки». ■

ГАЗЕТА «КОММЕРСАНТЪ» ПО СПЕЦИАЛЬНОЙ ЦЕНЕ ОТ ПЯТИ ЭКЗЕМПЛЯРОВ

Оформление доставки

fomina@spb.kommersant.ru
(812) 335-1766, 324-6949 (доб. 208)

Удобные условия ежедневной доставки газеты «Коммерсантъ», включая гляцевые цветные тематические приложения формата D2*: «Недвижимость», «Культурная столица», «Санкт-Петербург. Инвестиции и девелопмент»; деловые специализированные приложения формата A3** Business Guide: «Итоги года», «Топ-менеджеры года», «Экономический форум», «Юридический форум», «Финансовые инструменты/Банк», «Энергетика. Нефть. Газ», «Экономика региона», «Недвижимость», «Военно-морской салон»; приложения формата A3 Social Report: «Лица города», «Социальная ответственность»; приложения формата A3 Guide: «Территория комфорта», «Стиль», «Элитная недвижимость», «Стиль СПб. Путеводитель».

D2* — 350x578 мм, A3** — 280x345 мм





НОВООРОЛОВСКИЙ

Квартира
с отделкой Simplex*

за **19 000** руб./
мес.



(812)

703-44-44



spb.yit.ru

Застройщик ООО СЗ «ЮИТ Новоорловский». ЖК Новоорловский г. Санкт-Петербург, Суздальское шоссе, уч. 6, (корпус 1.3.2./1). Квартира-студия с отделкой* «Симплекс» за 19 000 руб./мес. При стоимости квартиры 3,52 млн руб. Первоначальный взнос – 15%. Срок ипотеки – 25 лет. Ставка – 5,85%. Ипотека от ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия №3251 от 17 декабря 2014 г. Срок действия предложения и товарный запас ограничены. Подробную информацию уточняйте в офисе продаж АО «ЮИТ Санкт-Петербург» или по тел.: 703-44-44. Проектные декларации и разрешение на строительство на сайте наш.дом.рф. Реклама.