

ТРАНСФОРМАЦИЯ
КОМФОРТА / 15
ОБЩЕЕ ОБРАСТАЕТ
ЧАСТНОСТЯМИ / 16
ЧИСТАЯ
ТЕНДЕНЦИЯ / 19

Недвижимость

Вторник, 27 апреля 2021 №74
(№7036 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



РЕКЛАМА

ВЕЩЬ ДЕТЕЙ

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

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ
TELEGRAM И FACEBOOK



Коммерсантъ.ru[®]
в Санкт-Петербурге



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КАЧЕЛИ

Каждый кризис традиционно порождает ажиотаж на рынке недвижимости: опасаясь обесценивания своих накоплений, россияне стремятся вложить деньги в твердую валюту — жилье или апартаменты. Причем каждый раз эксперты пессимистично говорят, что вот, наступит новый кризис и он может оказаться для многих строительных фирм последним, все накопления у сограждан истощились, новых доходов нет и ничего хорошего ждать не приходится. Но наступает новый кризис — и волна ажиотажно-го спроса накрывает первичный рынок пуще прежнего.

В некоторые кризисы, стоит отметить, желаемого сохранения сбережений не происходит. Так, например, было в 2009 году: боясь девальвации рубля, покупатели сметали все, что предлагал рынок, — однушки, студии, квартиры в «закадь». Через несколько лет оказалось, что жить там не очень комфортно, а потому арендаторы не спешат снимать такое жилье. Окупаемость вложений растянулась до двадцати лет.

К следующему кризису потребитель поумнел, и в 2014-м инвесторы старались уже приобретать жилье в черте города. Но и здесь впоследствии возникали определенные проблемы — массовые покупки заставили строителей увеличивать объемы ввода, что неизбежно привело через несколько лет к падению цен.

Но вот случилась пандемия, и россияне снова нашли скрытые резервы и снова стали раскупать недвижимость. И те, кто отважился купить квартиру в строящемся доме год назад, в этом году выиграл — в некоторых проектах цены выросли на 30–50%. Вообще-то, когда вводили эскроу-счета, строители прогнозировали рост цен. Мол, затраты у нас возрастут, поэтому увеличатся и цены. Аргумент этот был слабый — цену все же диктует спрос, а не предложение. Однако в этот раз прогнозам помог сбыться случай: пандемия и последующие меры в виде льготной ипотеки сделали кредитные средства доступнее, спрос вырос — выросли и цены. Ажиотаж снова ведет к росту вводимого объема жилья, который станет остужать рынок. Еще больше его может охладить ипотечный пузырь, если не придет бог лопнет. Кредитов набрать легко — сложнее их отдавать. Поэтому покупателям-инвесторам, сорвавшим джек-пот, главное вовремя избавиться от своих активов.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ТРАНСФОРМАЦИЯ КОМФОРТА

СТАНДАРТЫ ЖИЛЬЯ ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ ПОСТОЯННО МЕНЯЮТСЯ, И ТО, ЧТО ЛЕТ ДВАДЦАТЬ НАЗАД БЫЛО АТТРИБУТОМ ПРЕСТИЖНОГО ЖИЛЬЯ, СЕЙЧАС ЯВЛЯЕТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ДАЖЕ В ЭКОНОМ-КЛАССЕ. НО САМЫМ МОЛОДЫМ И ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИМСЯ СЕГМЕНТОМ СЕГОДНЯ ОСТАЕТСЯ КОМФОРТ. ДЕСЯТЬ ЛЕТ НАЗАД ЕГО КАК ТАКОВОГО И ВО ВСЕ НЕ БЫЛО НА РЫНКЕ. РОМАН РУСАКОВ

Диапазон требований покупателей к жилью расширяется. Первые три фактора выбора квартиры — цена, локация, надежность застройщика — остаются такими же. Однако, как замечает директор группы «Аквилон» Виталий Коробов, на высококонкурентном рынке значимость стали приобретать сами характеристики проекта и дополнительные опции комфорта. А это уже связано и с планировками, и с подходами к организации пространства, и с инженерными технологиями.

«Сегодня недостаточно просто подстроиться под ожидания клиентов, важно успеть предугадать и их будущие запросы. Это позволяет проекту оставаться актуальным многие годы и после ввода в эксплуатацию, что напрямую увеличивает его инвестиционный потенциал. На своем опыте наша компания убедилась, что внедрять новые технологии и подходы к созданию жилой среды необходимо уже сегодня. Наши опросы подтверждают, что клиенты обращают внимание на техническое оснащение и энергоэффективные свойства их будущего дома», — рассуждает эксперт.

За последние десять лет первичный рынок недвижимости в целом значительно изменился. С развитием строительных технологий, увеличением конкуренции и ростом запросов покупателей новостройки во всех классах стали более современными, качественными и индивидуальными.

Отчетливее всего эти изменения проявились в комфорт-классе, который является основой сегмента недвижимости массового сегмента, по крайней мере, в крупнейших российских мегаполисах — Москве и Санкт-Петербурге. «Если изначально этот термин использовали в основном в маркетинговых целях, чтобы сделать акцент на каких-то определенных новых „фишках“ проекта и выделить его среди конкурентов, то сегодня это отдельный полноценный класс новостроек», — уверена Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой».

Как говорят эксперты, современный комфорт-класс подразумевает качественные конструктивные и архитектурные решения, улучшенное благоустройство и оригинальный дизайн мест общего пользования, развитые общественные пространства, увеличенную площадь озеленения, социальную и коммерческую инфраструктуру в шаговой доступности, продуманные планировки, отвечающие актуальным потребностям покупателей жилья.

Александр Андрианов, первый вице-президент Glorax Development, считает, что изначально комфорт-класс от стандартного жилья отличали наличие паркин-

га, более высокие потолки и выбор более дорогих материалов для отделки фасадов и мест общего пользования.

Генеральный директор ГК «Атлант» Иван Мотохов говорит, что десять лет тому назад само понятие жилья комфорт-класса только возникло. «В свое время это определение стали вводить маркетологи застройщиков, чтобы разграничить жилье самое простое, типовое (тогда его отнесли к эконом-классу, сейчас в ходу термин „стандарт-класс“) и жилье повышенной комфортности, но „недоотягивающее“ по локации, каким-то потребительским характеристикам до бизнес-класса. В 2010-е комфорт-класс активно строился и продвигался, застройщики включали в проекты демократичной ценовой категории различные опции из бизнес-класса — это в первую очередь авторская архитектура, необычные планировки (двухуровневые квартиры, квартиры с террасами, с 20-метровыми кухнями, просторными ванными с окном). В основном такие проекты реализовывались в пригородах, это позволяло обеспечивать демократичные цены при интересном проекте и вариативности метражей», — делится господин Мотохов.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, вспоминает: «Десять лет назад, когда мы только вышли на рынок, многие жилые комплексы проектировались по советским образцам. Да, с более современными на тот момент материалами, но с устаревшим пониманием того, как нужно правильно планировать пространство. В то время проектирование сводилось к вопросу: „А какой процент студий и однушек нужно делать в доме, чтобы он был правильный и ликвидный?“ Потребовались годы, чтобы рынок развернулся в сторону функционального проектирования».

В результате, говорит эксперт, за десятилетие сформировались новые стандарты, выражаемые в закрытых от машин дворах, в правильном зонировании жилого пространства, в функциональном благоустройстве территории. «Квартирография — это больше не набор типовых решений, это максимально широкий ассортимент планировок в тех бюджетах, которые может себе позволить покупатель и в которых можно разместить максимально полезную площадь. Кроме того, у потребителя появилось понимание, что квартиру надо выбирать не по локации и количеству метров, которые он может купить, а по другим продуктовым параметрам», — рассуждает господин Глазунов.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», считает, что за последние десять лет произошло размытие границ между классами недвижимости: в

сегмент комфорт перекечевали элементы бизнес-класса, а в бизнес — элитной недвижимости. «Сегодня не редкость, когда девелоперы вносят в определение того или иного класса собственные корпоративные стандарты, основанные на концепции проекта, его преимуществах, а также во многом — на потребностях целевой аудитории. Если еще 10–12 лет назад закрытый двор, общественные пространства внутри квартала, дополнительная инфраструктура (например, лапшойки и площадки для выгула собак) были атрибутами бизнес-класса, сейчас большинство этих опций — стандартный набор для жилья комфорт-класса. Сегодня в объектах комфорт-класса и образованных от них подклассах („комфорт+“, „бизнес-лайт“) важным становится наполнение объекта инфраструктурой, продуманность планировочных решений, насыщенность инженерной инфраструктурой», — рассказывает господин Фельдман.

По его словам, сегодня в домах комфорт-класса, как правило, количество квартир на этаже не превышает 6–8, объем студий ограничен, высота потолков начинается от 2,7 м. Средняя площадь квартир больше, чем в эконом-классе, предлагается улучшенная отделка, обычно нескольких видов. При этом есть и варианты без отделки. В парадных предусмотрены места для хранения велосипедов и колясок, повышенное внимание уделяется безопасности жилого комплекса и внутренней территории: устанавливаются системы контроля доступа и видеонаблюдения, есть администратор территории и консьержи в парадных.

Впрочем, некоторые эксперты полагают, что меняться комфорт-класс может не только в лучшую сторону — все зависит от экономической ситуации. Господин Мотохов говорит: «После кризиса 2014–2015 годов проекты стали „мельчать“, начала расти доля студий. В проектах, выходящих в то время, не редкостью была доля студий в 60% всего объема квартир. Это делалось для поддержания спроса в условиях резкого ослабления рубля и высоких ставок по ипотеке. Ближе к 2018–2019 годам доля студий в проектах комфорт-класса стала меньше, параллельно стало расти предложение жилья с отделкой».

БЛАГОУСТРОЙСТВО В ТРЕНДЕ Еще один тренд последних нескольких лет — высококлассное благоустройство на территории ЖК комфорт-класса и индивидуальный подход к облику мест общественного пользования. К созданию лобби в столичных проектах комфорт-класса теперь привлекают дизайнеров, на территории могут организовывать дополнительные зоны отдыха, рабочие места. → 16

КРИТЕРИИ КАЧЕСТВА

15 → «Последний тренд — следствие коронакризиса, после локдауна покупатели новостроек воспринимают такую опцию как несомненный плюс проекта. Можно отметить и постепенную цифровизацию проектов комфорт-класса: все чаще можно увидеть в таком проекте элементы „умного дома“, — отмечает господин Мотохов.

Господин Андрианов говорит: «В последние годы на рынке получил распространение класс „комфорт+“, как правило, к нему относят проекты, которые по многим критериям не уступают бизнес-классу, но по каким-то причинам (например, из-за менее престижной локации) недотягивают до него».

Он добавляет, что в части квартирографии комфорт-класс также заметно эволюционировал за последние годы. «Во-первых, изменился подход к планировочным решениям: сейчас слож-

но найти новый проект без планировок евроформата, хотя еще пять лет назад большие кухни-гостиные были на вес золота. Во-вторых, значительно расширилось разнообразие дополнительных опций в планировках: в квартирах появились гардеробные, кабинеты, террасы и даже сауны», — перечисляет эксперт.

«Изменения произошли и в подходе застройщиков к отделке. Как следствие увеличивающейся ценности времени покупателей в последние годы вырос объем жилья, продаваемого с отделкой, а также количество ее вариантов. Например, сейчас легко найти квартиры как с чистой отделкой, так и с предчистовой (white box), а ряд застройщиков даже вводят опцию частичной мебелировки (например, квартиры с кухонным гарнитуром и мебелью в прихожей и ванной комнате). Пока это больше присуще сегменту апарт-ментов, но тенденция понемногу распро-

страняется и на жилье», — рассказывает господин Андрианов.

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», рассуждает: «Предпочтения покупателей меняются из года в год. Еще несколько лет назад особое внимание уделялось выбору надежного девелопера, а сейчас к критерию „проверенный застройщик“ добавился „качественный проект“».

Господин Ефремов полагает, что формальная принадлежность жилого комплекса к тому или иному классу недвижимости или его терминология не играют определяющей роли для покупателя, особенно в сегменте массового спроса, к которому относится класс комфорт. «Покупатель руководствуется в первую очередь ценой и собственным набором персональных требований к

жилью: локация, количество соседей, наличие транспортных артерий и метро рядом, архитектура и инфраструктурное наполнение объекта. Важным фактором для клиента становится в целом высокое качество продукта», — говорит господин Ефремов.

При этом он отмечает, что российская классификация жилья совершенно несопоставима с западной, поскольку работает по другим канонам. Комфорт-класс в обобщенной западной классификации — это квартиры с несколькими спальнями, тогда как у нас к этому сегменту могут быть отнесены, в том числе, квартиры-студии. «У нас опциями комфорта застройщики наделяют скорее сам ЖК, его окружение, инфраструктуру, работают над планировками, стараясь найти баланс между конечным продуктом и платежеспособностью населения», — указывает эксперт. ■

ОБЩЕЕ ОБРАСТАЕТ ЧАСТНОСТЯМИ С КАЖДЫМ ГОДОМ ДЕВЕЛОПЕРЫ ВСЕ БОЛЬШЕЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЯЮТ ОФОРМЛЕНИЮ МЕСТ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ (МОП). ПЛОЩАДИ ВХОДНЫХ ГРУПП И ХОЛЛОВ НА ЭТАЖАХ РАСШИРЯЮТСЯ, СТОИМОСТЬ ИХ ОТДЕЛКИ ДОРОЖАЕТ. ВИКТОРИЯ АБРАМЯН

Подход к планированию мест общего пользования и входных групп в жилых комплексах продолжает меняться. Время типовых безликих входных групп ушло в прошлое, говорят участники рынка. Для покупателя в процессе выбора квартиры важен каждый аспект, и девелоперы стараются превзойти ожидания клиентов. Не зря конкуренция на рынке масс-маркета разворачивается именно в этом направлении.

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», считает, что входные группы, лестничные площадки — не просто элемент дома, а часть жилой среды. Для большинства общественных зон в новостройках разрабатываются индивидуальные дизайн-проекты, входные группы, коридоры и лифтовые холлы становятся просторнее и функциональнее.

По его мнению, решения, ранее доступные в жилье высокого ценового сегмента, появляются и в новостройках масс-маркета. «Места для хранения личных вещей, велосипедов, колясочные становятся привычными. Они дополняются пространствами для отдыха, встреч и общения. В холлах устанавливаются кресла, скамейки, столики, чтобы у жителей было место для отдыха, встречи детей со школы, курьера или общения с соседями. По решению жильцов могут быть установлены газетницы, вендинговые аппараты. Особую важность приобретает безбарьерное пространство. Создание среды с минимальными перепадами высоты, пандусами с умеренным уклоном, широкими проемами и лестничными маршами является одним из требований времени для современных жилых комплексов», — перечисляет господин Ефремов.

Еще одна тенденция в оформлении МОП — интерактивность пространства. В холлах домов устанавливаются смарт-

панели. Здесь можно посмотреть прогноз погоды, задать вопрос управляющей компании, воспользоваться интерактивными сервисами.

Чем выше класс недвижимости, тем больше дополнительных опций и сервисов для жильцов включает жилой комплекс. «Сюда же можно отнести и площадь мест общего пользования: если в новостройках сегмента масс-маркет они занимают в среднем от 10 до 25% от общей площади дома, то в более высоких классах под них может выделяться до 40%», — подсчитал Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест». Наталья Кукушкина, главный специалист по маркетингу группы ЦДС, подтверждает: «Площадь мест общего пользования обычно составляет около 20% всего здания».

Директор по маркетингу и рекламе группы «Аквилон» Наталия Коротаяевская говорит: «Вместе с квартирой покупатель приобретает и определенное качество жизни. Оно складывается из множества деталей, в том числе важна и эстетика пространства за пределами собственной квартиры: архитектура, дизайн мест общего пользования, благоустройство территории».

Александр Андрианов, первый вице-президент Glorax Development, обращает внимание и еще на один тренд: «Сегодня, когда растет число людей, работающих на фрилансе или удаленно, помещения для проведения деловых встреч и мини-коворкинги из необычной новинки становятся неотъемлемой частью инфраструктуры современного жилого комплекса. Наличие отдельного делового пространства в жилом доме дает возможность полноценно и с комфортом участвовать в бизнес-процессах, особенно когда другие члены семьи в это время находятся дома. Ограничения, связанные с пандемией, сделали потребность в таких помещениях

еще актуальнее. В результате события и тренды последних лет кардинально изменили подход девелоперов к организации МОП».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, подтверждает эту тенденцию: «Для первого в городе „домашнего“ коворкинга „Ленстройтрест“ выбрал место, где есть подходящие площади, — квартал „Янила“. По заявлению девелопера, коворкинги появятся здесь на первых этажах, где обычно размещают коммерческие предприятия. Также интересное решение использования МОП предлагается в проекте „Энфилд“ от застройщика „Арсенал-Недвижимость“ — общественное пространство на крыше и хобби-рум (специальное пространство, где разместятся коворкинг, библиотека, игровая зона и место для занятий творчеством)».

Тамара Попова, руководитель отдела развития продуктов группы RBI, говорит, что сегодня есть два основных подхода к оформлению мест общего пользования: создание парадной атмосферы в каждой секции либо выделение в проекте единой центральной входной группы, тогда холлы каждой отдельной жилой секции могут быть относительно скромными. «И тот, и другой подход имеют право на существование, выбор зависит от множества параметров объекта (от конфигурации, числа секций и другого)», — считает эксперт.

Из общих трендов: наличие колясочной во входной группе становится обязательным атрибутом любого жилого комплекса, независимо от его класса. «Важно правильно рассчитать ее площадь, она напрямую связана с количеством квартир в конкретной парадной. Конечно, во входной группе должно быть достаточно пространства и света», — говорит госпожа Попова.

По ее словам, стоимость отделки парадной входной группы в проекте уровня

Ultra City составляет около 23 тыс. рублей за квадратный метр. «Но надо учитывать, что стоимость создания входной группы для девелопера складывается не только из цены отделки. Сюда входит также и стоимость самой площади, которую девелопер изымает из коммерческого оборота, не продавая ее под торговое или офисное помещение», — указывает госпожа Попова.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, говорит, что в высоких ценовых сегментах интерьер входных групп компания разрабатывает совместно с профессиональными дизайн-студиями. «Для каждого объекта создается авторский дизайн-проект, тщательно подбираются материалы отделки и элементы декора. Например, в доме „Институтский, 16“ главный вестибюль — это роскошный парадный зал высотой 9 м. Его интерьер будет выполнен в нью-йоркском стиле, созвучным с общей архитектурной концепцией проекта. Здесь будет стойка ресепшен из натурального оникса и мозаика в стиле ар-деко, которая будет создана художником по авторским эскизам», — обещает господин Глазунов.

Елизавета Конвей обращает внимание, что многие девелоперы в рамках одного проекта строят корпуса бизнес- и комфорт-класса, что позволяет жителям «комфорта» частично пользоваться инфраструктурой более высокого класса. «Такое решение повышает статусность проекта, а также соседние проекты от одного застройщика (ЖК Modum и ЖК Ariosto! от „Арсенал-Недвижимости“, ЖК „Дом на излучине Невы“ и ЖК „Четыре горизонта“ от RBI). Интересные решения использования МОП предлагает „Евроинвест Девелопмент“ в своих проектах: летние лаундж-зоны на крыше, общественное пространство для резидентов IDClub», — говорит она. ■

АКТИВЫ НЕОГРАНИЧЕННОЙ ЦЕННОСТИ

АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И СОКРАЩЕНИЕ ОБЪЕМОВ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТИМУЛИРУЮТ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПОПОЛНЯТЬ ЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК. В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ ИНТЕРЕС ДЛЯ НИХ ПРЕДСТАВЛЯЮТ ДАЖЕ УЧАСТКИ БЕЗ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ И В НЕКОРРЕКТНЫХ ЗОНАХ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, НАЙТИ НАДЕЛ В СФОРМИРОВАВШИХСЯ БЛИЗКИХ К ЦЕНТРУ РАЙОНАХ ЯВЛЯЕТСЯ ПОЧТИ НЕВЫПОЛНИМОЙ ЗАДАЧЕЙ. ТАКИЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ УЧАСТНИКИ РЫНКА НАЗЫВАЮТ НЕ ИНАЧЕ КАК «БЛЕСТЯЩИЕ». МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

В настоящее время земельный рынок Петербурга находится на пике своей активности: спрос со стороны застройщиков устойчиво высокий, однако предложение достаточно ограничено. По данным Rusland SP, в первом квартале текущего года объем сделок с землей под строительство жилой недвижимости составил 188,6 га — 40% от общего объема прошлого года (312 га), достигнув суммы 32,5 млрд рублей. По сравнению с первым кварталом 2020 года инвесторы приобрели в четыре раза больше (49 га), а за аналогичный период 2019 года — в целых 30 раз (6,2 га). Эксперты убеждены: сегодняшний рынок — это рынок продавца. Они также подчеркивают, что цены на землю за последний год выросли, но ценообразование по-прежнему зависит от характеристик участка: степени проработки градостроительной документации, действующих ограничений. Так, за прошедший год рост цен на землю в зависимости от района составил от 25 до 145%, говорят в Rusland SP. «Цены на участки растут пропорционально росту цен на жилую недвижимость, продавцы не спешат расставаться с земельными активами, ожидая наиболее благоприятных условий», — полагает Антон Орлов, руководитель направления земельных участков Colliers.

Поскольку предложений для застройщиков на земельном рынке не так много, то любой вакантный участок может быть интересным для застройщика. «Чтобы пополнить земельный банк, застройщики начали приобретать участки без градостроительных документов, в некорректных зонах и притом за любые деньги. При этом еще пару лет назад их же отделы развития в ответ на такие предложения бы просто рассмеялись», — говорит Дмитрий Лехмус, партнер Rusland SP. В связи с этим застройщики также снова начали рассматривать проекты в ближайшем «закадье» и локациях, где ранее не планировали развитие. Но все же наибольшей популярностью пользуются участки с высокой степенью готовности градостроительной документации.

СЛОЖНОСТИ НА ПУТИ «На мой взгляд, портфель девелопера должен быть диверсифицирован и содержать разные площадки: и те, на которых оформление разрешения на строительство (РНС) возможно в краткосрочной перспективе, и те, где получение РНС возможно в долгосрочной перспективе. Разумеется, конкуренция среди игроков рынка за участки первого типа намного выше», — отмечает Александр Андрианов, первый вице-президент Glorax Development. Сейчас на покупку одного участка может претендовать сразу более пяти застройщиков, что по-



ЦЕНЫ НА УЧАСТКИ РАСТУТ ПРОПОРЦИОНАЛЬНО РОСТУ ЦЕН НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, ПРОДАВЦЫ НЕ СПЕШАТ РАССТАВАТЬСЯ С ЗЕМЕЛЬНЫМИ АКТИВАМИ, ОЖИДАЯ НАИБОЛЕЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ

зволяет собственникам максимально завышать и без того возросшие цены, говорит господин Лехмус. «Мы знаем случаи, когда по подобным участкам собственники устраивают аукционы, так как застройщики готовы играть на повышение», — добавляет господин Орлов.

Также жизнь девелоперов осложняет новая политика администрации города в отношении строительства социальной инфраструктуры. «Если раньше была возможность договориться, то сейчас город требует, чтобы вся социалка располагалась непосредственно в границах участка. Это, в свою очередь, негативно влияет на экономику проектов и снижает спрос на небольшие участки», — считает господин Лехмус.

Среди других тенденций ближайшего времени — выход на рынок участков, расположенных в «сером поясе». «Все больше промышленных предприятий переносят мощности за КАД, в индустриальные парки, высвобождая площади в черте города, их бывшие здания часто сдаются в аренду под офисы. «Процесс редевелопмента уже необратим», — убежден господин Андрианов. По его мнению, перспективные участки условно можно разделить на два типа. Первый — пятна под бывшими промышленными предприятиями площадью 1–2 га в районах со сложившейся жилой застройкой. Второй тип — это территории «серого пояса» Петербурга с высокой концентрацией промпредприятий, не окруженные жилой застройкой, площадь таких участков может варьироваться от 40 до 100 га.

«Наиболее ликвидные участки — от 1 до 5 га. Они позволяют возвести жилой комплекс в одну-две очереди. Для нас наи-

большой интерес представляют участки рядом с центром Петербурга. Также мы обращаем внимание на инженерную обеспеченность, наличие санитарных зон и ограничений, связанных с ними», — говорит господин Лехмус.

УДАЧНЫЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ Несмотря на ограниченный выбор перспективных наделов, Glorax Development уже в первые месяцы текущего года удалось приобрести два актива. «Приобретения компании оцениваю блестяще», — делится мнением господин Лехмус, добавляя, что в текущих реалиях купить участки в черте города — большая удача. Девелопер подчеркивает, что условия сделок были оптимальными для компании.

Так, на участке площадью 0,99 га на Курской улице во Фрунзенском районе в партнерстве с собственником Glorax Development построит объект бизнес-класса площадью 35 тыс. кв. м с продаваемой площадью 20 тыс. кв. м. Разработкой проекта займется архитектурное бюро «Студия 44». Поблизости от будущего проекта между Расстанной улицей и Витебским проспектом компания уже реализует глобальный проект LigoVsky City. В настоящее время завершено строительство первых двух жилых комплексов: «Первый квартал» и «Второй квартал». «Локация рядом с Обводным каналом и Лиговским проспектом — одна из самых интересных для жилого девелопмента благодаря близости к центру Петербурга. К преимуществам локации можно также отнести развитие прилегающих кварталов силами ведущих застройщиков», — поясняет господин Орлов.

На участке площадью 2,9 га на Белоостровской улице в Приморском районе города планируется построить проект бизнес-класса на 80 тыс. кв. м. Инвестиции в проект составят 7,8 млрд рублей, для его разработки было привлечено архитектурное бюро «А.Лен». «Участок расположен в активном районе, где много объектов социальной и торговой инфраструктуры, и это однозначно плюс. В целом в последние несколько лет территория рядом с Черной речкой эволюционировала и изменила свой статус, став одной из самых интересных для девелоперов локацией», — указывает господин Орлов. Этому способствует несколько факторов: доступные для редевелопмента бывшие промышленные площадки, близость к центру, большое количество зеленых насаждений, сформированная инфраструктура и среднеэтажная застройка района. В то же время конкуренция достаточно высока: в данной локации преимущественно реализуются объекты редевелопмента, представляющие собой квартальную застройку бывших промышленных зон, добавляют участники рынка.

В Glorax Development подчеркивают, что во всех новых проектах будет создана мультиформатная среда, где у жителей будет все необходимое для активной жизни. «Это не только привычные детские площадки и воркаут-зоны, социальная и торговая инфраструктура, но и комьюнити-центры, коворкинги, студии для занятий спортом. Мы считаем, что нужно не просто закрывать потребности современного покупателя, а формировать новый уровень представления о комфорте», — уверен господин Андрианов. ■

ПОКУПКА НА БУДУЩЕЕ

КРИЗИС ТРАДИЦИОННО УВЕЛИЧИВАЕТ ДОЛЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОКУПОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ. У НЕКОТОРЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ В ПРОШЛОМ ГОДУ ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК ДОХОДИЛА ДО 40%. НО В ЭТОМ ГОДУ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ДАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ СТАНЕТ СУЩЕСТВЕННО МЕНЬШЕ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», считает, что в целом количество инвестиционных покупок на рынке новостроек существенно выросло в 2020 году. По ее мнению, это связано с несколькими факторами. Во-первых, с текущей динамикой цен на жилье: стоимость квадратного метра практически во всех сегментах жилья в прошлом году значительно поднялась. Во-вторых, интерес к вложениям в недвижимость стимулировали и снижающиеся ставки по банковским депозитам. Многие из тех, кто ранее имел существенные рублевые сбережения, предпочли конвертировать их в «твердую» валюту — новостройки, поскольку с учетом динамично растущих цен они обеспечивали большую доходность. В-третьих, росту инвестиционных покупок способствовала и льготная ипотека. При текущих ставках и растущих ценах на недвижимость вложения в новостройки стали выгодны даже с учетом кредитного плеча.

Екатерина Пчелкина, начальник отдела маркетинга холдинга РСТИ («Росстройинвест»), говорит: «Доля инвесторов в 2020 году, согласно опросам наших покупателей, составила около 20%. Еще около 5% покупателей улучшают жилищные условия посредством реализации многоступенчатого жилищного проекта: покупают квартиру на перспективу, пока не определившись, для себя или для того, чтобы в дальнейшем ее продать и купить большую по площади или в лучшем районе. Около половины всех инвестиционных сделок прошли с привлечением ипотеки, количество таких покупателей выросло за счет программы льготной ипотеки. Более трети всех наших клиентов приобрели квартиру на условиях стопроцентной оплаты, еще 15% — в рассрочку».

Никита Пальянов, директор по маркетингу ГК «Абсолют Строй Сервис», сообщает: «В нашем проекте „Георг Ландрин“ объем инвестиционных сделок за 2020 год увеличился на 20% и составил 42% от общей доли реализаций. Мы отметили, что каждая вторая покупка недвижимости совершалась с целью ее дальнейшей переуступки. В целом ситуация по рынку Петербурга в прошлом году была сопоставима с приведенными показателями. Доля инвестиционных покупок росла в среднем на 15–20% и занимала от 15 до 50% в зависимости от проекта».

ЛОКАЛЬНЫЕ СОБЫТИЯ Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой», увязывает колебания доли инвестпокупок и с более локальными событиями: «Новый всплеск покупательской активности со стороны инвесторов начался после новостей о том, что Международный экономический форум вновь пройдет в Петербурге в июне 2021 года. После этих сообщений номерной фонд в гостиницах исчерпал себя буквально за несколько дней, а апартаменты стали отличной альтернативой для размещения делегатов форума».



ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК БЫЛ ЗАКЛЮЧЕН ЧАСТНЫМИ НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ, ОБЫЧНЫМИ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ, СТРЕМЯЩИМИСЯ СОХРАНИТЬ НАКОПЛЕНИЯ

Генеральный директор ГК «Атлант» Иван Мотохов рассказывает о московском опыте: «Доля инвесторов в новостройках столичного региона росла в течение конца первого и всего второго полугодия 2020 года. К середине года показатель составлял 30%, а в проектах на старте продаж — около 50%. Стоит отметить, что этот инвестиционный ажиотаж во многом обеспечен не профессиональными инвесторами, а физлицами, в том числе, не имеющими опыта вложений в недвижимость. Спрос со стороны этой категории покупателей новостроек обусловлен стремлением сохранить накопления в условиях слабого рубля и низких ставок по депозитам. Таких инвесторов на рынке за год стало в 2,5–3 раза больше».

Генеральный директор агентства Tweed Ирина Могилатова добавляет: «Мы заметили, что на рынок элитной недвижимости вернулись инвесторы, сигналом для них стал ажиотаж на рынке новостроек эконом- и бизнес-класса. Их можно поделить на две группы. Самую многочисленную (до 60%) формируют покупатели, которые приобретают недвижимость «про запас» и для личных целей. Например, для подрастающих детей или с целью расширения жилплощади в перспективе. Ко второй группе относятся инвесторы, покупающие новостройки под бизнес. Они входят в проект на котловане и выходят из него, когда дом достроен. Сейчас доля инвестиционных сделок с элитными новостройками приближается к 40%, а чуть более года назад их было 10–12%. Думаю, к сентябрю ситуация стабилизируется, и к концу года доля инвесторов вернется на уровень начала 2000-х годов (тогда она составляла примерно 30%)».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, полагает,

что доля инвестиционных сделок составляет около 5%, этот показатель остается стабильным на протяжении последних трех лет.

Петр Войчинский, генеральный директор «МК-Элит», согласен с коллегой. Он говорит, что последний бум инвестиционных покупок жилья наблюдался в 2010 году. С тех пор инвестиции в недвижимость составляют стабильную долю инвестиций — это по-прежнему наиболее понятный россиянам способ сбережения средств, — но ощутимо сегмент не меняется. «В этом году инвестиционных покупок на рынке первичного жилья стало заметно меньше. Сказывается общий рост цен, который, судя по всему, еще продолжится. Поэтому большинство сделок — это приобретение жилья для себя», — отмечает эксперт.

РАЗНИЦА СОКРАТИЛАСЬ Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», считает, что доля инвестиционных сделок до 2020 года на рынке масс-маркета составляла около 10%. Пандемия, экономическая и политическая нестабильность вернули на рынок людей, желающих не столько приумножить, сколько сохранить накопления. «Сегодня инвестиционный спрос сохраняется, до 15% сделок на рынке новостроек массового сегмента Петербурга и Ленинградской области совершается с целью вложения средств», — уверен эксперт. Он замечает при этом, что с переходом на продажи через счета эскроу разница в стоимости жилья на этапе котлована и ввода, которая была ощутима, сократилась. Поэтому большую часть рантье со-

ставляют инвесторы, покупающие квартиры для сдачи в аренду, а не в расчете на рост цены по мере строительной готовности объекта. «Как правило, частные инвесторы ориентируются на наиболее доступные по стоимости форматы жилья — студии, однокомнатные квартиры. Также спросом пользуются компактные квартиры с несколькими комнатами, например, двушки площадью до 50 кв. м. Такие квартиры можно сдавать семейным парам, а в дальнейшем, при необходимости, продать», — рассуждает господин Ефремов.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, добавляет: «Инвестиционные сделки были, есть и будут всегда. Различаются лишь стратегии и цели инвестирования. Одна стратегия — покупка на старте по самой низкой цене с целью дальнейшей продажи актива в конце строительства. Вторая — стратегия сохранения накоплений, инвестиции в будущее, когда вкладываешь в качественные современные объекты, которые не потеряют свою актуальность на долгие годы. Третья стратегия — инвестиция в перемены в жизни: мало кто знает, что в прошлом году в Петербурге доля инвестиционных покупок со стороны иногородних клиентов составила более 35%, и эта тенденция только развивается. Никуда не делась стратегия вложения в доходную недвижимость с целью сдачи в аренду — потенциал этого сегмента рынка по-прежнему высок. Все эти категории инвесторов важны и нужны девелоперам и представляют значимую составляющую продаж».

По мнению господина Пальянова, основной объем инвестиционных сделок был заключен частными непрофессиональными инвесторами, обычными потребителями, стремящимися сохранить накопления. Профессиональные инвесторы больше ориентированы на рынок коммерческой недвижимости.

«Следствием высокой активности инвесторов может стать перенасыщение рынка вторичной недвижимостью уже через два-три года, когда основной объем новостроек, строящихся сегодня, будет введен в эксплуатацию», — прогнозирует эксперт.

Участники рынка говорят, что для застройщика принципиально нет никакой разницы, для каких целей приобретается недвижимость. Чем быстрее он реализует имеющийся у него объем недвижимости по запланированному цене, тем лучше будет для него. «Как таковой конкуренции подобные лоты для их продаж не составляют. И хотя зачастую инвестиционные квартиры, которые перепродают на завершающей стадии строительства по договору переуступки, более ликвидны (за счет лучшей планировки или вида из окна), чем оставшиеся в продаже лоты, их в целом не так много. После сдачи дома в эксплуатацию инвестиционные квартиры чаще всего реализуются спустя пять и более лет, а к этому моменту застрой-

щик уже полностью реализует свои объемы», — указывает госпожа Доброхотова.

ДЕЛО ФОНДОВ Следует отметить, что в Европе тоже есть инвестиционные сделки по приобретению строящейся недвижимости. Однако, как правило, покупателями там выступают инвестиционные фонды. Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», говорит: «В Европе Bonava активно работает с инвесторами, но не с физическими лицами, а с инвесткомпаниями и пенсионными фондами, и последние являются крупными игроками рынка жилой недвижимости. Эти компании и фонды приобретают жилые комплексы целиком или частично для последующей сдачи в долгосрочную аренду. В Северной Европе и в Германии подобная бизнес-модель довольно распространена, так как жилье стоит дорого, и многие принимают решение арендовать, не обременяя себя покупкой дорогостоящей недвижимости. Мы надеемся, что постепенно наш рынок тоже наполнится профессиональными и институциональными арендодателями. В Петербурге у нас был подобный опыт, когда секции в жилых комплексах Skandi Klubb и „Шведская корона“ были выкуплены финским инвестором».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, говорит, что в 2021 году доля инвестиционных покупок на рынке жилья качественно изменилась. Объем инвестиционных сделок значительно отличается в зависимости от сегмента. «Так, в высоком сегменте доля таких сделок всегда больше, в отличие от масс-маркета и комфорт-класса, откуда инвестсделки практически ушли», — добавляет она.

«На 2021 год мы прогнозируем снижение объема инвесторов на рынке первичного жилья. На сегодня рост цен нивелировал выгоду от субсидированной ипотеки, а максимальная маржа, которую можно будет получить, приобретая в 2021 году квартиру на этапе котлована, может составить 30%, тогда как в прошлом году (во время ажиотажного спроса) в некоторых проектах капитализация составляла до 100%», — замечает господин Пальянов.

«Скорее всего, после сворачивания льготной ипотечной программы инвестиционный спрос вернется к уровню в 5–10%. Полагаю, ожидать прежнего масштабного бума инвестиционных покупок в ближайшие годы не стоит», — резюмирует господин Ефремов. ■

ЧИСТОВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ

ДОЛЯ КВАРТИР С ОТДЕЛКОЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ УВЕЛИЧИЛАСЬ ПОЧТИ В ДВА РАЗА И СЕГОДНЯ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 60% В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ СДЕЛОК ЗАСТРОЙЩИКОВ. В ОСНОВНОМ ТАКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНО В МАССОВОМ СЕГМЕНТЕ ЖИЛЬЯ. В БОЛЕЕ ДОРОГИХ СЕГМЕНТАХ НЕДВИЖИМОСТИ ПОКУПАТЕЛИ ОТДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ПРЕДЧИСТОВОЙ ОТДЕЛКЕ ИЛИ ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ БЕЗ НЕЕ. ХОТЯ В ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СПРОС НА ГОТОВЫЙ РЕМОНТ ВЫРОС И В КАТЕГОРИИ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Как считают участники рынка, плюсы квартир с готовым ремонтом очевидны: резко сокращается время между передачей ключей и фактическим заселением, происходит минимизация издержек (поскольку для застройщика стоимость отделочных материалов будет ниже, чем для частного лица), появляется возможность включения стоимости отделки в ипотечный кредит, работы выполняются квалифицированной подрядной организацией. Однако далеко не все покупатели готовы смириться с шаблонными интерьерами и отказаться от самостоятельного выбора отделки.

Руслан Сырцов, коммерческий директор Glorax Development, говорит: «Если жильцы захотят сделать перепланировку, отделка становится лишней тратой. Ограниченная вариативность дизайна также может остановить покупателя от приобретения квартиры с готовым ремонтом. Хотя, несомненно, застройщики стараются предлагать сегодня все более интересные и разнообразные решения».

По результатам опроса, проведенного ГК «Ленстройтрест» в марте 2021 года, квартиры с готовым ремонтом готовы выбрать 52% жителей Петербурга, еще 7% хотели бы получить не только отделку, но и частичную меблировку. Особенно востребована данная опция в сегменте жилья комфорт-класса.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что за пять лет в Санкт-Петербурге и области доля квартир с черновой отделкой уменьшилась с 52 до 29%. Застройщи-

ки в большей степени стали предлагать квартиры с «белой» и чистой отделкой, их доли в общем предложении увеличились на 13 и 10 п. п. соответственно.

Руслан Сырцов говорит: «Сейчас доля квартир с отделкой занимает почти половину рынка — 47% от общего объема и 62% в новостройках комфорт-класса. При этом продаваемых площадей с предчистой отделкой в сегментах комфорт и бизнес-лайт пока вдвое меньше, чем с чистой: 34% против 66%. Отчасти это связано с тем, что чистовую отделку чаще предлагают покупателям в более крупных проектах. Однако в целом по рынку соотношение почти равное — 55 и 45% соответственно».

Маргарита Смышляева, руководитель премии Urban Awards в Санкт-Петербурге, дает несколько иные цифры. Она подсчитала, что в марте 2020 года на петербургском рынке было представлено 12,7 тыс. квартир и апартаментов с готовой отделкой. Этот огромный фонд был распределен по 54 адресам (пятая часть всех новостроек). На тот момент в продаже находилось 44,2 тыс. лотов. Таким образом, предложение с отделкой охватывало год назад 28,7% личного предложения. «По состоянию на март 2021 года 46 новостроек из 232 сохранили объекты с отделкой (то есть пропорция осталась прежней). Объем предложения с этой опцией сократился в городе до 11,1 тыс. лотов. С учетом того, что и общая выборка стала значительно меньше (32 тыс. лотов), удельный вес жилья с отделкой, выставленного на ре-

ализацию, вырос до 34,7%», — приводит данные госпожа Смышляева.

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ КЛАССА Господин Пашков замечает, что тип отделки квартир существенно зависит от класса жилья. «Если в массовом сегменте готовые квартиры представлены в 40% случаях, то высококлассное жилье передается в основном без отделки, а квартиры с чистой отделкой составляют не более 7–10% от всего предложения на рынке», — указывает он.

Директор по маркетингу и рекламе группы «Аквилон» Наталия Коротаевская говорит: «В группе „Аквилон“ доля квартир с чистой отделкой в общем объеме продаж составляет 25–30%. Этот показатель относится к жилым комплексам комфорт-класса группы». В чистовую отделку входят обои под покраску, ламинат, плитка в санузле и на балконе, раковина, смесители, унитаз, ванна, а также теплый пол в санузле и межкомнатные двери. По ее словам, покупатель может выбрать из трех вариантов цветовых решений.

Остальную часть продаж составляют квартиры с предчистой отделкой white box, когда все «грязные» работы уже выполнены, стены и пол выровнены, сделаны стяжка и разводка сетей. «Это соотношение за последние годы практически не меняется — кто-то хочет заехать в квартиру и сразу жить, кто-то хочет сделать квартиру для себя, под свой вкус», — поясняет госпожа Коротаевская. → 20

МИЛЛИОН НА ПРОДАЖУ

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2021 ГОДА НА РЫНОК ПЕТЕРБУРГА И ПРИГОРОДНОЙ ЗОНЫ ВЫШЛО 46 ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЛОЩАДЬЮ БОЛЕЕ 1,1 МЛН КВ. М, ИЗ НИХ — 15 НОВЫХ БРЕНДОВ.

ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит консалтинговый центр «Петербургская недвижимость». «Таким образом, сохраняется позитивная тенденция третьего и четвертого кварталов 2020 года, а именно активизация застройщиков по выводу на рынок новых проектов и очередей. По сравнению с первым кварталом прошлого года текущий квартал демонстрирует увеличение объема нового предложения более чем в два раза. При этом на рынок вышли не

только объекты массового спроса, но также были открыты продажи в двух объектах элитного сегмента и в трех проектах бизнес-класса», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Эксперты отмечают, помимо сохранения интереса застройщиков к обжитым городским локациям, также и активизацию девелоперов на более удаленных городских территориях возле КАД и в при-

городах. Если по итогам 2020 года только 20% от объема нового предложения пришлось на пригородную зону, то в первом квартале 2021 года — уже 30%. Речь идет о проектах в следующих локациях: Бугры-Мурино, Гатчина, Новоселье, Новосаратовка, Янино, Сертолово.

«На фоне продолжающегося роста цен пригород рассматривается как альтернатива более дорогому жилью в популярных петербургских локаци-

ях. Несмотря на то, что новые проекты демонстрируют относительно высокие стартовые цены, средняя цена пригородного «квадрата» в любом случае будет заметно ниже, чем городского. Мы ожидаем дальнейшего развития удаленных городских локаций и пригородных зон, но тех, которые обладают достаточной инфраструктурой, чтобы заинтересовать девелоперов», — добавила госпожа Трошева. ■

19 → Она отмечает, что покупатели квартир в жилых комплексах бизнес-класса редко выбирают готовую отделку, чтобы реализовать дизайнерские идеи с использованием высококачественных материалов и оборудования. Однако в сегменте апартаментов бизнес-класса ситуация другая. Здесь покупателями чаще всего выступают инвесторы, которым важен готовый продукт.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», говорит: «В наших проектах около 50% покупателей приобретают недвижимость с отделкой от застройщика, еще 30–35% предпочитают жилье без ремонта, а 15% выбирают индивидуальный дизайн-проект жилого пространства».

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», рассказал что на объектах компании в 2020 году примерно 29% квартир было приобретено без отделки, 71% — с отделкой.

Екатерина Пчелкина, начальник отдела маркетинга холдинга РСТИ, сообщила: «В проектах РСТИ доля квартир с отделкой исторически не была высокой: в общем объеме предложения она составляет не более 5–10%. Отделку в наших проектах можно «доказать». Доля продаж квартир с полной отделкой в 2020-м составила 10%, еще около 2,5% квартир мы продали с отделкой white box. В наших перспективных проектах мы принципиально пересмотрели политику в отношении отделки и планируем примерно 30% лотов реализовывать с чистовой отделкой, еще около 20% будут предложены с отделкой white box. Это позволит существенно расширить наш ассортимент».

Она добавляет, что рост доли предложения с отделкой является одним из трендов последних лет на первичном рынке премиальной и элитной недвижимости Москвы. «По итогам 2020 года доля предложения с отделкой в этом сегменте достигла 60%. Все квартиры в нашем первом московском проекте на Красной Пресне передаются с полной отделкой, разработанной итальянским дизайнером Роберто Санторо», — сообщила госпожа Пчелкина.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, замечает, что на петербургском рынке тоже



ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ, ЧТО ЖИЛЬЕ С ОТДЕЛКОЙ СТОИТ НА 10–15% ДОРОЖЕ

появляются примеры элитного проекта с чистовой отделкой высокого класса — например, ЖК One Trinity Place.

Петр Войчинский, генеральный директор «МК-Элит», подтверждает: «Элитное жилье с полной чистовой отделкой — как правило, застройщик предлагает на выбор три-четыре ее варианта — заняло свое место в структуре предложения. Несколько лет покупатель осторожно разведывал формат, а теперь „под ключ“ реализуются квартиры в нескольких топовых объектах».

Евгений Миронюк, аналитик ИК «Фридом Финанс», отмечает, что спрос на жилье с отделкой сильно отличается в зависимости от возрастной группы покупателей. «Так, миллениалы менее чем в половине случаев выбирают жилье с отделкой, в то время как покупатели старше 45 лет в большинстве случаев предпочитают отделку от застройщика», — констатирует он.

ЦЕНА ВОПРОСА Эксперты указывают, что жилье с отделкой стоит на 10–15% дороже, чем без нее. Господин Сырцов говорит, что 41% клиентов Glorax Development выделяют на отделку «под ключ» бюджет в размере 10–15 тыс. рублей за квадратный метр. «На предчистовую отделку 49% покупателей готовы потратить от 3 до 6 тыс. рублей за „квадрат“, а 21% покупателей — не более 10 тыс.», — добавляет он.

Госпожа Пчелкина обращает внимание, что в 2020 году многие застройщики увеличили стоимость отделки. «Сейчас диапазон стоимости отделки в комфорт-классе — 9–15 тыс. рублей за квадратный метр, в бизнес-классе — 18–27 тыс.», — рассказала она. Госпожа Коротаяевская сообщила, что в проектах «Аквилона» стоимость отделки комфорт-класса составляет 12,9 тыс. рублей за квадратный метр.

Ян Фельдман говорит, что в зависимости от качества и уровня предлагаемой застройщиком отделки ее стоимость может варьироваться от 8 до 12 тыс. рублей за квадратный метр и зависит от выбранных материалов, отмечает он. Цена включает доставку товаров для ремонта, вывоз строительного мусора и финальный клининг.

Маргарита Смышляева полагает, что сравнивать цены жилья с отделкой и без отделки некорректно. «Вычленив стоимость отделки весьма затруднительно из ряда других факторов, влияющих на стоимость жилья. Даже в одном жилом

комплексе квартира без отделки может стоить на 10–15% дороже квартиры сопоставимой площади с отделкой. Это объясняется этажностью, видовыми характеристиками, стадией строительства, наличием маркетинговых акций», — рассуждает эксперт.

Рынок не стоит на месте, и сегодня некоторые застройщики к чистовой отделке стали добавлять и элементы интерьера. Правда, как отмечает господин Фельдман, жилая недвижимость с полным комплектом мебели — пока еще редкость на рынке. «Больше такой продукт востребован среди покупателей апартаментов, хотя спрос на эту услугу у покупателей жилья в нашем сегменте рынка есть. Именно для таких клиентов мы предлагаем пул квартир с кухонным гарнитуром и встроенной бытовой техникой. Кроме того, в квартирах на верхних этажах в нашем квартале „Янила“ террасы идут уже с меблировкой — она представлена комплектом мягкой садовой мебели, парником для домашних растений и инфракрасным обогревателем», — рассказал эксперт.

Он уверен, что тренд на увеличение вариативности отделки для покупателей в 2021 году будет укрепляться. «Сегодня мы видим все больше новых идей и предложений для потребителей, еще пять-десять лет назад такого разнообразия выбора не было», — отмечает господин Фельдман. ■

ГИБКИЙ РОСТ КОВОРКИНГИ ПЕТЕРБУРГА ПОДОРОЖАЛИ НА 6% ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2021 ГОДА. ДО КОНЦА ГОДА ОБЪЕМ ГИБКИХ ОФИСНЫХ ПРОСТРАНСТВ В ГОРОДЕ УВЕЛИЧИТСЯ ПОЧТИ НА ТРЕТЬ. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводят аналитики компании Maris в ассоциации с CBRE. По подсчетам компании, в Санкт-Петербурге на конец марта 2021 года функционирует 44 коворкинг-центра в формате офисов и бизнес-инкубаторов. Большая их часть располагается в центральных районах города, вблизи станций метро. Среди крупных сетевых проектов можно выделить «Практик» и Page. В процентном соотношении распределение коворкинг-центров по районам Петербурга таково: Центральный — 32%, Адмиралтейский — 14%, Пе-

троградский — 9%, на другие районы города приходится 45% соответственно.

Более 40% действующих коворкингов небольшие, их площадь около 300 кв. м. В 2020 году и первом квартале 2021 года не наблюдалось существенного укрупнения формата. Основная масса новых проектов выходит на рынок площадью 250–700 кв. м.

«Петербург занимает второе место после Москвы в структуре предложения коворкинг-центров. Однако данный сегмент рынка по-прежнему не превышает 1% от валового объема предложения качествен-

ных офисных пространств в городе», — комментирует Алена Волобуева, руководитель отдела исследований компании Maris в ассоциации с CBRE.

Стоимость аренды рабочего места в офисном коворкинге зависит от срока и типа размещения. По данным экспертов компании Maris в ассоциации с CBRE, фиксированное место стоит 6,5–25 тыс. рублей в месяц, средний тариф — 12,4 тыс. рублей; плавающее место — 5,5–16 тыс. рублей в месяц, средний тариф — 9,9 тыс. рублей. Дневной тариф на аренду рабочего места

варьируется в диапазоне от 500 до 1500 рублей в день. По сравнению с концом 2020 года цены в городе выросли в среднем на 6%. В частности, коворкинги популярны среди небольших компаний, фрилансеров, переводчиков, программистов, дизайнеров и начинающих предпринимателей.

До конца года запланирован запуск таких проектов коворкинг-центров, как «Практик», Buffer, Baza, the LEVEL. Объем качественного предложения гибких офисных пространств увеличится в текущем году минимум на 30%. ■

«МЫ УСПЕШНО ДВИЖЕМСЯ ВПЕРЕД БЛАГОДАРЯ ЧУВСТВУ ЮНОШЕСКОГО МАКСИМАЛИЗМА»

ХАРАКТЕРИЗУЯ ПРОШЛЫЙ ГОД КАК «ИНТЕРЕСНЫЙ», ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА УВЕРЕНА: СПРОС НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ БУДЕТ И ДАЛЬШЕ ПРЕВЫШАТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, РОСТ ЦЕН НА КВАРТИРЫ СТАНЕТ БОЛЕЕ ПЛАВНЫМ, А ДОХОДНОСТЬ УВЕЛИЧИТСЯ ВО ВСЕХ СМЕЖНЫХ ОТРАСЛЯХ. О РЕЗУЛЬТАТАХ ПРОДАЖ КОМПАНИИ, ПОПОЛНЕНИИ ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА, А ТАКЖЕ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕССОВ, ПОМОГАЮЩИХ СПРАВЛЯТЬСЯ С ВЫЗОВАМИ, ОНА РАССКАЗАЛА В ИНТЕРВЬЮ GUIDE. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ/ЛЕНСТРОЙТРЕСТ

GUIDE: Как для «Ленстройтреста» начался этот год? Ощущаются ли до сих пор отголоски прошлогоднего кризиса?

ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА: Начну с последнего вопроса. Про прошлый год можно сказать, что он был очень интересным. В самом начале пандемии, когда все ушли на удаленку, мы прогнозировали, что результаты продаж по его итогам окажутся негативными. Однако после просадки в апреле и мае рынок оживился. На него оказывали влияние отложенный спрос, субсидированная ипотека, а также сокращение предложения. Предложение сократилось вследствие того, что замедлился темп выдачи новых разрешений на строительство, а объем спроса в среднем не изменился. Это привело к тому, что за 2020 год практически на 30% сократился объем первичного предложения.

Мы, в свою очередь, также завершили 2020 год хорошо, превысив изначально запланированные показатели на 20–30%, при этом шли не ниже рынка по темпам роста цен. Что касается результатов первого квартала, то наши продажи идут бодро — как по цене, так и по объему. Нам не на что жаловаться. Также мы видим, что влияние на динамику спроса субсидированной ставки по ипотеке уже не столь сильно. Это происходит потому, что сейчас многие застройщики совместно с банками разрабатывают собственные интересные для покупателей программы и нет опасений, что ставки серьезно возрастут.

G: Насколько серьезно компании пришлось пересматривать свои бизнес-процессы во время пандемии и удаленки?

В. М.: «Ленстройтрест» был в числе первых застройщиков в Петербурге, кто перешел на дистанционную работу. Можно только поаплодировать нашим IT-специалистам, которые работали 24/7 в течение двух недель. Во многом благодаря им нам удалось очень быстро организовать процесс переезда сотрудников из офиса на удаленку, чтобы продолжить работу с той же эффективностью. Я очень рада, что мы прошли этот путь без каких-либо проблем и потерь. В офис сотрудники вернулись к осени, и для них это был интересный опыт.

Было бы бахвальством утверждать, что все наши бизнес-процессы были идеально выстроены. Мы постоянно совершенствуемся и работаем над ними, чтобы соответ-

ствовать внутренним и внешним вызовам. Мы успешно движемся вперед благодаря чувству юношеского максимализма. Каждый день ты должен быть лучше себя вчерашнего. Уверена, что работать абсолютно без сбоев не удается никому, намного важнее максимально быстро исправлять ошибки и их не повторять.

G: Какие основные тенденции, которые будут развиваться в течение этого года, вы уже наблюдаете?

В. М.: Полагаю, что в этом году спрос на жилье продолжит превышать предложение. Этому будет способствовать и уже упомянутая мной ранее политика города по сокращению вывода на рынок больших объемов нового жилья. Город добился подписания с Минстроем соглашения о сокращении плановых ежегодных объемов ввода жилья с 5 млн кв. м до 3 млн в недалеком будущем. Застройщики продолжат поднимать цены, но этот рост будет уже более плавным.

Вслед за увеличением стоимости квартир повысится доходность и смежных отраслей. Это мы видим уже сейчас: цена земельных участков существенно возросла, однако девелоперы покупают абсолютно все — даже то, на что еще год назад даже бы не взглянули. Сейчас, вне всяких сомнений, земельный рынок — это рынок продавца. То же самое касается и себестоимости строительства: нет такой статьи расходов, по которой подрядчики бы не повысили цены.

Также начинает расти стоимость труда. В первую очередь из-за недостатка рабочих на строительных площадках в связи с закрытием границ. Кроме того, сотрудники девелоперских компаний, наблюдая за ростом рынка, видят потенциальную возможность для индексации собственной заработной платы. Подводя итог, я уверена, что через год-другой та доходность, которую удалось показать в 2020 году, сократится, но при этом она все равно будет держаться на уровне несколько выше, чем была до пандемийного периода. И это ощущается уже сейчас по ряду показателей.

Отдельно отмечу тенденцию по смещению спроса в пригородные локации и в отдаленные районы Петербурга. Конечно, большая часть «сладких» участков уже давно разобрана, и сейчас настал момент приводить в порядок оставшиеся земли, пригодные для строительства жилья. На

мой взгляд, Ленобласть может этим воспользоваться, взявшись за разработку соответствующей инвестпрограммы по выведению в продажу участков, статус которых пока что не до конца понятен.

G: Планирует ли ваша компания пополнять в этом году земельный банк? Какие участки находятся в фокусе внимания?

В. М.: Мы активно рассматриваем новые земельные участки в ближнем «закадье», в дальних административных районах Петербурга, а также объекты, аналогичные «Позитрону», площадку которого на улице Ивана Фомина мы приобрели в прошлом году. Вообще, этот объект стал для нас очень удачным: сейчас он фактически находится на самокупаемости, генерируя доход от сдачи в аренду производственных и коммерческих площадей. Это позволяет нам подходить к решению градостроительных вопросов максимально взвешенно, просчитывая все риски, внимательно обдумывая все детали. Мы также хотели бы продолжать строить в традиционных для нас локациях, которые уже стали для нас родными, — в Гатчине, Колпино и Янино, тем самым развивая их и закрепляя свой успех.

G: О каких площадях идет речь, если говорить об участках вдоль КАД?

В. М.: О таких, где можно построить от 100 до 300 тыс. кв. м жилья. Это те проекты, которые требуют тщательного архитектурного подхода и проработки градостроительной концепции.

G: Когда, по вашему мнению, можно ожидать стагнацию на земельном рынке?

В. М.: Я думаю, что стагнации точно не стоит ожидать в ближайшем будущем. Как говорил классик: земля — это единственная ценность, потому что со временем ее не становится больше. Вряд ли в ближайшее время удастся решить все вопросы, которые возникают вокруг участков «серого пояса». Разве что под действием сильного политического лобби.

G: Считаете ли вы, что низкие ипотечные ставки могут привести к формированию на рынке «пузыря», о чем предупреждает ЦБ?

В. М.: Это сложный вопрос, и здесь нужно учитывать очень много разных вводных. И о какой-то «средней температуре по больнице» говорить тоже не совсем корректно. Решать жилищный вопрос необходимо людям с разным достатком. У кого-то, например, нет денег на первый взнос,

а есть те, кто оплачивает стопроцентную стоимость квартиры, без привлечения ипотечных средств. Согласно одному из исследований, после появления субсидированной ипотеки на фоне роста стоимости квартир сумма ежемесячного платежа для заемщика осталась на уровне той, что была при более высоких ставках. Таким образом, если «мерить рублем», то для покупателя ничего не поменялось. Разве что в психологическом плане: ведь выплачивать меньший процент всегда кажется более комфортным. Взять хотя бы «сельскую ипотеку» под 2,7%, в которую попал наш жилой комплекс в Янино: те, кто и не помышлял о приобретении недвижимости, задумались о покупке, так как ставка была ниже уровня инфляции.

G: Стали ли покупатели приобретать больше многокомнатных квартир? Изменились ли их предпочтения?

В. М.: Да, такой запрос у рынка есть. Людям действительно стало хотеться иной организации пространства, определенного зонирования. Но надо понимать, что застройщики вряд ли успели кардинально изменить запланированную квартирографию в своих проектах с учетом новых реалий: все же чтобы новый тренд отработал в планировках, должно пройти как минимум полгода-год. Вместе с тем будет неправильно увязывать желание переехать в квартиру большей площади исключительно с последствиями пандемии. Вероятнее всего, покупатели просто получили возможность улучшить свои жилищные условия. Причем в рамках наших проектов мы видим, что новое жилье зачастую приобретается в том же квартале: жители в другое место уезжать не хотят — им все нравится.

G: Ощущаете ли вы изменения в отношении к девелоперам со стороны чиновников? Ситуация улучшается или ухудшается?

В. М.: Могу сказать, что за последние несколько лет власти Петербурга и Ленобласти стали гораздо более открытыми: сейчас девелоперы могут обратиться напрямую и обсудить сложные вопросы с профильными вице-губернаторами. Отлично, что стала возвращаться такая практика. Кроме того, за 25 лет мы стали заметными представителями профессионального сообщества: к нашему мнению прислушиваются, а это упрощает жизнь. ■

ВЫДАЧА ОБГОНЯЕТ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

С 2009 ГОДА ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ИПОТЕКЕ В РОССИИ ВЫРОСЛА В 11 РАЗ. ЕЖЕГОДНЫЙ ОБЪЕМ ВЫДАЧИ УВЕЛИЧИЛСЯ В 30 РАЗ. ИРИНА КУТОВАЯ

2020 год стал рекордным по количеству и объемам выданных ипотек. Эксперты ЦИАН проанализировали, как развивался рынок ипотечного кредитования России после финансового кризиса 2008 года, как менялись ставки, сроки кредитов и объемы выдачи. В сравнении с 2009 годом количество выданных кредитов в 2020 году оказалось выше в 13 раз. Объем выданных ипотек — в 30 раз выше, чем в 2009 году. Большая динамика связана с ростом среднего размера кредита.

Рост количества и объема выданных ипотек наблюдался с 2010 года — на фоне постепенного восстановления экономики (ВВП вырос на 4% относительно «низкой базы» кризисного 2009 года). Из-за невысокой активности потенциальных заемщиков в 2008–2009 годах банки накопили избыточную ликвидность и, как следствие, стали предлагать более выгодные условия из-за возросшей конкуренции, что также способствовало восстановлению рынка. Выдача ипотеки увеличивалась до 2014 года включительно. Средний ежегодный прирост по количеству ипотек с 2010 по 2014 год — 56%. Максимальный рост в годовой динамике зафиксирован в 2010 году (+133%) — в сравнении с провальным 2009 годом.

В 2015 году из-за повышения ключевой ставки на фоне девальвации курса рубля и заградительной ставки по ипотеке число выданных кредитов снизилось на 31%, после чего рынок снова рос, вместе со снижением ставок, в том числе — благодаря программе субсидирования, реализованной в 2015–2016 годах на первичном рынке.

Наибольший прирост по количеству сделок был отмечен в 2018 году (+35%). Значительный вклад внесла программа «семейной ипотеки», запущенная в тот год. Кроме того, покупатели стремились зафиксировать цены до поправок в 214-ФЗ (с 1 июля 2019 года), что в итоге привело к рекордной активности. Таким образом, снижение количества и объемов выданных кредитов с 2009 года наблюдалось только в 2015 и 2019 годах, причем в последнем случае речь идет о падении на фоне высоких значений 2018 года.

ТРЕТЬ КРЕДИТОВ ВЫДАЕТСЯ НА «ПЕРВИЧКЕ» Благодаря субсидированию доля ипотек, выданных на покупку жилья в новостройках, по итогам 2020 года достигла 28% от всех кредитов против 27% в 2019 году и 25% в 2018 году. По объему выданных ипотек «первичка» занимала в 2020 году 35%, в 2019 году доля составляла 33%, в 2018 году — 29%. Однако максимальные показатели по доле ипотечного рынка за последние пять лет первичный рынок показывал в 2016 году — по его итогам 36% ипотек (и 39% от общего объема кредитов) было выдано именно для покупки новостроек. Эксперты объясняют это высокими на тот момент процентными ставками на покупку вторичного жилья: еще в первом квартале 2016 года ипотека на готовое жилье выдавалась под 13,5–14,7% годовых, что ограничивало спрос в данном сегменте на фоне субсидирования кредитов на первичном рынке. Несмотря на стимулирование интереса к первичному рынку, на

протяжении всех пяти лет покупатели «голодают» за готовое жилье.

Текущий объем задолженности по ипотечным кредитам в РФ по итогам 2020 года достиг рекордных 9,07 трлн рублей — это в 11 раз выше, чем в 2009 году. Несмотря на абсолютные показатели, в относительном выражении ежегодный прирост задолженности стабилен: на уровне 14–21% в последние пять лет.

Максимальный ежегодный прирост задолженности фиксировался в 2011–2012 годах — на уровне 38–43%. Причиной такого взрывного роста стало восстановление рынка недвижимости после стагнации 2008–2010 годов: выросли доходы населения, снизились ставки по кредитам, упростились условия получения ипотеки — несколько ведущих банков предлагали возможность взять заем без справки о доходах.

Таким образом, несмотря на текущий рекордный размер задолженности, ее ежегодный прирост соответствует средним значениям последних лет. Доля задолженности по ипотекам, выданным на покупку новостроек, составила по итогам 2020 года 23,6% против 20,9% пять лет назад — в 2016 году.

Из общего объема задолженности по ипотеке (9,07 трлн рублей) 0,8% является просроченной (71,1 млрд рублей). Это минимальное значение с 2009 года в процентном соотношении от общего объема долга. В абсолютном (рублевом) исчислении в сравнении с 2009 годом объем «плохой» задолженности вырос в 3,8 раза (с 18,5 млрд рублей) притом, что общая задолженность выросла за тот же период в 11 раз. Качество ипотечных кредитов в России находится на высоком уровне, несмотря на рекордные выдачи кредитов.

ДЕСЯТЬ ЛЕТ БЕЗ МАКСИМУМА Максимальная доля просроченной задолженности в 2,5% была отмечена по итогам 2010 года на фоне роста безработицы и задолженности по заработной плате. Начиная с 2011 года уровень «просрочки» по ипотеке снижался, достигнув к 2014 году 0,9%, после чего был небольшой рост (до 1,1%) на фоне валютного кризиса в РФ.

ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ИПОТЕКЕ В РФ

ГОД	ДОЛЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ РФ	ОБЪЕМ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ, МЛРД РУБ.	ДОЛЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ РФ	ОБЪЕМ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ, МЛРД РУБ.
2016	1,30%	45,6	0,30%	2,5
2017	1,30%	50,9	0,30%	3,6
2018	1,10%	56,5	0,30%	4,8
2019	1,00%	58,4	0,40%	5,5
2020	0,90%	64,5	0,30%	6,6

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН ПО ДАННЫМ ЦБ РФ

ДИНАМИКА ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	ДИНАМИКА С 2009 ГОДА
КОЛИЧЕСТВО ВЫДАВАЕМЫХ ИПОТЕК, ТЫС. ЕД.	128	298,2	520,7	690,1	823,2	1012,1	699,4	856,5	1086,9	1471,8	1269,3	1712,5	В 13,4 РАЗА
ОБЪЕМ ВЫДАЧИ, МЛРД РУБ.	143	364,6	697,4	1017,3	1338,7	1753,3	1157,8	1472,4	2021,4	3012,7	2848,2	4295,8	В 30 РАЗА
СРЕДНЯЯ СУММА КРЕДИТА, МЛН РУБ.	1,12	1,22	1,34	1,47	1,63	1,73	1,66	1,72	1,86	2,05	2,24	2,51	В 2,2 РАЗА
СРЕДНЯЯ СТАВКА (В ДЕКАБРЕ), % ГОДОВЫХ	13,72	12,45	11,63	12,67	12,12	13,2	12,9	11,5	9,79	9,66	9	7,36	НА 46% НИЖЕ
СРЕДНИЙ СРОК ИПОТЕКИ, МЕСЯЦЕВ (В ДЕКАБРЕ)	194	198	171	183	176	178	183	185	188	200	218	225	НА ДВА С ПОЛОВИНОЙ ГОДА
ОБЪЕМ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО ИПОТЕКЕ, МЛРД РУБ.	0,81	0,95	1,31	1,87	2,54	3,39	3,85	4,42	5,14	6,38	7,47	9,07	В 11,2 РАЗА

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН ПО ДАННЫМ ЦБ РФ

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРИРОСТ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК В РФ

2010	133%
2011	75%
2012	33%
2013	19%
2014	23%
2015	-31%
2016	22%
2017	27%
2018	35%
2019	-14%
2020	35%

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН ПО ДАННЫМ ЦБ РФ

первичном рынке такое же падение ставки произошло за пять лет (с 10,77% в декабре 2016 года до 5,82% в декабре 2020 года). В обе даты действовала программа субсидирования ипотечной ставки.

«Снижение ипотечной ставки почти в два раза за последние 12 лет вывело жилищное кредитование на новый уровень», — комментирует Алексей Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН. — Однако даже с учетом новых рекордов по количеству и объему выданных кредитов российский рынок в разы отстает от западных стран в пересчете на долю задолженности от ВВП. Главным препятствием для развития рынка становится рост цен на жилье, нивелирующий эффект снижения процентов. По нашим оценкам, средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке (в городах России с населением от 100 тыс. человек) еще три года назад составляла 57,1 тыс. рублей, сегодня на 22,6% выше — 70 тыс. рублей.

В подобной ситуации ипотечное кредитование становится способом фиксации прежней стоимости, однако столь значительный рост цен на жилье в среднесрочной перспективе приведет к «охлаждению» рынка. Несмотря на сохранение потенциала роста, причин для ажиотажного спроса нет: ежегодный прирост выданных кредитов стабилен и значительно ниже, чем в годы восстановления после кризиса 2007–2008 годов». ■

Коммерсантъ. В лучших местах Петербурга.

реклама 16+

Рестораны

КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 БЦ Gregory's Palace
ВЕСЕЛИДЗЕ	Восстания ул., 20
РИБАЙ	Казанская ул., 3А
Ресторан-гостиная	Миллионная ул., 10
ШТАКЕНШНЕЙДЕР	
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ	Большой пр. В. О., 20
СКАЗКА ВОСТОКА	Лесной пр., 48
1001 НОЧЬ	

Пироговые

ЛИНДФОРС	Полтавская ул., 3
	Московский пр., 128
	Декабристов ул., 33
	Ленинский пр., 151
ШТОЛЛЕ	1-я Красноармейская ул., 4
	Гражданский пр., 114, к. 1
	Медиков пр., 10, к. 1
	Комсомола ул., 35
	Московский пр., 105
	Стачек пр., 74
	Просвещения пр., 34
	Садовая ул., 8
	1-я линия В.О., 50
	Энгельса пр., 37
	Восстания ул., 32
	Владимирский пр., 15
	Савушкина ул., 3

Кафе

KROO CAFE	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
------------------	--

Автосалоны

GREGORY'S CARS	Выборгская наб., 55
АВТОДОМ ПУЛКОВО	Пулковское ш., 14, лит. А

Интерьерные магазины

САЛОН «СЕНТЯБРЕВЪ»	Каменноостровский пр., 19
---------------------------	---------------------------

Гостиницы

ГРАНД ОТЕЛЬ ЭМЕРАЛЬД	Суворовский пр., 18
ОТЕЛЬ ИНДИГО	Чайковского ул., 17
AKYAN HOTEL	Восстания ул., 19
KRAVT HOTEL	Садовая ул., 25, вход с Мучного пер., 4
M-HOTEL	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
MAJESTIC BOUTIQUE	
HOTEL DELUXE	Садовая ул., 22/2
АПАРТ-ОТЕЛЬ VERTICAL	Московский пр., 73
THE GAMMA HOTEL	наб. Обводного кан., 130
ОТЕЛЬ БЕЛОЕ ДЕРЕВО	Демьяна Бедного ул., 3
ГОСТИНИЦА	угол Керченского пер., 2 и Адмиралтейской наб., 12
THE BRIDGE HOTEL	
BOUTIQUE HOTEL ALBORA	наб. кан. Грибоедова, 133А
CROWNE PLAZA LIGOVSKY	Лиговский пр., 61

Авиакомпании

ЦБА «ПУЛКОВО-3»	
ГТК «РОССИЯ»	

Бизнес-центры

GREGORY'S PALACE	Выборгская наб., 55
GUSTAF	Средний пр. В.О., 36/40
MAGNUS	9-я линия В.О., 34
ОСКАР	наб. р. Фонтанки, 13 А
ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР НЕВКА	Гельсингфорсская ул., д. 3, к. 11, лит. Д, вход с Выборгской наб., 45-47

Разное

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ДОКУМЕНТОВ	Красного Текстильщика ул., 10/12
САПСАН	Бизнес-класс

Газета «Коммерсантъ» издательством бесплатно не распространяется.

Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке
по телефону (812) 271-3635
www.spb.kommersant.ru



СКОРРЕКТИРОВАТЬ ДОХОДНОСТЬ

В НАЧАЛЕ ПРОШЛОГО ГОДА ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАЯВЛЯЛИ ПОКУПАТЕЛЯМ ЮНИТОВ В АПАРТ-ОТЕЛЯХ ДОХОДНОСТЬ НА УРОВНЕ 15% ГОДОВЫХ. ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ ОБЕЩАНИЯ СТАЛИ ЗНАЧИТЕЛЬНО СКРОМНЕЕ: СЕГОДНЯ ЗАЯВЛЕННАЯ ДОХОДНОСТЬ, КАК ПРАВИЛО, КОЛЕБЛЕТСЯ В ПРЕДЕЛАХ 6–10%. УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО ВО МНОГОМ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ЗАВИСИТ ОТ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

В целом сегмент апартаментов стал одним из немногих на рынке коммерческой недвижимости, кто относительно безболезненно прошел через пандемию. Как отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, в 2020 году апартаменты показали большую гибкость по сравнению с классическими гостиницами и смогли найти своего клиента за счет переориентации на средне- и долгосрочную аренду. Как показывает практика рынка, управляющие компании, созданные самими девелоперами, успешно справились с данной задачей, а наиболее востребованные объекты даже смогли выйти на загрузку в 70%.

По словам Константина Сторожева, генерального директора УК Valo Service, дочерние компании также могли рассчитывать на поддержку девелоперов. «Благодаря этому мы, несмотря на крайне неудачное время для запуска отеля (в марте 2020 года), смогли обеспечить выплаты по программе гарантированной доходности. Без помощи застройщика это было бы затруднительно», — поясняет он.

В целом ожидания инвесторов по прибыли в минувшем году оправдались не полностью. Средняя доходность апартаментов составила примерно 6–8% годовых. «По официальным данным, в 2020 году Петербург недосчитался почти 1 трлн рублей. Аналогичная ситуация произошла и с инвесторами: уровень их дохода сократился из-за снижения турпотока в несколько раз. Чтобы хоть как-то вернуть показатели доходности, управляющие компании ввели режим жесткой экономии», — отмечает Николай Пана, директор по развитию сети апарт-отелей Vertical.

Константин Сторожев соглашается, что ни одна УК не оказалась в состоянии обеспечить заявленный до карантина уровень доходности при закрытых границах. «Тем не менее апартаменты, в отличие от отелей, проявили себя как самый устойчивый и адаптивный инструмент и смогли обеспечить инвесторам как минимум покрытие издержек от эксплуатации, что в текущей ситуации является отличным результатом», — добавляет он.

На данный момент рынок апартаментов медленно, но стабильно возвращается в доковидную реальность, чему способству-

ют оживление внутреннего туризма и работа управляющих компаний.

ПРОГНОЗИРУЕМАЯ ДОХОДНОСТЬ

В 2020 году вопрос реальной, а не анонсируемой доходности сервисных апартаментов стал еще более острым. И в текущей ситуации управляющие компании стараются придерживаться консервативных подходов в ее оценке. Поэтому если год назад была анонсирована ставка в 15%, то сегодня доходность инвесторов заявлена в пределах 6–10%.

В ближайшие годы, по мнению госпожи Московченко, по мере развития рынка и усиления конкуренции функционирующих апарт-отелей тенденция стабилизации доходности продолжится. Кроме того, ожидается увеличение разрыва между показателями доходности в разных объектах на рынке: наиболее успешные проекты будут аккумулировать основной спрос и обеспечивать инвесторам максимальную прибыль, в то время как в других проектах доходность апартаментов будет снижаться.

Что касается прогнозируемой доходности на 2021 год, пока, по мнению экспертов, рынок еще будет находиться под влиянием прошлогодних трендов. Как отмечает Антон Агапов, директор по развитию сети апарт-отелей YE'S, по состоянию на конец первого квартала есть основания полагать, что доходность апартаментов будет расти: рынок постепенно восстанавливается, ограничения внутри страны поэтапно снимаются, в Петербурге подтверждено проведение ряда крупных ежегодных деловых и спортивных мероприятий.

Но в целом, по мнению Юлии Васильевой, руководителя инвестиционного направления «МК-Элит», строить прогнозы сейчас сложно. Поэтому апарт-отели готовы принимать гостей, но отказываться от долгосрочной аренды им нет смысла. Соответственно, крупные игроки страхуют себя и 50–60% номерного фонда оставляют под долгосрочную аренду.

«Высокий туристический сезон в этом году невозможен на 100%. Он априори будет меньше, чем до коронакризиса. Поэтому мы ожидаем выхода на плановую загрузку и доходность в 2022 году, однако давать точные прогнозы в сложившихся обстоятельствах просто невозможно», — добавляет господин Сторожев.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЧЕНКО

НА ДАННЫЙ МОМЕНТ РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ МЕДЛЕННО, НО СТАБИЛЬНО ВОЗВРАЩАЕТСЯ В ДОКОВИДНУЮ РЕАЛЬНОСТЬ, ЧЕМУ СПОСОБСТВУЮТ ОЖИВЛЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА И РАБОТА УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ

По мнению Андрея Косарева, генерального директора Colliers в Санкт-Петербурге, окончательное восстановление рынка произойдет к 2022–2023 годам, когда ситуация с туризмом нормализуется. В этом году инвесторам стоит ориентироваться на уровень доходности в районе 6–8% годовых.

ЦЕЛОСТНОЕ БУДУЩЕЕ

По мнению экспертов, только профессиональное центральное управление способно обеспечить наиболее высокий уровень загрузки, качества предоставляемых услуг, а соответственно — и доходность объекта. В этом случае также можно оптимизировать операционные расходы на рекламу, содержание, уборку. Но на фоне пандемии на рынке появился новый тренд: инвесторы решили, что смогут заниматься сдачей своего апартаментов самостоятельно, и в части объектов отказались от работы УК.

По мнению Алексея Кричевского, эксперта Академии управления финансами и инвестициями, бизнес, основанный на управлении одним-двумя апартаментами, слишком энергозатратный и низкомаржинальный. Поэтому, «побежав» какое-то время без управления, собственники, так или иначе, обращаются к отелям или специализированным компаниям по управлению номерным фондом. Господин Пана подтверждает, что в практике компании бывали случаи, когда инвесторы забирали номера под собственное управление, но через некоторое время возвращались обратно.

Как отмечает господин Сторожев, если в отеле присутствует несколько управляющих, а тем более, если каждый «сдает сам», то соблюсти стандарты звездности просто невозможно. Получается, например, первый этаж «без звезд», на втором — однозвездочный хостел, а на последнем — лакшери-отель категории «пять звезд». Любый здравомыслящий турист вряд ли поедет в подобный объект. К тому же множественность управления при большом номерном фонде провоцирует высокую конкуренцию. А борьбу за клиента чаще всего стараются выиграть за счет цены, что приводит к снижению уровня сервиса и класса объекта в целом. Поэтому целостное управление апарт-отелем — это гораздо более доходный подход. Правда, в текущих обстоятельствах это игра «вдолгую», на которую, увы, готовы не все частные инвесторы.

ВЫБИРАЯ ПУТЬ В Европе апарт-отели и кондоотели отличаются целостностью управления. Причем в большей степени на местном рынке преобладают сетевые операторы. «Единое управление — это их основной плюс. На мой взгляд, нам необходимо стремиться к европейскому образцу, и постепенно мы движемся в этом направлении, во всяком случае, в том, что касается именно управления», — считает господин Сторожев.

По мнению господина Паны, европейский путь, конечно, наиболее привлекателен для России. «Однако мы идем по своей дорожке: пытаемся легализовать апартаменты и приравнять их к жилью, притом вне зависимости от их назначения. Скорее всего, мы постараемся взять лучшие практики со всего мира, но, внедряя их, набьем еще больше шишек. Наиболее эффективный путь для России — это тесный диалог законодателей и бизнеса для достижения общих целей на взаимовыгодных условиях», — подчеркивает эксперт.

Екатерина Лисовская, генеральный директор отельного оператора PLG, отмечает, что сейчас на рынке существует две тенденции: создание собственной управляющей компании и привлечение международного оператора. Если у девелопера есть планы по развитию нескольких апарт-отелей, двух и более, целесообразно создавать собственного отельного оператора. В этом случае может быть обеспечена экономическая эффективность бизнеса за счет грамотного управления: загрузки номерного фонда, эксплуатации, перераспределения ресурсов и персонала, когда это необходимо.

Для решения имиджевых задач на внутреннем и международном рынке некоторые компании привлекают к управлению сильные международные бренды. «Больших финансовых перспектив для собственника сейчас в таком сотрудничестве мы не видим. Международные операторы, управляющие за рубежом именно апарт-отелями, а не классическими гостиницами, в России не широко известны», — добавляет госпожа Лисовская. При этом, по мнению Сергея Ногай, генерального директора ООО «Пулково Скай», известный бренд и истории успеха пока все же вызывают больше доверия у инвестора, однако российские девелоперы перенимают опыт у коллег и выстраивают свои перспективные управляющие компании. ■

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ВЫХОДЯТ В ЛИДЕРЫ

В 2020 ГОДУ ОБЩИЙ ОБЪЕМ МИРОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ СОСТАВИЛ \$720 МЛРД, ИЗ КОТОРЫХ НА ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ ПРИХОДИТСЯ \$232 МЛРД, ЧТО ПОЧТИ НА 30% МЕНЬШЕ УРОВНЯ 2019 ГОДА, НО НА 9% ВЫШЕ СРЕДНЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ. ДЕНИС КОЖИН

В 2021 году четверть состоятельных частных инвесторов во всем мире планирует инвестировать в коммерческую недвижимость и 21% — в России и СНГ. Такие данные содержатся в обзоре The Wealth Report 2021 международной консалтинговой компании Knight Frank. С 2019 года лидеры в структуре инвестиций в коммерческую недвижимость по типу инвестора не изменились. Так, во всем мире \$329 млрд пришлось на институциональных инвесторов, во втором месте частные инвесторы — \$232 млрд, замыкают тройку инвестиционные трасты — \$98 млрд. За год объем вложений всех трех типов инвесторов в сегмент снизился почти на 30%.

В 2020 году 38% вложений частных инвесторов пришлось на апартаменты (\$89 млрд), 26% — на офисы (\$59 млрд) и 15% — на объекты индустриальной и складской недвижимости (\$34 млрд), которые закрывают тройку наиболее привлекательных сегментов, обойдя ритейл.

Максимальный объем международных и внутренних частных инвестиций привлек рынок США — \$141,7 млрд, из которых 97% — локальные инвесторы. В тройке лидеров по странам также Германия — \$11,1 млрд, вложенных в недвижимость сверхбогатыми людьми, из которых 67% обеспечили внутренние инвестиции, и Великобритания — \$10,6 млрд, где только 47% было проинвестировано местными ультрахайнетами. В большинстве стран наибольшая часть финансовых потоков ожидаемо являлась внутренними инвестициями.

Виктория Ормонд, партнер, руководитель международного департамента финансовых рынков и инвестиций Knight Frank, говорит: «Существует ряд факторов, которые будут определять ситуацию на мировых рынках в течение 2021 года. Первый заключается в инвестировании в крупные, относительно ликвидные и прозрачные рынки, способные

привлечь глобальные финансовые потоки. Второй — в связи с ограничениями на перемещения и путешествия, действующими в той или иной степени по всему миру, частные инвесторы продолжают присматриваться к недвижимости на местных рынках, которые в обычных обстоятельствах испытывают серьезную конкуренцию с зарубежными активами. Помимо этого, ультрахайнеты все чаще ведут деятельность, соответствующую принципам ответственного инвестирования (ESG), — устойчивое развитие стало особенно важным во время пандемии».

Алекс Джеймс, партнер, руководитель направления консультирования частных клиентов Knight Frank, утверждает: «Коммерческая недвижимость обеспечивает инвесторам относительно высокий и стабильный доход, потенциальный рост стоимости капитала и возможности для диверсификации. Все это — ключевые факторы сохранения благосостояния для будущих поколений и защиты от негативного воздействия пандемии. В 2021 году возродился оптимизм в отношении того, что по мере сокращения ограничений на перелеты и внедрения программ вакцинации частный капитал будет стремиться к увеличению своей доли на знакомых рынках и сосредоточится на секторах с надежными долгосрочными показателями».

В России, несмотря на негативные ожидания игроков рынка в начале пандемии, объем инвестиций в коммерческую недвижимость достиг 257,8 млрд рублей — всего на 8% ниже показателя годом ранее.

Доля иностранных инвесторов стала минимальной с 2008 года, снизившись на 12 п. п. год к году до рекордно низких 6% против традиционных 15–25%. Корректировке показателя способствовало рекордное падение цен на нефть в первом полугодии, анонсированный налог 15% на доходы иностранных компаний, выводимые за границу, и, конечно, неопределенность в связи с пандемией. По прогнозам экспертов Knight Frank, в 2021 году и в следующие несколько лет показатель не будет превышать 10% от общего объема инвестиций.

Алексей Новиков, управляющий партнер Knight Frank Russia, отмечает: «В отличие от динамики, наблюдавшейся в 2020 году на мировых рынках капитала, активность инвесторов в России оказалась достаточно высокой. Сдержанное падение объемов на 8% при конъюнктуре рынка прошлого года в основном обусловлено высокой активно-

ОБЪЕМ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПО СЕГМЕНТАМ

СЕКТОР РЫНКА	2020 ГОД, \$МЛРД	ДОЛЯ В 2020 ГОДУ	2019 ГОД, \$МЛРД	ДОЛЯ В 2019 ГОДУ
АПАРТАМЕНТЫ	88,9	38%	122	36%
ОФИСЫ	59,2	26%	85	25%
ИНДУСТРИАЛЬНАЯ И СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	34	15%	42	13%
РИТЕЙЛ/СТРИТ-РИТЕЙЛ	27,7	12%	45	13%
ГОСТИНИЦЫ	13	6%	28	8%
ДОМА ПРЕСТАРЕЛЫХ/УХОД ЗА ПРЕСТАРЕЛЫМИ	7,1	3%	9	3%
ЖИЛЫЕ КОНДОМИНИУМЫ	1,9	1%	3	1%

ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT 2021

ИНВЕСТИЦИИ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

ТИП ИНВЕСТОРА	2020 ГОД, \$МЛРД	2019 ГОД, \$МЛРД	ГОДОВАЯ ДИНАМИКА, ИЗМЕНЕНИЕ В 2020 ГОДУ	ОТНОСИТЕЛЬНО СРЕДНЕГО ОБЪЕМА ЗА 10 ЛЕТ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ	329,3	460,5	-28%	-6%
ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ/НЕ ТОРГУЮТСЯ НА БИРЖЕ	231,9	333,3	-30%	9%
КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ ТОРГУЮТСЯ НА БИРЖЕ/ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ТРАСТЫ	98	137,2	-29%	-35%
ПОЛЬЗОВАТЕЛИ/ПРОЧИЕ	33,5	38,5	-13%	0%
НЕИЗВЕСТНО	27,2	26,5	3%	27%

ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT 2021

стью девелоперов, которые в период неопределенности пополняли свой земельный фонд для будущих проектов. Отдельно стоит отметить активность инвестиционных фондов, привлекающих средства частных инвесторов: развитие такого формата говорит о постепенном формировании возможностей для небольших частных инвесторов по выходу на рынок коммерческой недвижимости. В следующие несколько лет ожидается тренд на развитие инструментов инвестирования для физических лиц, как это происходит с рынком акций, а значит, объемы частных инвестиций в коммерческую недвижимость России будут расти».

По абсолютному значению инвестированных средств в коммерческую недвижимость России первое место заняли площадки под девелопмент (49%), далее следуют офисы (27%) и складская недвижимость (16%). При этом лидером роста доли инвестированных средств стал складской сегмент: зафиксировано увеличение в восемь раз по сравнению с 2019 годом из-за возросшей заинтересованности инвесторов, в том числе и крупных российских инвестиционных фондов.

Согласно опросу The Wealth Report Attitudes Survey 2021, в 2020 году наиболь-

шую долю в инвестиционном портфеле ультрахайнетов всего мира занимали офисная недвижимость (20%), частный арендный сектор (23%) и ритейл (9%). Интересы частных инвесторов России и стран СНГ схожи с мировой ситуацией: наиболее востребованы офисы (25%), частный арендный сектор (16%), а также площадки под девелопмент и объекты торговой недвижимости — на них приходится по 12% в усредненном портфеле российского ультрахайнета.

Самыми перспективными частные инвесторы всего мира считают объекты индустриальной и складской недвижимости — в совокупности на них приходится 45% (40% в России и СНГ), частный арендный сектор — 32% и площадки под девелопмент — 24%. Четверть российских ультрахайнетов считает интересными ритейл и еще 21% — площадки под девелопмент.

В 2021 году четверть инвесторов всего мира планирует инвестировать в коммерческую недвижимость, в России и СНГ показатель достигает 21% — наименьшая доля среди опрошенных. Самыми активными инвесторами могут стать ультрахайнеты Северной Америки (30% выразили желание вкладывать средства в данный сектор), Европы (29%) и Великобритании (27%). ■

ДОЛЯ КАЖДОГО СЕГМЕНТА В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПОРТФЕЛЕ В 2020 ГОДУ

СЕКТОР	ДОЛЯ РЕСПОНДЕНТОВ, ВЫБРАВШИХ КАЖДУЮ ПОЗИЦИЮ	
	РОССИЯ И СНГ	В СРЕДНЕМ ПО МИРУ
ОФИСЫ	25%	20%
ОТЕЛИ И ИНДУСТРИЯ ДОСУГА	9%	8%
РИТЕЙЛ	12%	9%
ЛОГИСТИКА	7%	5%
ИНДУСТРИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	4%	6%
ИНФРАСТРУКТУРА	1%	2%
ОБРАЗОВАНИЕ	1%	2%
СТУДЕНЧЕСКОЕ ЖИЛЬЕ	3%	2%
ПЕНСИОННАЯ СФЕРА	4%	4%
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ	3%	2%
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	1%	3%
ЧАСТНЫЙ АРЕНДНЫЙ СЕКТОР	16%	23%
ПЛОЩАДКИ ПОД ДЕВЕЛОПМЕНТ	12%	8%
ДРУГОЕ	3%	3%

ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT 2021

КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СДЕЛКИ В 2020 ГОДУ

ОБЪЕКТ	СЕКТОР	РЕГИОН	ПОКУПАТЕЛЬ	СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЯ	ДИАПАЗОН ЦЕН В ВАЛЮТЕ СДЕЛКИ
БЦ SKYLIGHT	ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	МОСКВА	N/A	РОССИЯ	13-15 МЛРД
«РНК ПАРК ВЕШКИ»	СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	МОСКВА	СБЕРБАНК — АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС	РОССИЯ	9-10 МЛРД
ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ ПРОЕКТ НА ТЕРРИТОРИИ МОСКОВСКОГО ТРУБОЗАГОТОВИТЕЛЬНОГО КОМБИНАТА	ПЛОЩАДКИ ПОД ДЕВЕЛОПМЕНТ	МОСКВА	ПИК	РОССИЯ	8-10 МЛРД
БЦ DIAMOND HALL	ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	МОСКВА	СБЕРБАНК — АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС	РОССИЯ	7-8 МЛРД
«ОРИЕНТИР СЕВЕР-1»	СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	МОСКВА	РФИ И MUBADALA (PLT)	ОАЭ/РОССИЯ	7-8 МЛРД
УЧАСТОК НА КОЛЬСКОЙ УЛИЦЕ И КРОНШТАДСКОМ БУЛЬВАРЕ	ПЛОЩАДКИ ПОД ДЕВЕЛОПМЕНТ	МОСКВА	CAPITAL GROUP	РОССИЯ	5,5-6,5 МЛРД

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK RESEARCH

ПРИБОЩИТЬСЯ К ЭЛИТНОМУ КРУГУ

УЖЕ В ТЕЧЕНИЕ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ В ПЕТЕРБУРГЕ СОХРАНЯЕТСЯ ДЕФИЦИТ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ПРИ ЭТОМ В ПРОШЛОМ ГОДУ ПРЕДЛОЖЕНИЕ РЕКОРДНО СОКРАТИЛОСЬ НА 20%. УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ», ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЬ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, ОБСУДИЛИ, КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РЫНОК В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ, ПОГОВОРИЛИ О ПРИЧИНАХ ПОЯВЛЕНИЯ ВЫСОКОКЛАССНЫХ ПРОЕКТОВ В ОКОЛОЦЕНТРАЛЬНЫХ ЛОКАЦИЯХ И ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В ПОРТРЕТЕ ПОКУПАТЕЛЯ, А ТАКЖЕ О ТОМ, ПОЧЕМУ ТАК ВАЖНО ОЩУЩАТЬ СЕБЯ ЧАСТЬЮ ОСОБОЙ ОДНОРОДНОЙ СРЕДЫ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Предложение на рынке элитной недвижимости в Петербурге сокращается: за прошлый год количество жилья элит-класса уменьшилось на 20%, что является рекордным показателем за последние восемь лет. «Причины для приобретения элитной недвижимости в 2020 году были несколько иными, чем мы привыкли. Конечно, сыграли свою роль снижение ставки по депозитам и бегство от рубля в нестабильных экономических условиях. Но были еще и другие важные аспекты», — отметил Леонид Рысев, генеральный директор компании VipFlat.

По его словам, многие клиенты в 2020 году, помимо сохранения денег, захотели большего комфорта: например, наличия второй гардеробной. Вторая причина — это желание жить в квартирах большего метража. «Петербургцы всегда отличались скромностью. Владея достаточными для покупки элитного жилья средствами, они могут жить в морально устаревших домах, не соответствующих их уровню. У них нет желания „красиво показать себя“. Однако пандемия заставила их довольно долгое время находиться в своих домах, и они почувствовали, что им нужен объем, больше места», — рассуждает господин Рысев. Третья причина, которую обозначил эксперт, касалась социального статуса соседей. «Многие говорили, что хотят жить с принципиально другими людьми, которые приносили бы позитивные эмоции», — добавил он.

Сергей Мохнар, директор департамента развития ГК «ПСК», солидарен с коллегой в том, что, приобретая элитную недвижимость, покупатели получают, помимо простора и комфорта, особый статус, ощущение причастности к истории места. «В этом сегменте особенно важно ощущать себя частью особой однородной среды, знать в лицо соседей, а некоторых даже по именам», — подчеркивает господин Мохнар. Константин Гриценко, коммерческий директор холдинга РСТИ («Росстройинвест»), замечает, что возросла доля покупок элитных квартир с целью инвестирования. «Из-за низкой ипотечной ставки доля ипотеки в премиум-сегменте выросла вдвое», — уточняет он.

Изменился также и портрет покупателя, замечают участники рынка. Так, например, если еще несколько лет назад продавцы знали покупателей элитной недвижимости, среди которых были директора и владельцы бизнеса, то сейчас ситуация иная. «Многим удалось за довольно короткий срок заработать серьезные деньги, играя на бирже, занимаясь криптова-



УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА КОНСТАТИРОВАЛИ, ЧТО ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ СЕГОДНЯ — ЭТО ОДНОВРЕМЕННО СПОСОБ САМОВЫРАЖЕНИЯ, СТАТУС, НАДЕЖНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, А ТАКЖЕ БЕЗОПАСНОСТЬ

лютой. Такие люди зачастую непубличны и поэтому нам незнакомы», — поясняет господин Рысев. По его словам, такие люди порой даже не осознают свои возможности приобщиться к элитному кругу. «И наша задача в этом им помочь», — указывает эксперт.

Господин Мохнар уточняет, что для покупателей, имеющих возможность приобрести элитные квартиры, не всегда важно получить от своей недвижимости сразу весь набор характеристик: свежий воздух, близость парка или речки. «Состоятельные люди в большинстве случаев являются собственниками загородных домов, поэтому, приобретая квартиру, они не ищут в ней преимуществ жизни в пригороде», — объясняет он.

РАСШИРЕНИЕ ГЕОГРАФИИ Элитная недвижимость сегодня — это одновременно способ самовыражения, статус, надежный финансовый инструмент, а также безопасность и творческая реализация, считает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers. «Рынок не стоит на месте: сейчас он затоварен с точки зрения вторичной недвижимости неликвидными проектами, которые не продаются и морально устарели. Они создавались на пике рынка, когда казалось, что локация — уже достаточный фактор для того, чтобы потратить \$1–2 млн», — считает эксперт. По ее мнению, в настоящее время рынок высококлассного жилья движется к тому, что одной локации становится не-

достаточно, чтобы покупатели расстались со своими деньгами. «Ведь основными составляющими удачной покупки являются надежность и ликвидность актива», — добавляет она.

По данным Colliers, в 2020 году на рынке появился только один элитный проект в Адмиралтейском районе Петербурга. В премиум-классе предложения больше — 25% от общего объема в штуках, в основном они сосредоточены в Петроградском районе. «Самое серьезное увеличение наблюдается в бизнес-сегменте, занимающем 40% в общем объеме высококлассных объектов. И они представлены на Васильевском острове, в Красногвардейском, Московском и Приморском районах», — замечает госпожа Конвей, добавляя, что сейчас проекты высокого класса могут появляться практически где угодно — начиная от аэропорта и заканчивая Каменкой. В прошлом году из 330 га земли, приобретенной девелоперами (что стало феноменальным показателем за последние годы), примерно 10% относилось к небольшим участкам в околоцентральных локациях, куда можно «посадить» дом на 10–20 тыс. кв. м.

Господин Мохнар убежден, что увеличению числа элитных и премиальных проектов будет способствовать инициатива властей по восстановлению девелоперам возможности реконструировать памятники архитектуры, которых немало в Петербурге. «Однако зачастую из-за вмешательства некомпетентных активистов они

годами стоят полуразрушенные, а могли бы полностью преобразиться. Уверен, что ответственность за их судьбу должна лежать не на градозащитниках, а на представителях профессионального сообщества», — делится мнением эксперт.

ВЫСОКИЕ ТЕНДЕНЦИИ Говоря о тенденциях на рынке недвижимости элитного класса, госпожа Конвей упоминает, что на первый план выходят концептуальные характеристики объекта. Один из таких трендов — брендированные резиденции. «Если бренд девелопера усилен брендом международного гостиничного оператора, тогда это будет двойная заявка на победу», — подчеркивает она. Так, в мире насчитывается около 76 тыс. таких резиденций в 517 проектах, 63% из которых находится в городской черте. Среди основных игроков — Marriott (31%), Four Seasons (10%), Hyatt (7%). «За последние десять лет сектор брендированных резиденций вырос на 170%. При этом 2020 год стал рекордным: появилось более 100 проектов по всему миру», — рассказывает эксперт, добавляя, что в России их одиннадцать, а премия за бренд в них составляет 20–29%. Также нельзя забывать и про интерес к «трофейной» недвижимости, продолжает госпожа Конвей. «Речь идет об абсолютно уникальных по характеристикам объектах, не имеющих аналогов, где присутствует историческая составляющая, серьезно добавляющая к стоимости. Обычно такие объекты реализуются через закрытые продажи», — объясняет эксперт.

По словам господина Гриценко, покупатель сейчас обращает внимание на дополнительные услуги в рамках элитного комплекса. «Так, например, в нашем московском проекте Eleven есть ресторан, экомаркет, детский клуб и фитнес-центр», — перечисляет он.

Господин Гриценко также считает яркой тенденцией появление на рынке элитных квартир с полной отделкой или с white box. «По данным Knight Frank, если в 2018-м их доля составляла в Москве 31%, в 2019-м — 54%, то в 2020 году — уже 60%. Таким образом, предложение выросло в два раза», — констатирует господин Гриценко, добавляя, что в структуре спроса она составила 23; 35 и 61% соответственно. «Пока что эти цифры касаются Москвы. До Петербурга этот тренд дойдет в течение следующих двух-трех лет. Люди устали от ремонтов, особенно те покупатели, кто приобретает уже не первую квартиру. Тем более что премиальный ремонт зачастую занимает несколько лет», — говорит он. ■

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСКА НА ГАЗЕТУ «КОММЕРСАНТЪ»

Ищите нас в официальном каталоге Почты России
«Подписные издания»

Коммерсантъ (понеделник-пятница)

П5554 - на полугодие

П5547 - на любой срок

Коммерсантъ (суббота)

П4672 - на любой срок

Вы также можете обратиться
в агентства альтернативной подписки:

— ООО «СЗА „Прессинформ“» (тел. 337-16-26),

— ООО «Урал-Пресс СПб» (тел.: 378-66-44, 677-32-07).

**ПОДПИСЫВАЕМСЯ ПОД КАЖДЫМ СЛОВОМ.
ПОДПИШИТЕСЬ И ВЫ.**

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

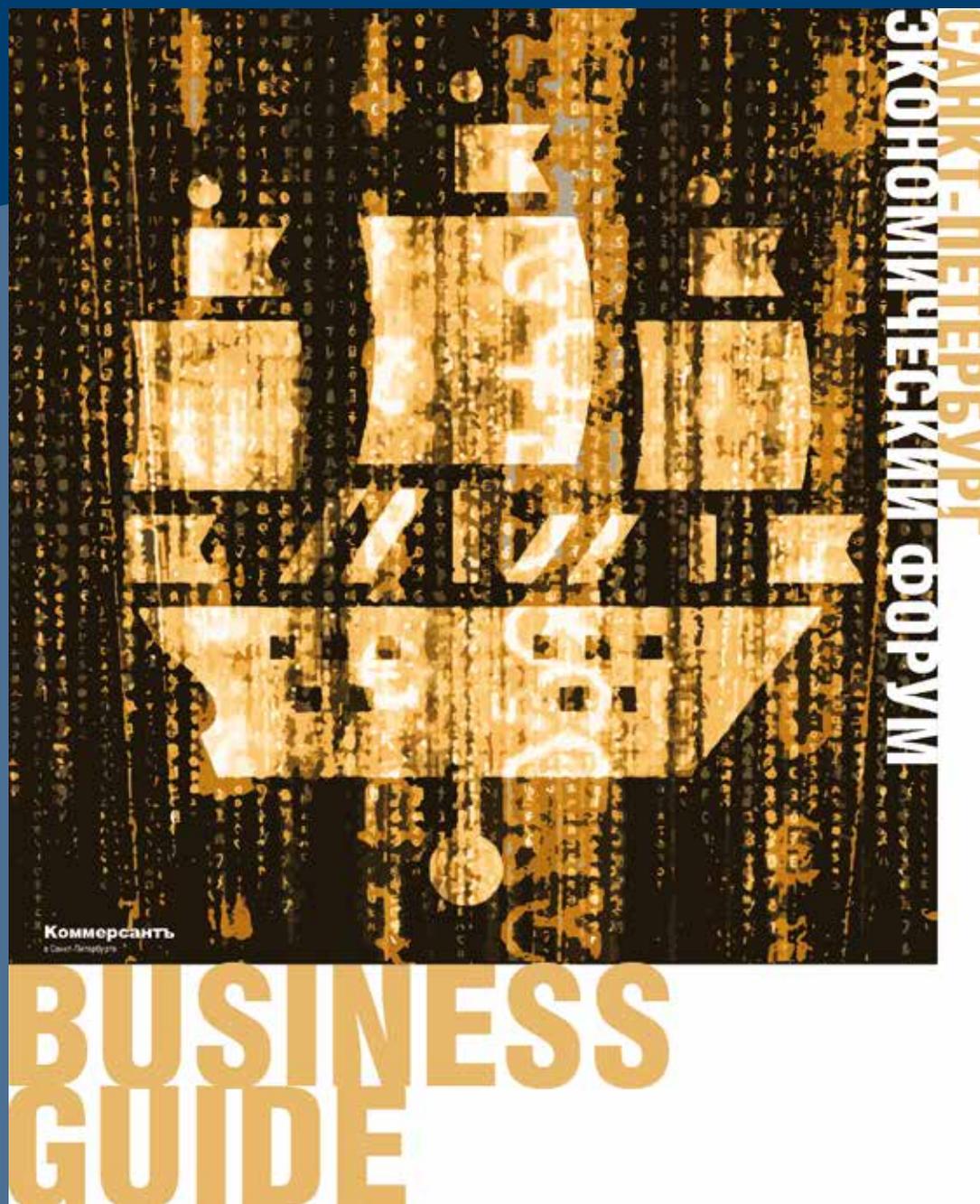
Коммерсантъ

ПРОЕКТ СЕРИИ
BUSINESS GUIDE —
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ».

Со страниц приложения читатель сможет узнать о темах, которые прозвучат на Петербургском международном экономическом форуме в 2021 году, что нового внесено в программу форума и какие важные вопросы развития Российской Федерации будут рассмотрены.

Распространение — вместе с газетой «Коммерсантъ», а также ежедневно на территории проведения Петербургского международного экономического форума в конгрессно-выставочном центре «Экспофорум»:

- на стойках для прессы;
- в брендированной зоне «Коммерсантъ ФМ»;
- в официальных автомобилях форума;
- на стендах наших партнеров.



ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

3 июня 2021 года

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325-85-96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru