

# AVENIR

СЕТЬ СЕРВИСНЫХ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ

## ПРОДАЖИ ОТКРЫТЫ

Представляем новый проект группы компаний «ПСК» – сеть апарт-отелей AVENIR. Это ультрасовременная доходная недвижимость в наиболее востребованных локациях Санкт-Петербурга. Ключевое преимущество сети AVENIR – отличная транспортная доступность и расположение в районах с высокой деловой и туристической активностью.



Сеть апарт-отелей AVENIR объединяет три инвестиционных проекта в сегменте сервисных апартаментов, предлагая владение доходной недвижимостью с профессиональным управлением.



РЕКЛАМА

**ПСК** ВОЗВОДИМ ДОМА  
СТРОИМ БУДУЩЕЕ

| 640-38-38



## / MOSKOVSKY

**MOSKOVSKY AVENIR** — апарта-отель в Московском районе в 10-ти минутах пешком от станции метро «Фрунзенская». Относится к сегменту Upscale.

В проекте 318 апартаментов от 25 до 53 м<sup>2</sup> включая апартаменты категории Deluxe и номера с отдельными спальнями Junior Suite. Средняя площадь апартамента составляет 30 м<sup>2</sup>. Юниты сдаются с полной отделкой «под ключ».

**Ввод в эксплуатацию IV квартал 2022 г.**



## / PUTILOV

**PUTILOV AVENIR** — апарта-отель в Кировском районе в 3-х минутах пешком от станции метро «Кировский завод». Относится к сегменту Upper-Midscale.

В проекте 336 апартаментов от 20 до 37 м<sup>2</sup>, в том числе номера повышенной комфортности Deluxe. Средняя площадь апартамента составляет 21 м<sup>2</sup>. Все юниты сдаются с полной отделкой «под ключ».

**Ввод в эксплуатацию I квартал 2022 г.**



## / KIROVSKY

**KIROVSKY AVENIR** — апарта-отель в Кировском районе в 10-ти минутах пешком от станции метро «Автово». Относится к сегменту Midscale.

В проекте 473 апартаментов от 23 до 36 м<sup>2</sup>, включая апартаменты повышенной комфортности Deluxe. Средняя площадь апартамента составляет 25 м<sup>2</sup>. Все юниты сдаются с полной отделкой «под ключ».

**Ввод в эксплуатацию IV квартал 2022 г.**

## УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ



Деятельность по сдаче апартаментов в аренду осуществляется компанией PSK INVEST, входящей в ГК «ПСК».

Команда PSK INVEST — специалисты с опытом работы в крупных международных гостиничных сетях и действующих крупных сетевых апарта-отелях. Цель PSK INVEST заключается в обеспечении стабильной доходности инвестиций, которая рассчитывается исходя из реального опыта управления апарта-отелями.



РЕКЛАМА

ЗАСТРОЙЩИКИ: ООО «СЗ «ПОРТАЛ», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. КРОНШТАДСКАЯ, 9, К.2, ООО «СЗ «АТТИК», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. КИЕВСКАЯ, 5, К.6, ООО «СЗ «СИНЕРГИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТ», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПР. СТАЧЕК, 64, ЛИТ. А. ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ. РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОСТИНИЧНЫХ КОМПЛЕКСАХ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ОСНОВАНИИ 214-ФЗ. \*МОСКОВСКИЙ \*\*ПУТИЛОВ \*\*\*КИРОВСКИЙ \*\*\*\*АВЕНИР

СЛОЖНОСТИ СОГЛАСОВАНИЯ / 20  
ПЕТЕРБУРГСКИЕ  
ОСОБЕННОСТИ ЛЮКСА / 22  
ЭВОЛЮЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ / 27

# Недвижимость

Пятница, 25 июня 2021 №108  
(№7070 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №13–32  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Зарегистрировано в Роскомнадзоре  
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года  
**Коммерсантъ**  
в Санкт-Петербурге

# Guide

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

 **Петербургская  
Недвижимость**

РЕКЛАМА

# ВЕЩЬ ДЕТЕ

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



**SPB.KOMMERSANT.RU**

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

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ  
К ФАКТАМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ  
И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ  
TELEGRAM И FACEBOOK



**Коммерсантъ.ru**<sup>®</sup>  
в Санкт-Петербурге



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

## В ОЖИДАНИИ ЧУДА

Рынок недвижимости, очевидно, ждет замедление. Новые правила выдачи льготной ипотеки должны несколько остудить рост цен, начатый еще год назад и продолжившийся в этом году. Если до конца июня получить кредит под 6,5% годовых можно было на сумму до 12 млн рублей, то с 1 июля правила изменятся и стоимость кредита вырастет до 7% годовых, а сумма кредита сократится в четыре раза.

Понятно, что и банки, и девелоперы будут сами активно субсидировать ставку для стимулирования спроса и вряд ли кредиты станут намного дороже. Но отбор заемщиков, можно ожидать, станет более жестким. Ведь уже сейчас многие опасаются, что чрезмерный рост цен может привести к кризису. Опасность перегрева рынка из-за дешевой ипотеки увидела и Счетная палата — об этом ее представители заявили на днях.

На этом фоне прогнозы некоторых девелоперов о том, что жилье продолжит дорожать, выглядят несостоятельными. В ближайшее время предпосылок для этого нет, а подорожавшая ипотека будет способствовать негласному снижению цен. Девелоперы, правда, приводят железный аргумент: издержки компаний возросли, а значит, эти затраты будут отнесены на конечную цену и она вырастет. Однако рыночный механизм действует несколько иначе: дешевая и доступная ипотека позволяет брать больше кредитов, за счет этого на рынок приходит больше денег и цены ожидаемо растут. А удорожание ипотеки уменьшает поток средств на рынок, и предпосылок для роста цен в таких условиях нет никаких. Следовательно, компании, у которых нет резерва для сокращения маржи, просто будут уходить с рынка. Вероятно, большинство руководителей застройщиков это прекрасно понимают, но прогнозами об увеличении цен они как бы «заговаривают» рынок.

Впрочем, у девелоперов есть еще шанс на чудесное спасение. Например, если нефть продолжит дорожать или случится еще какой форс-мажор с положительным знаком. Ведь неожиданный рост цен прошлого года девелоперы тоже прогнозировали, но они были уверены, что он случится из-за повышения их издержек после перехода на эскроу-счета. Прогнозы были обоснованными, но наступившая пандемия и последовавшая льготная ипотека сделали их реальными.

## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

# КОМФОРТ-КЛАСС ПРОДОЛЖИЛ РОСТ

## РЫНОК НОВОСТРОЕК В СЕГМЕНТЕ КОМФОРТ-КЛАССА ЗА ПЕРВЫЕ ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ ГОДА ПОКАЗАЛ ДАЛЬНЕЙШИЙ РОСТ ЦЕН. ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ОНИ ВЫРОСЛИ ЕЩЕ НА 10% С НАЧАЛА ГОДА. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По итогам пяти месяцев в Петербурге было введено в эксплуатацию около 1 млн кв. м жилья. Это больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, однако пока, как говорят эксперты, на рынке сохраняется ажиотаж и жилье продолжает с рынка вымываться. Это приводит к росту цен.

Виталий Коробов, директор группы «Аквилон», говорит: «В среднем цены на жилье комфорт-класса выросли на 10% с начала года, сегодня средняя цена в этом сегменте составляет 170–190 тыс. рублей за квадратный метр». Он полагает, что темпы роста, вероятно, замедлятся, однако ждать падения не стоит. «Более того, в перспективе можно ожидать нового витка роста цен. В первую очередь из-за снижения объема предложения жилья по всей стране. Кроме того, себестоимость строительства увеличивается по объективным причинам, и все эти расходы закладываются в стоимость квадратного метра», — рассуждает эксперт.

Господин Коробов полагает, что после отмены льготной ипотеки рынок, вероятно, отреагирует снижением спроса в третьем квартале в сравнении с тем же периодом 2020 года. «Это скорее результат перехода на проектное финансирование. Сейчас сдаются дома, строительство которых началось в 2018–2019 годах, когда застройщики стремились как можно большее количество объектов ввести до начала действия закона. Сегодня рынок адаптировался к изменениям, и в предыдущие два месяца крупные игроки заявили о старте нескольких крупномасштабных проектов», — отмечает девелопер.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, также подтверждает, что в первые месяцы 2021 года цены на жилье в целом и комфорт-класс в частности продолжали расти. «Можно прогнозировать, что в середине лета цены на строящееся жилье зафиксируются на достигнутых отметках и их рост на какое-то время замедлится. Не последнюю роль в этом сыграет и увеличение предложения. С начала года на рынок вышли новые проекты. Так, у нас стартовали новые проекты в Новосаратовке, Парголово, на очереди — масштабное строительство в Каменке», — рассказывает он.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», говорит: «По итогам первого квартала предложение на рынке строящегося жилья комфорт-класса все еще остается дефицитным. Спрос в этот период был равномерно распределен между объектами, представленными в продаже. Помимо низкого объема предложения и льготной ипотеки, покупательскую активность поддерживают специальные предложения от застройщиков: например, совместные с банками программы субсидирования ипотечной ставки, когда часть процентной ставки компенсируется ком-



СЕГОДНЯ КОМФОРТ-КЛАСС В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ВВОДА ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРЕВЫШАЕТ 70%

панией, а для покупателя ставка составляет 4,5–6%. С большой долей вероятности эта практика закрепится на рынке и продолжит действовать после окончания программы господдержки».

Он признает, что жилье продолжает дорожать, по сравнению с прошлым годом сценарий глобально не изменился: остается поддержка со стороны различных ипотечных программ, растет себестоимость из-за существенного удорожания материалов и все еще присутствует дефицит предложения. За первый квартал 2021 года рост цен составил около 7%, подсчитал господин Фельдман.

«По нашим наблюдениям, спрос начинает смещаться из города к новостройкам, расположенным в ближайших пригородах Ленобласти. В первую очередь это связано с ростом стоимости квадратного метра: покупатели ищут доступные для себя варианты уже в новых локациях. Если темпы вывода новых проектов сохранятся, то рынок придет к балансу спроса и предложения к концу этого года», — указывает эксперт.

По его данным, ГК «Ленстройтрест» в первом квартале перевыполнила план продаж на 18%. «Спрос на недвижимость в наших проектах был стабильным, при этом активность покупателей немного снизилась. Мы объясняем это тем, что значительная часть спроса 2021 года была реализована в прошлом году», — говорит господин Фельдман.

Пресс-служба «Группы ЛСР» сообщила, что в первом квартале 2021 года в комфорт-классе компания вывела в Санкт-Петербурге в продажу больше предложений, чем в сопоставимый период 2020 года. «Мы продали на 63% больше квадратных метров в ЖК „Цивилизация“ по сравнению с аналогичным периодом 2020 года», — говорят в компании. Недавно «Группа ЛСР» анонсировала новый жилой комплекс комфорт-класса «Морская миля» — это единственный проект, который она реализует в Кировском районе Санкт-Петербурга.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недви-

жимость», сообщила, что за январь — март 2021 года, согласно официальной статистике, в Санкт-Петербурге в эксплуатацию введено 680 тыс. кв. м жилья, из них 72% — это комфорт-класс. В эксплуатацию введены дома, которые были выведены в продажу в 2017–2018 годах. «За этот период на рынок поступали максимальные объемы нового предложения, в том числе комфорт-класса. Как правило, наибольший объем ввода объектов приходится на последний квартал года, но в первом квартале 2021 года уже сдано 25–35% от годового объема ввода предстоящих периодов в сегменте комфорт», — говорит она.

По словам госпожи Трошевой, с 2019 года наблюдается увеличение числа объектов комфорт-класса в структуре вывода новых объектов на рынок агломерации: если до 2019 года доля сегмента варьировалась в диапазоне 35–50%, то после 2019 года превышает 60%, а по итогам первого квартала 2021 года доля составила уже 69% (снижение доли объектов эконом-класса среди стартапов). Такая тенденция обусловлена улучшением характеристик новых проектов в части планировок, благоустройства, архитектурного решения.

Кроме того, в 2021 году и на пригородных территориях наметилась тенденция к росту проектов комфорт-класса: в продажу поступили качественные проекты, которые по характеристикам сопоставимы с объектами комфорт-класса в городских популярных локациях. В городе более половины нового предложения (58%) в сегменте комфорт пришлось на три района: Приморский, Красносельский и Невский. В целом по агломерации в объеме вывода новых объектов комфорт-класса наибольшую долю занимает Setl Group с долей 32%, у остальных девелоперов — не более 12%.

По состоянию на 1 апреля 2021 года средняя цена предложения в сегменте комфорт в Петербурге составляет 162,5 тыс. рублей за квадратный метр (+6,8% с начала 2021 года), 195,6 тыс. рублей в классе «комфорт+» (+7,3%), в пригородах — 116,9 тыс. рублей (+8,2%). ■

# ИНТЕРЬЕР ДОРОЖЕ ДЕНЕГ

СТОИМОСТЬ ДИЗАЙНА ИНТЕРЬЕРА В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ НАЧИНАЕТСЯ ОТ 100 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР, А ВЕРХНЕЙ ПЛАНКИ, КАК ГОВОРЯТ УЧАСТНИКИ РЫНКА, В ПРИНЦИПЕ НЕ СУЩЕСТВУЕТ. О СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ, ИЗМЕНЕНИЯХ В ПРЕДПОЧТЕНИЯХ КЛИЕНТОВ, А ТАКЖЕ О ВАЖНОСТИ ЛИЧНОСТИ ЗАКАЗЧИКА В ОФОРМЛЕНИИ ЭЛИТНОЙ КВАРТИРЫ УЗНАВАЛА МАРИЯ КУЗНЕЦОВА.

В последние десять лет в премиальном и элитном сегментах как застройщики, так и собственники недвижимости все чаще привлекают к созданию интерьеров внешних архитекторов и дизайнеров. «Давно ушли в прошлое сомнительные по дизайну и возможностям решения в стиле „все лучшее наденем сразу“. Сейчас обеспеченные люди прекрасно понимают, что качественный интерьер могут сделать только профессионалы, и полностью им доверяют», — говорит Анна Раджабова, директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум Премиум» (участник партнерской сети CBRE).

При этом разнообразие стилей дизайна, которые предлагают дизайнеры элитного жилья, значительно возросло. «Это объясняется тем, что целевая аудитория в данном сегменте рынка изменилась и расщепилась. Среднестатистический владелец дорогой квартиры в столице значительно помолодел. Так, доля покупателей в элитных новостройках возрастом от 20 до 30 лет достигла 19%. Сходные тенденции наблюдаются и на рынке недвижимости Петербурга», — замечает Мария Николаева, глава архитектурного бюро MAD Architects.

В элитном дизайне очень многое зависит от личности заказчика, подчеркивает Евгений Матвеев, основатель студии дизайна интерьеров Flats Design, член Союза дизайнеров и архитекторов. «Когда разрабатываем проект, мы ориентируемся в первую очередь на его образ жизни, вкусы и пожелания. Есть и общие особенности, функциональные и зональные, обусловленные укладом жизни состоятельных семей», — объясняет она. Например, в элитной недвижимости необходимо продумать трафик движения хозяев и прислуги, создавая интерьер таким образом, чтобы всем было удобно. «Особое внимание уделяется гардеробу — он у заказчиков элитного дизайна обширный и у каждого свои особенности. При этом часто постирочной либо нет, либо она минимальна, потому что не особенно нужна: люди пользуются услугами химчистки», — уточняет эксперт.

**МОДНЫЕ ВЕЯНИЯ** Среди всего разнообразия предлагаемых стилей наибольшей популярностью сейчас пользуются модерн, эклектика, минимализм и его различные страновые вариации, а также фьюжн, отмечают эксперты. «Указанные направления поддаются глубокой индивидуализации, что особенно ценится владельцами элитных квартир. Гигантская теоретическая база и богатый опыт работы с данными стилями позволяют трансформировать их под практически любые пожелания клиентов, не разрушая основной философии. Также эти стили тяготеют к применению дорогостоящих природных материалов со сложной фактурой поверхности», — замечает Мария Николаева.



В ЭЛИТНОМ ДИЗАЙНЕ ОЧЕНЬ МНОГОЕ ЗАВИСИТ ОТ ЛИЧНОСТИ ЗАКАЗЧИКА

По мнению Сергея Мохнаря, директора департамента развития ГК «ПСК», в последние годы у клиентов значительно изменился вкус. «Эпоха „капиталистического романтизма“ ушла в прошлое, и сейчас все реже можно увидеть ее наследие. Это сочетание несочетаемых стилей, но неизменно в самом дорогом исполнении. В таком случае стоимость интерьеров могла запросто составлять 50% и даже 100% от стоимости квартиры. А если речь шла о старом фонде, то и того выше», — говорит господин Мохнар. Современные тенденции в России похожи на западные: у нас много поклонников современной классики, колониального стиля. «Интерьер остается дорогим, но при этом не кричит об этом. Можно сказать, что желание „быть“ сместило с первого места стремление „казаться“», — заключает он. Госпожа Раджабова добавляет, что сейчас большой популярностью пользуются дизайнерские интерьеры от Ralph Lauren, Bulgari, Armani. «Они представляют собой решения, актуальные во все годы, это тот самый стиль, который никогда не выйдет из моды. Разумеется, востребован и классический дизайн, но он, конечно же, должен соответствовать трендам текущего времени», — уточняет эксперт.

Все больше в новой элитной недвижимости идет ориентир на «умный дом». «Да, он и раньше был, но не был развит на таком уровне, как сейчас. Все эти „умные“ системы интегрируют внутри помещения, и они отвечают за многие процессы в доме: открывание и закрывание дверей, разные консьерж-сервисы (когда ты можешь вызвать кого угодно, нажав на кнопку)», — делится Мария Боровская, дизайнер-архитектор, руководитель студии MBDS.

**СТАВКА НА НАТУРАЛЬНОСТЬ** В дизайне элитных квартир в первую очередь отмечается максимально высокое каче-

ство отделочных материалов, их износостойкость и экологичность. «Причем если пятнадцать лет назад квартира должна была создавать визуальный wow-эффект в глазах гостя, то сейчас хозяева такой недвижимости придерживаются тихой скромности и простоты. Именно за такой аскетичной картинкой скрывается целый мир разноплановых характеристик, которые выражаются в сложной и эксклюзивной добыче, обработке, в сотнях часов работы высококвалифицированных экспертов и ремесленников, создающих неповторимые и уникальные предметы и материалы», — рассуждает дизайнер, основатель студии Grande Familia (iRoomproject) Инна Каминская.

Для элитных интерьеров характерно большее количество натуральных материалов: камень, благородные породы дерева, аксессуары, выпускаемые штучно или очень малыми объемами. Все зависит от фантазии как самого собственника, так и разработчиков проекта. «Сейчас всем важна экологичность жилья. Кроме того, природные материалы создают определенное качество жизни — в окружении таких предметов приятнее находиться, прикасаться к ним каждый день», — отмечает госпожа Матвеев.

В последние годы использование мелиорированной (восстановленной) древесины стало одним из мощных трендов в мебелировке элитного жилья: столы, стулья, столешницы изготавливаются из мелиорированного дерева. «Предметы такого формата отлично смотрятся в самых разных пространствах — от лофтов с индустриальной тематикой до интерьеров в стиле кантри. Создание предметов из данного материала — это не только экологически чистая практика, но и способ привнести в дизайн индивидуальность, так как подобная мебель всегда бывает разной. Именно изначально несовер-

шенство каждой детали делает ее такой привлекательной», — объясняет госпожа Николаева.

Вместе с тем случаются и компромиссы. «Когда не из-за жадности, а из практичности заказчик делает выбор в пользу керлита, а не натурального камня или уникальной плитки. В итоге это всегда получается комбинация нескольких образцов. Но в любом случае, в таких интерьерах композиция выстраивается за счет комбинирования различных вариантов отделки», — считает Мария Орлова, архитектор бюро «Юдин и Новиков».

**ЦЕНА ВОПРОСА** На стоимость и продолжительность ремонта влияет немало факторов. «Разумеется, все обусловлено тем, какой срок переезда установлен клиентом. Проектирование дома площадью 500 кв. м занимает где-то 6–7 месяцев, а время реализации зависит от сложности концепции и площади объекта», — рассказывают основатели студии дизайна и архитектуры Full House Design Павел Иванов и Мария Иванова-Сорокина.

«Если брать максимально быстрый вариант, то разработка дизайн-проекта и сам ремонт занимают около девяти месяцев», — указывает госпожа Раджабова. Однако обычно потенциальные покупатели никуда не спешат, и у них есть время на то, чтобы выбрать архитектора и дизайнера. «Затем примерно в течение года происходит разработка дизайн-проекта, после чего приступают непосредственно к ремонту. В итоге на работы „под ключ“ уходит полтора-два года», — говорит эксперт.

Конечная стоимость дизайна интерьера зависит от запроса клиента, нижняя граница 100–150 тыс. рублей за квадратный метр. Однако некоторые эксперты называют и большие цифры. «Стартует стоимость элитного интерьера от 200 тыс. рублей за квадратный метр, включая отделку и наполнение мебелью. Все, что ниже этой стоимости, — компромисс», — уверена госпожа Орлова.

«Элитный дизайн интерьера по цене значительно превышает дизайн интерьера для квартир более низкого класса и оценивается в среднем от 300 тыс. рублей за квадратный метр площади помещения. Далее по ценам можно уходить в бесконечность. Например, одна маленькая банкетка или этажерка у входа может стоить сотни тысяч рублей, а домашний кинотеатр — десятки миллионов», — уточняет Инна Каминская.

При этом, по мнению Леонида Рысева, генерального директора компании VipFlat, в эксклюзивных вариантах от 250 тыс. рублей за «квадрат» в дальнейшем на такую квартиру найти покупателя будет довольно затруднительно. «Она должна быть уникальна, и ее статус должен соответствовать столь дорогому интерьеру», — считает он. ■



# Svetlana Park

БИЗНЕС-КЛАСС  
МАНЧЕСТЕРСКАЯ УЛ.



Метро «Удельная»  
15 минут пешком



Дом среди парков  
«Сосновка» и «Удельный»



Закрытые дворы  
«без машин»

## РАССРОЧКА НА 4 ГОДА



**Петербургская  
Недвижимость**

**SetlGroup**

**33-55555**  
elita-spb.ru

Предложение действительно с 01.06.2021 по 31.07.2021. Предложение «Рассрочка на 4 года. Платеж раз в год» действительно при условии заключения Договора участия в долевом строительстве в отношении квартиры любого метража в ЖК Svetlana Park с использованием рассрочки. Рассрочка предоставляется Застройщиком: 5 равных взносов, по 20% от цены договора каждый, один раз в год, в течение 4 лет с даты заключения Договора, заключительный взнос вносится до 25 октября 2024 года. Внесение 1-го взноса осуществляется открытием аккредитива в течение 5 банковских дней с даты подписания Договора. Количество квартир ограничено. ЖК Svetlana Park (ЖК «Светлана Парк»): СПб, пр. Энгельса, уч. 2, кадастровый номер ЗУ 78:36:0005354:1682. Застройщик ООО «Специализированный застройщик «Созидание». Проектная декларация на сайте ЕИСЖЗ (наш.дом.рф). Подробности предложения по тел.: +7 (812) 33-55555. Реклама

# СЛОЖНОСТИ СОГЛАСОВАНИЯ

**БУМ МАНСАРДОСТРОЕНИЯ ПЕТЕРБУРГ ПРОХОДИЛ ДВАЖДЫ — В 1990-Е И 2000-Е ГОДЫ. В ТО ВРЕМЯ УЗАКОНИТЬ МАНСАРДУ БЫЛО ГОРАЗДО ПРОЩЕ, ЧЕМ СЕЙЧАС, ИЗ-ЗА ПРОБЕЛОВ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И РАЗЛИЧНОГО РОДА ФАЛЬСИФИКАЦИЙ. В СЕГОДНЯШНИХ РЕАЛИЯХ ЭТО СДЕЛАТЬ ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО, А УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИЕ МАНСАРДНЫЕ КВАРТИРЫ НЕ ВЫЗЫВАЮТ БОЛЬШОГО АЖИОТАЖА У ПОКУПАТЕЛЕЙ. ОДНАКО БЛАГОДАРЯ НАЛЕТУ ЭКСКЛЮЗИВНОСТИ И РОМАНТИЧЕСКОМУ ФЛЕРУ НА НИХ ВСЕ ЖЕ НАХОДЯТСЯ ЛЮБИТЕЛИ — В ОСНОВНОМ ЛЮДИ ТВОРЧЕСКИХ ПРОФЕССИЙ, ПРЕДПОЧИТАЮЩИЕ СВОБОДУ ДИЗАЙНЕРСКОЙ МЫСЛИ.** МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

В настоящее время на мансарды приходится примерно 1–1,5% от общей жилой площади в городе. «Сейчас строительство мансард в старом фонде не очень активно, а в новых зданиях обычно встречается в дорогой недвижимости с периодическими исключениями из сегмента комфорт-класса», — говорит Сергей Мохнар, директор департамента развития ГК «ПСК».

По словам Ирины Курильской, старшего юриста практики разрешения споров и юридического сопровождения «ССП-Консалт», в 1990-х и 2000-х годах согласовать мансарды было проще, так как действующее на тот момент законодательство содержало ряд пробелов. Кроме того, были более распространены случаи фальсификации решений общих собраний собственников помещений в доме. «Также административная практика была такова, что в ряде случаев согласующие государственные органы сквозь пальцы смотрели на некоторые технические нарушения в проекте», — говорит Алексей Агеев, партнер юридической фирмы Ru.Courts. Наконец, раньше собственники квартир, ТСЖ, ЖСК и управляющие компании проявляли меньшую активность по выявлению незаконно присоединенных или измененных помещений. «На текущий момент процедура согласования строго регламентирована. Реконструкция должна осуществляться строго в соответствии с предписаниями закона», — указывает госпожа Курильская.

Вместе с тем вопрос о том, каким образом можно легально оформить права на мансарду, интересует многих владельцев жилья, расположенного на последних этажах, и сейчас. Специальная процедура оформления прав на мансарды действующим законодательством не предусмотрена, поэтому тем, кто заинтересован в легализации таких объектов, необходимо руководствоваться общими требованиями жилищного и градостроительного законодательства. «Однако несмотря на наличие легальной возможности оформления прав на мансардные помещения, ее практическая реализация во многих случаях существенно затруднена», — объясняет Юрий Нефедов, старший юрист АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры».

С юридической точки зрения мансарда представляет собой чердачное помещение, которое в силу жилищного законодательства относится к общедомовому имуществу, то есть является общей собственностью жильцов. «Для того чтобы часть чердачных помещений вошла в состав помещений одного из жильцов (в результате чего, как следствие, уменьшится размер общего имущества), необходимо получить согласие всех собственников помещений в доме, что на практике может быть трудноосуществимо, особенно если говорить о многоквартирных домах с большим количеством жильцов», — продолжает господин Нефедов. Поэтому попытки оформить в собственность часть чердака или подвала часто заканчиваются уже на данном этапе.

**ПОСТОЯННОЕ ВРЕМЕННОЕ** По закону в отношении мансардного помещения можно оформить право временного владения и пользования (аренду) — для этого достаточно двух третей от общего числа голосов на собрании, но по понятным причинам такой вариант оформления прав на мансарды не вызывает большого интереса.

Для производства работ по включению мансарды в состав помещений, принадлежащих конкретному лицу, и последующего оформления прав потребуются согласовать проведение перепланировки по правилам ЖК РФ. «При этом, если по своим характеристикам такие работы могут быть квалифицированы как реконструкция (к примеру, работы затрагивают несущие строительные конструкции либо в результате работ изменяется высота дома), то для их выполнения необходимо будет оформлять разрешение на реконструкцию, а затем проходить процедуру ввода в эксплуатацию в соответствии с градостроительным законодательством», — уточняет эксперт. Желаям обустроить мансарду в историческом центре Петербурга следует также учитывать ограничения, предусмотренные законодательством об охране объектов культурного наследия.

Таким образом, сложность процедур, связанных с оформлением прав на мансардные помещения, нередко провоцирует желание произвести работы без прохождения всех этапов в надежде на их

легализацию постфактум, в том числе в судебном порядке. «Однако в том случае если недобовольный жилец (или ТСЖ, ЖСК, управляющая компания) решит вернуть самовольно занятую мансарду в исходное состояние, судебная и административная практика будет на их стороне. В подавляющем большинстве случаев собственники верхней квартиры обяжут вернуть мансардный этаж в исходное состояние за свой счет. Кроме того, развивается практика присуждения судебной неустойки за неисполнение такого рода требований», — объясняет господин Агеев.

**НА ЛЮБИТЕЛЯ** У квартир с мансардами у Петербурге есть любители, тем более что это квартиры на верхних этажах, с элементом эксклюзивности. По словам Катерины Соболевой, вице-президента Besar Asset Management, большую популярность такие объекты получили благодаря нестандартному, романтическому формату, отсутствию соседей сверху, а зачастую и снизу — во многих домах под мансардой располагается технический этаж. «Основные покупатели мансардных помещений — представители творческих профессий», — добавляет она. С другой стороны, видовыми характеристиками они могут похвастаться не всегда, размер окон часто небольшой, а соответственно и освещенность помещения. «Хотя здесь все очень индивидуально, каждая конкретная квартира — своя история», — замечает Михаил Гуцин, директор по маркетингу группы RBI.

Главная особенность мансарды — расположение окон на потолке, благодаря чему в помещение проникает в два раза больше солнечного света. «Отсюда вытекает и особенный подход к эксплуатации. Требуется качественная теплоизоляция, чтобы проживание было комфортным. Нужна правильная кровля, которая выдерживает морозы и хорошо изолирует звуки дождя», — указывает госпожа Соболева. Из главных плюсов мансард можно выделить локацию — обычно они находятся в центре города, свободу дизайнерской мысли, возможность создания лофт-пространства и зачастую выход на крышу. «К минусам можно отнести отсутствие лифта, который обычно не доходит до

мансардного этажа, и собственникам приходится подниматься по лестнице. Также можно отметить сложность оснащения пространства из-за скошенных стен и откосов. Плюс зачастую встречаются мансарды низкого качества и с неудобной планировкой», — добавляет она.

Несмотря на интересный формат мансардных квартир, большая часть из них находится в старом фонде и поэтому не пользуется большой популярностью у состоятельных покупателей, делится мнением Леонид Рысев, генеральный директор компании VipFlat. «Люди, которые могут позволить себе новое или реконструированное жилье, не хотят приобретать квартиры в старых домах. Любителей антиквариата очень мало. Он должен обладать выдающимися характеристиками», — заключает он.

По словам Сергея Бобашева, руководителя проекта LifeDeluxe.ru, интересных вариантов с мансардами в городе не осталось. «То, что предлагается в старом фонде, — это либо жуткие квартиры, которые требуют серьезных переделок и вложений, либо это уже переделанные квартиры — тогда они уже дорого стоят и редко появляются в продаже», — говорит он.

По мнению господина Рысева, ауру мансардных квартир можно ощутить и в новых домах высокого класса, однако там они встречаются нечасто. Артур Меркушев, директор аналитического отдела Dominfo.ru, уточняет, что в новых домах мансарды дороже, чем в старом фонде, поскольку в них не возникнет проблем с эксплуатацией благодаря использованию современных материалов и продуманным инженерным решениям. Вместе с тем застройщики возводят такие объекты довольно редко. «В большей степени это либо загородные проекты, либо объекты малой этажности — за редким исключением. На мой взгляд, это связано со специфичностью такого рода планировок и с не самым активным спросом со стороны покупателей. Например, в ЖК „Эдельвейс“ в Коломягах весь четвертый этаж был мансардным. Продавался он очень долго, соответственно, со временем застройщику пришлось уменьшить стоимость. Аналогичная ситуация была и в ЖК „На берегу“», — отмечает Катерина Соболева. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

С ЮРИДИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МАНСАРДА ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ЧЕРДАЧНОЕ ПОМЕЩЕНИЕ, КОТОРОЕ В СИЛУ ЖИЛИЩНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОТНОСИТСЯ К ОБЩЕДОМОВОМУ ИМУЩЕСТВУ, ТО ЕСТЬ ЯВЛЯЕТСЯ ОБЩЕЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ ЖИЛЬЦОВ

# ДОМ С ОСОБЫМ СТАТУСОМ

В ЦЕНТРАЛЬНОМ РАЙОНЕ ПЕТЕРБУРГА ОСТРО ОЩУЩАЕТСЯ ДЕФИЦИТ ПЯТЕН ПОД ЗАСТРОЙКУ. СВОБОДНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ОСТАЛОСЬ, А НОВЫЕ ВЫЗЫВАЮТ БОЛЬШОЙ ИНТЕРЕС СО СТОРОНЫ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В ПРОДАЖЕ ЛИШЬ ЕДИНИЧНЫЕ ЛОТЫ В ЭЛИТНЫХ ДОМАХ, СДАЧА КОТОРЫХ СОСТОИТСЯ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ. ПРИ ЭТОМ КВАРТИРЫ В ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ, ЗАПЛАНИРОВАННЫХ К ВЫВОДУ НА РЫНОК В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ, БУДУТ ВЫСТАВЛЯТЬСЯ ПО ЗНАЧИТЕЛЬНО БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ ЦЕНЕ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Дефицит элитной недвижимости в Петербурге сохраняется уже на протяжении нескольких лет. В первую очередь это связано с практически полным отсутствием пятен под застройку в традиционных для жилья высокого класса районах — Центральном и Петроградском. «Земельный участок под элитный проект должен соответствовать ряду параметров: находиться в качественной локации, иметь благоприятное окружение и хорошую транспортную доступность. Исторический центр или граничащие с ним локации могут рассматриваться под строительство жилья высокого класса», — говорит Александр Андрианов, первый вице-президент GloraX.

При этом большинство таких участков было разобрано девелоперами уже к середине 2000-х годов, и сейчас каждый из них буквально на вес золота. Некоторые компании даже начинают присматриваться к объектам под реконструкцию — их зачастую найти инвестору гораздо проще. Однако с такими активами тоже возникает много сложностей — реконструкция предполагает расселение, а оно может затянуться на долгие годы. Кроме того, в ряде случаев элитные проекты начинают выходить за пределы центра города, повышая статус нетрадиционной для элиты локации. Вместе с тем для формирования там своего рода элитного кластера также требуется немалое время.

«Многие хотят жить в центре, но не каждый готов тратить время и ресурсы на выкуп коммунальных квартир в старом фонде и приведение их в должный вид. Кроме того, старый фонд — это почти всегда разнородная социальная среда. Далеко не все покупатели премиального жилья готовы на такой компромисс», — продолжает господин Андрианов. Именно поэтому любой новый элитный проект, который девелоперы выводят на рынок, вызывает немалый интерес у состоятельных покупателей. По оценкам GloraX, в целом по городу доля элитного жилья на рынке новостроек составляет 8% от общего объема предложения, то есть около 126 тыс. кв. м. «Элитный сегмент представлен примерно 30 проектами, большинство из них полностью распродано, в продаже остались единичные лоты, например, в нашем клубном доме Grand House в реализации находятся последние 11 квартир», — отмечает господин Андрианов.

На фоне возрастающего спроса со стороны покупателей и вымывания ликвидного предложения участники рынка фиксируют серьезное удорожание квартир в этом сегменте. Так, по итогам первого квартала этого года, согласно исследованию международной консалтинговой



АРХИТЕКТУРНЫЙ ОБЛИК GRAND HOUSE РАЗРАБОТАН ЕВГЕНИЕМ ПОДГОРНЫМ, ГЛАВНЫМ АРХИТЕКТОРОМ И ОСНОВАТЕЛЕМ СТУДИИ «ИНТЕРКОЛУМНИУМ»

компании Knight Frank, Санкт-Петербург вошел в десятку городов мира по росту цен на элитную недвижимость. Он составил 13,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Сейчас город занимает шестое место в рейтинге, а годом ранее был на 43-м с отрицательной динамикой цен (-3%). Аналитики прогнозируют и дальнейшее увеличение стоимости элитного жилья в центральных локациях Петербурга по итогам текущего года, предполагая, что новые проекты, которые поступят в продажу, будут выходить со значительно более высокой ценой.

Причисление того или иного проекта к элитному сегменту в значительной степени определяется локацией и его видовыми характеристиками. Среди других не менее важных параметров — нужное количество квартир для этого сегмента, грамотная планировка, соотношение размеров и функций квартир, премиальные материалы (натуральный камень, дорогие породы древесины в отделке входных групп), красивое дворовое пространство, панорамное остекление, высокие потолки, объясняет Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers.

Говоря о важных составляющих элитного жилья, Александр Андрианов выделяет приватность территории и продуманную систему охраны, авторскую архитектуру — в классическом стиле или от престижных международных бюро, а также наличие дополнительных опций в доме: от консьерж-сервиса до наличия переговорных комнат в холле.

Элитный клубный дом Grand House — один из последних проектов в высоком сегменте в Центральном районе Петербурга, находящийся в шаговой доступности от исторических и культурных достопримечательностей Северной столицы. «Явные преимущества дома — комфортное расположение в составе исторической застройки в двух минутах от Невского проспекта и в то же время в должном удалении от трафика. Важно отметить, что дом находится вблизи Старо-Невского проспекта, который известен бутиковой зоной и премиальными марками», — замечает госпожа Конвей. Кроме того, поблизости расположены престижные школы, театры, торговые галереи, рестораны, а также две станции метро — «Площадь Восстания» и «Площадь Александра Невского». ЖК Grand House является интересным проектом и ярким примером качественного редевелопмента, добавляет Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Элитному статусу соответствует и внутреннее наполнение комплекса. Приватность достигается огороженным периметром двора, контролируемым доступом в дом, наличием ресепшен в лобби, круглосуточным видеонаблюдением с удаленным доступом. Но главное — это клубный формат. Проект отличается качественной планировкой — в доме всего 259 квартир. На текущий момент покупателям все еще доступны лоты с просторными кухнями-столовыми, удобными

гардеробными и количеством санузлов, равным количеству комнат. Кроме того, для ценителей предлагаются варианты с террасой или балконами эркерного типа. «Можно выбрать как функциональные планировки, так и просторные семейные форматы», — говорит застройщик. «После заселения у жителей будет свой клуб резидентов GloraX Life. Это пространство на первом этаже дома, приватное и уютное, с библиотекой и баром, в котором можно проводить как деловые встречи, так и семейные праздники, встречаться с друзьями или партнерами по бизнесу. В клубе можно забронировать определенное время и быть уверенными, что в эти часы никто вас не побеспокоит», — объясняет девелопер.

Архитектурный облик Grand House разработан Евгением Подгорным, главным архитектором и основателем студии «Интерколумниум». Классический стиль дома подчеркивает его статус и не выбивается из облика окружающей исторической застройки центра Петербурга. «Для усиления эффекта фасады дома имеют эмоциональную архитектурную подсветку: она меняется в зависимости от времени года и времени суток, что создает комфортные ощущения и приятный настрой», — добавляет девелопер. Внутренняя территория полностью отдана под места для отдыха и общения. Паркинг находится на подземном уровне, жители защищены от шума автомобилей. Ввести ЖК Grand House в эксплуатацию застройщик намерен до конца 2021 года. ■

# ПЕТЕРБУРГСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛЮКСА

ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ, АРХИТЕКТУРНЫЕ И ИСТОРИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПЕТЕРБУРГА НАКЛАДЫВАЮТ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ОТПЕЧАТОК И НА СОВРЕМЕННЫЕ ЭЛИТНЫЕ ПРОЕКТЫ ПЕТЕРБУРГА. ТАК, ОБИЛИЕ РЕК И КАНАЛОВ ВЛИЯЕТ НА КОЛИЧЕСТВО ПРОЕКТОВ С ПРИЧАЛАМИ ДЛЯ ЯХТ, А АКТИВИЗИРОВАВШИЙСЯ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РЕДЕВЕЛОПМЕНТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ УВЕЛИЧИВАЕТ ДОЛЮ ЛОФТ-ПРОЕКТОВ В СЕКТОРЕ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ДЕНИС КОЖИН

Проекты с причалами для яхт пользуются спросом, но не из-за самого факта наличия причала, а из-за месторасположения у воды. Причалы — не необходимость, а скорее просто приятный бонус к инфраструктуре района. Таких проектов в Петербурге немало, как минимум десять, в том числе «Леонтьевский мыс», «Привилегия», «Олимпийская деревня».

Эксперты говорят, что спрос на пирсы для яхт и катеров среди покупателей элитной недвижимости в Петербурге в последние несколько лет растет. Алексей Тюлькин, директор по продажам «Альфа Фаберже», считает, что это связано со снижением среднего возраста покупателей премиального жилья и стабильно высокой долей в их числе жителей других городов.

«Жилыми комплексами со своими причалами, конечно, в первую очередь интересуются те, у кого уже есть индивидуальный водный транспорт, или те, кто собирается его приобрести. При

этом необходимо отметить, что в Санкт-Петербурге наблюдается тревожная тенденция: количество стоянок для водных судов постоянно сокращается. За последние десять лет их стало примерно в три раза меньше», — обращает внимание эксперт.

Те объекты, которые существуют, постоянно закрываются, говорит он. «Не так давно закрылся речной яхт-клуб на Петровской косе, прекратили существование несколько клубов на Крестовском острове. Получается, что в городе, который называется Северной Венецией, для желающих иметь свое маломерное судно становится все сложнее найти место, где его можно хранить. Поэтому можно сказать, что число проектов с пирсами для яхт в Петербурге небольшое. Самыми известными являются «Леонтьевский мыс», «Привилегия», «Императорский яхт-клуб», Royal Park, «Премьер Палас», «Олимпийская деревня», — перечисляет господин Тюлькин.

Он полагает, что Петербург нуждается в новых проектах, способных оживить городскую акваторию. «В том числе поэтому и наша компания „Альфа Фаберже“ планирует строительство причала в рамках реализации проекта клубного дома на проспекте Динамо, 2А», — сообщил девелопер.

**НЕГЛАВНЫЙ ЭЛЕМЕНТ** Пока, впрочем, причалы для яхт не являются ключевым элементом элитного жилья. «В Петербурге есть несколько проектов, рядом с которыми размещаются причалы для яхт. Но в данном случае марина не является формирующим фактором. Она просто располагается рядом, и жильцы могут там поставить свой катер. Проектов, которые формировались как стиль жизни „яхта и дом“, в Северной столице нет», — полагает Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, с мнением согласна: «Как

показывает рыночная практика, наличие марины не является ключевым параметром при выборе жилья для большинства клиентов, однако может стать дополнительным конкурентным преимуществом для проекта».

Константин Пороцкий, управляющий партнер ГК «Омакульма», отмечает: «Хотя в Петербурге сложно с яхтами, что обусловлено как климатом, так и географическим положением, яхты любят. Но, как правило, не часто в одном проекте увязывают причалы для яхт и сам ЖК. Людей, которые покупают квартиры, не всегда интересуют яхты. Это „фишка“, но относительная, которая работает как в плюс, так и минус. Кто-то, может, наоборот, хочет тишины, а не криков яхтсменов. А вот яхт-клуб неподалеку может сыграть однозначно положительную роль: это и романтика, и отдых для глаз не только для яхтсменов, но и для всех жителей ЖК».

Светлана Дьякова, директор по развитию АН «Итака», добавляет: «Проекты с причалами для яхт пользуются спросом, но не из-за самого факта наличия причала, а из-за месторасположения у воды. Причалы — не необходимость, а скорее просто приятный бонус к инфраструктуре района».

**МАРКЕР КЛАССА** Мария Николаева, глава архитектурного бюро MAD Architects, считает, что собственные причалы и сопутствующая инфраструктура для стоянки маломерных судов — маркер высокого класса проекта. «Наличие подобного элемента в девелоперском продукте влияет на стоимость его продажи и помогает сгенерировать узнаваемое предложение на рынке. Так, стоимость жилья в комплексах рядом с акваторией реки и инфраструктурой для яхтинга составляет примерно на треть больше, чем в сходных по параметрах кейсах, расположенных в локациях „на земле“. Важно понимать, что причал продается не только как отдельный объект, но еще и в качестве включенных сервисных услуг для собственников маломерных судов, что влияет на инвестиционную привлекательность», — поясняет она.

«Яхтинг является одним из наиболее закрытых видов хобби с высоким цензом вхождения. Яхт-клубы становятся ядром создания тесного комьюнити из спортсменов, близких друзей, деловых партнеров. Для строительства не просто элементарной стоянки для судов жителей, а полноценно функционирующей качественной многофункциональной марины требуется многослойная проработка концепции. Предварительно необходимо изучить локацию, состояние близлежащей акватории, ландшафт, видовые характеристики линии побережья, транспортную доступность и схемы логистики участка по воде и по земле. → 24



КАК ПОКАЗЫВАЕТ РЫНОЧНАЯ ПРАКТИКА, НАЛИЧИЕ МАРИНЫ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ КЛЮЧЕВЫМ ПАРАМЕТРОМ ПРИ ВЫБОРЕ ЖИЛЬЯ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА КЛИЕНТОВ, ОДНАКО МОЖЕТ СТАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ ДЛЯ ПРОЕКТА

# ГАЗЕТА «КОММЕРСАНТЪ» ПО СПЕЦИАЛЬНОЙ ЦЕНЕ ОТ ПЯТИ ЭКЗЕМПЛЯРОВ

Оформление доставки

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

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

D2\* — 350x578 мм, A3\*\* — 280x345 мм



22 → Если жилой комплекс является эксклюзивным продуктом с авторской архитектурой от известного бюро, то облик марины может являться важной частью визуальной концепции всего проекта. Так, например яхтенная марина „Бухта ангелов“ Вильнев-Лубе во Франции является неотъемлемой компонентой облика всего комплекса на побережье Средиземного моря. Разработка и сооружение таких объектов увеличивает стоимость и длительность девелоперского цикла, поэтому прежде всего необходимо изначально понимать потенциальную целесообразность их строительства и востребованность у покупателей», — рассуждает госпожа Николаева.

Управление причальной инфраструктурой — также сложный и дорогостоящий процесс. Существует несколько схем работы с такими активами. «Профессиональный оператор может войти в проект на стадии его разработки и возведения в роли инвестора и подрядчика по созданию соответствующей инфраструктуры, а затем стать эксклюзивным оператором марины. Такой подход позволяет избежать многих ошибок и снизить расходы девелопера, так как подобные компании обладают нужными компетенциями в данной сфере, сотрудничают с архитекторами, обладающими опытом

создания эстетичных и функциональных причальных комплексов», — говорит госпожа Николаева.

Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой», согласна с мнением о важности организации грамотного управления и охраны частного яхт-клуба. Она сообщила, что в ЖК «Привилегия» на берегу Малой Невки уже несколько лет функционируют охраняемые причалы для маломерных судов, принадлежащих жителям. Они вмещают 39 катеров и яхт длиной до 15 м с ограничением осадки в 2 м. «Места для швартовки продавались в долгосрочное пользование, и на данный момент в открытой продаже осталось всего одно место стоимостью 1,5 млн рублей. В прошлом году мы привлекли специализированную компанию для обслуживания судов „под ключ“: услуги мойки и уборки, техническое обслуживание, предоставление экипажа, подготовка к зимовке. Также прошлым летом служба сервиса, которая управляет ЖК „Привилегия“, запустила услугу по аренде первоклассного катера с экипажем, который отправляется от причала комплекса и проводит для жильцов и их гостей морские прогулки по рекам и каналам Санкт-Петербурга с выходом в Финский залив», — рассказывает госпожа Кравцова.

Еще одной особенностью петербургской премиальной недвижимости последние годы становится рост доли лофтов в премиальном секторе. Дмитрий Щегельский, генеральный директор агентства недвижимости «Бенуа», подсчитал, что сегодня можно выделить шесть объектов, которые застройщики Петербурга позиционируют как недвижимость в стиле лофт. «Стиль лофт достаточно специфичен (если мы говорим о настоящем лофте). Этот стиль скорее для молодежи и креативных личностей. В Петербурге я знаю только один проект, который можно отнести к настоящему лофту, — это реконструкция в 2005–2006 годах здания на Виленском переулке, 15, и находившихся там цехов ЦНИИ материалов, которые в далеком прошлом были казармами лейб-гвардии Преображенского полка», — рассказал он.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, считает, что ярким примером элитного жилья в стиле лофт можно назвать предложение в ЖК «Особняк Кушелева-Безбородко». «Квартиры были большой площади (440–500 кв. м) и имели персональные автомобильные лифты. На текущий момент эти квартиры реализованы», — говорит он.

«Проектов в стиле лофт по-прежнему мало. Это связано со сложностью их

создания в исторических зданиях: тяжело согласовать жилье, есть множество ограничений от КГИОП. Что же касается нового жилья, то единственным проектом в этом стиле был и остается наш лофт-квартал», — рассказывает Екатерина Запороженко, коммерческий директор Docklands Development.

Сергей Бобашев, руководитель проекта LifeDeluxe.ru, среди других проектов упоминает «Лофт на Среднем». «Как правило, не все квартиры в проектах относятся к чистому лофту. Внутри обычных проектов есть квартиры в стиле лофт. В основном такие лофты покупает молодежь, либо одинокие люди без семьи и детей. Живет один, максимум два человека, и эти люди ведут немного богемный образ жизни. С функциональной точки зрения лофт — жилье не самое удобное. И для застройщика тоже, потому что делать потолки по 4–5 м и второй свет при ограниченном спросе — не всегда экономически оправданно, — рассказывает господин Бобашев. — Стоимость таких проектов — если это не просто стены, ободранные до кирпича, а настоящий лофт, где много света, большие пространства, — безусловно, выше. Потому что там, где застройщик мог сделать два этажа, ради лофта он делает один. Как правило, это верхние этажи, лофты часто бывают вместо пентхауса». ■

## СОБРАТЬ ЖИЛЬЦОВ ПО ИНТЕРЕСАМ

СЕГОДНЯ В ПЕТЕРБУРГЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ НЕ БОЛЕЕ ПОЛУТОРА ДЕСЯТКОВ ДОМОВ, КОТОРЫЕ ПОЗИЦИОНИРУЮТСЯ КАК КЛУБНЫЕ. СЕГОДНЯ ЭТО ПОНЯТИЕ ПОДРАЗУМЕВАЕТ КАМЕРНОСТЬ И ОТНОСИТЕЛЬНО МАЛОЕ КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР. В ТЕОРИИ ЖЕ КЛУБНЫЙ ДОМ ПОДРАЗУМЕВАЕТ НЕКУЮ ОБЩНОСТЬ СОСЕДЕЙ ПО ИНТЕРЕСАМ. КИРИЛ КОССОВ

Под клубными домами понимаются небольшие объекты, расположенные в престижных локациях, количество квартир в которых редко превышает несколько десятков, а инфраструктура самого дома позволяет говорить о приватности и отсутствии публичности.

Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой», говорит, что, как правило, клубный дом должен обладать такими характеристиками, как уединенный район проживания, небольшое количество этажей и квартир на них, абсолютная безопасность, высококлассное сервисное обслуживание, наличие собственной инфраструктуры. Клубный формат также подразумевает общность интересов и социальную однородность соседей.

«Среди наших проектов в качестве примеров можно рассматривать элитные клубные дома „Приоритет“, Esper Club или „Три грации“. Все они расположены в статусных городских локациях, количество квартир варьируется от 23 до 68. В каком-то роде аналогом современных клубных домов можно считать доходные дома в центре города в дореволюционной России. С той лишь разницей, что в начале XX века квартиры в них сдавались в аренду, а не выкупались в собственность», — говорит госпожа Кравцова.

«Клубные дома — камерный вариант премиального жилья, который подраз-

умевает меньшее количество квартир (не более тридцати). Часто жильцы дома знакомы друг с другом, например, предпочтение при продаже отдается рекомендациям тех, кто уже купил квартиру, поскольку формат подразумевает однородную и приятную для жильцов атмосферу. Несколько лет назад существовала даже практика проведения собеседований с будущими жильцами, сейчас клубные дома, как правило, выставляют в открытые продажи», — добавляет Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

«Остальные элементы премиального жилья также обязательны: продуманная архитектура и дизайн, спокойное местоположение и качественная инфраструктура. Цены в таких объектах обычно на 15–20% выше, чем в доме аналогичного сегмента в той же локации», — указывает Екатерина Запороженко, коммерческий директор Docklands Development.

Светлана Дьякова, директор по развитию АН «Итака», полагает, что в Петербурге сегмент клубных домов развит меньше, чем в Москве. «Если говорить о первичном рынке, то мы насчитаем не более 10–15 проектов, которые можно отнести к данной категории. Среди них, например, Esper Club, „Октавия“. Надо сказать, что некоторые застройщики заявляют о своих проектах как о клубных домах, но не всегда это так на самом

деле. Основные отличия клубного дома от элитного — небольшое количество квартир (как правило, до ста), расположение в максимально престижной локации, строительство по эксклюзивному проекту из высококачественных материалов. Стоимость квартир в клубных домах в среднем на 20–25% выше, чем в элитных, что обусловлено меньшей этажностью и высокой стоимостью земельных участков для жилого строительства в уникальных престижных локациях города. Как правило, клубные дома расположены на маленьких земельных участках и не могут похвастаться большой придомовой территорией», — заключает госпожа Дьякова.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, подходит с более строгими критериями к формату клубного дома. По ее мнению, число квартир в клубном доме не превышает тридцати. «По итогам первого квартала 2021 года на рынке элитной недвижимости реализуется только пять клубных объектов, в которых сосредоточено 4–5% свободного предложения», — сообщила она. Прямого влияния «клубности» дома на цену квадратного метра не существует, считает госпожа Московченко. Она напоминает, что основными ценообразующими факторами для элитного жилья остаются локация и качество продукта. ■



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

ЭКСПЕРТЫ РАССКАЗЫВАЮТ, ЧТО НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД СУЩЕСТВОВАЛА ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ СОБЕСЕДОВАНИЙ С БУДУЩИМИ ЖИЛЬЦАМИ, СЕЙЧАС КЛУБНЫЕ ДОМА, КАК ПРАВИЛО, ВЫСТАВЛЯЮТ В ОТКРЫТЫЕ ПРОДАЖИ

### КЛУБНЫЕ ДОМА

# НОВАЯ ЖИЗНЬ СТАРЫХ РАЙОНОВ

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ЗАСТРОЙЩИКИ ВСЕ ЧАЩЕ РЕАЛИЗУЮТ ПРОЕКТЫ ВЫСОКОГО КЛАССА НА БЫВШИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЯХ, РАСПОЛОЖЕННЫХ В ИСТОРИЧЕСКИХ РАЙОНАХ ПЕТЕРБУРГА. НА МЕСТЕ ЗАВОДОВ И ФАБРИК ПОЯВЛЯЮТСЯ СОВРЕМЕННЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ БУДУЩИХ ЖИЛЬЦОВ. О НЮАНСАХ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ И ТРЕНДАХ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ УЗНАВАЛА КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE МАРИЯ КУЗНЕЦОВА.

В обжитых районах Петербурга объем свободных участков под застройку ограничен, поэтому освоение бывших промышленных площадок традиционно является одним из основных направлений развития городской среды. «Сейчас около 40% предложения на первичном рынке Санкт-Петербурга — проекты редевелопмента. На протяжении последних нескольких лет доля такого предложения варьируется в пределах 30–40%. В будущем ожидается сохранение показателя на этом же уровне», — считает Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость». Площадки редевелопмента традиционно расположены в кварталах с развитой инфраструктурой и зачастую имеют хорошие видовые характеристики, например, на реку, залив, исторический центр. Такие локации интересны как девелоперам, так и покупателям. Именно поэтому здесь в большинстве случаев возводятся объекты высокого комфорта и бизнес-класса.

Вместе с тем при редевелопменте застройщики зачастую сталкиваются со сложностями. В первую очередь они связаны с градостроительной подготовкой территории под жилищное строительство, с согласованиями, а также с необходимостью проведения значительного объема работ по рекультивации земли в зависимости от бывшего производства. Кроме того, на многих промышленных площадках присутствуют объекты культурного наследия, которые необходимо приспособить под современное использование. Это повышает стоимость работ по реконструкции, а в ряде случаев ограничивает возможности по функциональному назначению таких объектов.

Несмотря на свою ресурсозатратность, комплексное освоение территории, вне зависимости от класса возводимого жилья, позволяет создать комфортную современную среду проживания, считает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg. Такие проекты всегда отличает индивидуальный и единый архитектурный стиль, который не перепутает с окружающим ландшафтом. Большое внимание уделяется благоустройству нового квартала, где должны быть предусмотрены велосипедные дорожки, места для отдыха с семьей, игровые зоны, а в ряде случаев арт-объекты. «Редевелопмент промышленных территорий — это всегда плюс для города», — соглашается Андрей Бойков, управляющий партнер Rusland SP.

**МЕСТО С ИСТОРИЕЙ** В настоящее время девелоперы начали активно осваивать участки в Выборгском районе Петербур-



ЖК SVETLANA PARK — ЭТО ЧЕТЫРЕ ДЕСЯТИЭТАЖНЫХ ДОМА В ФОРМЕ КАРЕ С ФАСАДАМИ ИЗ КЛИНКЕРНОГО КИРПИЧА

га — самобытным и атмосферным. Здесь развиваются качественные проекты с интересными концепциями, благодаря чему появляются новые социально значимые локации и точки притяжения.

Район граничит с центром города, а его особенностью является наличие большого количества парков и скверов. Между крупнейшими из них — Удельным и Сосновкой — на тихой Манчестерской улице компания Setl Group возводит жилой комплекс бизнес-класса Svetlana Park. Строительство первой очереди должно завершиться уже в этом году, а вторую планируют сдать в конце 2023 года. «Я считаю, что ЖК Svetlana Park находится в одной из лучших северных локаций — благодаря динамично развивающейся части Выборгского района, большому объему зеленых массивов вокруг, достаточной транспортной доступности и развитой инфраструктуре», — говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers.

Так, в шаговой доступности от жилого комплекса находится девять школ, 15 детских садов и два вуза. Поблизости работает множество ресторанов, торговых и фитнес-центров. Кроме того, в нескольких минутах ходьбы расположены две

станции метро — «Удельная» и «Площадь Мужества». При этом за 15 минут можно добраться на автомобиле до центра города, деловых районов, а также КАД и ЗСД. По словам экспертов, благодаря всем своим многочисленным преимуществам Выборгский район пользуется большим спросом у покупателей.

**КАЧЕСТВЕННАЯ СРЕДА** ЖК Svetlana Park — это четыре десятиэтажных дома в форме каре с фасадами из клинкерного кирпича. Архитектурная композиция комплекса удачно сочетает в себе классические решения и современный стиль. По словам застройщика, через архитектуру передается связь поколений, объединяющая разные периоды жизни города.

В Svetlana Park создадут приватное и безопасное пространство для жизни и отдыха жильцов. Территория комплекса будет закрыта от машин, а для контроля доступа предусмотрены современная IP-домофония и круглосуточная система видеонаблюдения. Особое внимание уделено озеленению и наполнению дворов. По проекту ландшафтного дизайна высадят специально подобранные виды трав и растений, а для детей оборудуют развивающие игровые

комплексы из экологических материалов. Кроме того, Svetlana Park станет частью нового уютного квартала от Setl Group. Между проспектами Энгельса и Тореза девелопер сформирует общественное пространство с променадом, который соединит парки Сосновка и Удельный. Здесь же обустроят оригинальные арт-скверы с амфитеатром, качелями и каменным фонтаном.

Что касается квартирографии, то, по мнению экспертов, она весьма разнообразна, а на каждом этаже не более четырех квартир. «Квартирография, предложенная застройщиком, позволяет выбрать квартиры на разный вкус. Представлены варианты различных планировок и метражей, включая популярный евроформат с большой кухней-гостиной», — отмечает госпожа Конвей.

Небольшая плотность жителей в квартале, удаленность домов от шумных магистралей, самодостаточность городской и внутренней инфраструктуры, а также качественный подход к строительству — все это характеризует ЖК Svetlana Park как комфортное место для жизни. А наличие парков по соседству позволит будущим жильцам каждый день наслаждаться природой рядом с домом. ■

# ПОДЧЕРКНУТЬ СТАТУСНОСТЬ

ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ЧАЩЕ ВСЕГО ПОКУПАТЕЛЬ, ПРИОБРЕТАЯ ЖИЛЬЕ, ПРИНИМАЕТ ВО ВНИМАНИЕ НЕ СТОЛЬКО РЕПУТАЦИЮ И ИЗВЕСТНОСТЬ ЗАСТРОЙЩИКА, СКОЛЬКО ПОЛОЖЕНИЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ БУДУЩЕГО ЖИЛЬЯ. НА ЭТОМ ФОНЕ, ПОЛАГАЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ В ОБЛАСТИ МАРКЕТИНГА, ОСОБЕННО ВАЖНЫМ СТАНОВИТСЯ ПОСТРОЕНИЕ БРЕНДА ЖИЛОГО ДОМА. ОСОБЕННО ЭТО АКТУАЛЬНО ДЛЯ ЖИЛЬЯ ЛЮКСОВОГО СЕГМЕНТА. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Большинство опрошенных экспертов уверены, что разработку бренда надо поручать профессионалам. Еще несколько лет назад в среде девелоперов была иная точка зрения: многие компании предпочитали разрабатывать бренд дома силами собственного отдела маркетинга. Сегодня все чаще компании обращаются к сторонним агентствам.

«Брендинг элитного жилого комплекса играет важную роль в формировании образа жилья. Это важный момент, и подавляющее большинство девелоперов предпочитает создавать этот образ с помощью профессионалов. В названии и стиле будущего дома нужно учитывать локацию, статус, благозвучность, цветовую гармонию. Брендинг, как правило, — небывший процесс, застройщики привлекают известные агентства, стоимость услуг которых недешева», — говорит Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

**С ОГЛЯДКОЙ НА КЛАСС** Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева говорит, что к стороннему продвижению прибегают практически все: слишком велика цена результата.

«Особенности маркетинговой стратегии сильно зависят от класса жилья. Так, „скидкой“, „выгодным предложением“ и „акциями, которые действуют до...“ покупателя дорогой недвижимости не привлечь. Рекламой в метро или в разделе газеты с вакансиями — тем более. К ипотеке потенциальные клиенты также прибегают крайне редко. А вот подчеркивание статусности, наличие известных соседей, привлеченный архитектор или дизайнер с мировым именем однозначно привлекут платежеспособную целевую аудиторию», — рассуждает госпожа Косарева. Она обращает внимание, что немалую роль играет и репутация девелопера. Известный застройщик может себе позволить вложить меньше средств в маркетинг: имя работает на него. «Работает и сарафанный маркетинг, наиболее эффективный, но наименее контролируемый инструмент», — замечает она.

Генеральный директор агентства элитной недвижимости Tweed Ирина Могилатова замечает: «Брендинг — очень важная составляющая для элитного проекта. Как корабль назовешь, так он и поплывет».

Ирина Веселова, бренд-директор ГК «Еврострой», также считает, что для девелопера, который занимается строительством и реализацией элитного жилья, оптимальный вариант — привлечение креативного агентства. «Тут следует помнить, что ни один дизайнер в штате, каким бы талантливым он ни был, не сможет в одиночку создать шедевр, который будет работать как единый бренд. Дело не только в том, что для разработки брен-

динга, айдентики и общей концепции „с нуля“ нужен взгляд со стороны. Простое чем проект масштабнее и рентабельнее, тем большее количество людей трудится над созданием его бренда. Как правило, это целая команда из рекламщиков, маркетологов, пиарщиков, иногда психологов и юристов», — говорит госпожа Веселова.

При этом, указывает она, для элитного сегмента у агентства не обязательно должно быть богатое портфолио с проектами недвижимости. Гораздо важнее — успешное сотрудничество с luxury-брендами. Госпожа Могилатова тоже считает, что сегодня все элитные застройщики прибегают к помощи сторонних агентств для разработки бренда.

Артур Меркушев, директор аналитического отдела Dominfo.ru, придерживается противоположной точки зрения. Он полагает, что профессионалам девелоперы доверяются редко. «Обычно, если это строительство не одного дома, а целого ряда застроек, то в компаниях есть свой отдел из специалистов маркетинга и пиара. Они самостоятельно разрабатывают все стратегии, деньги на брендинг уходят не в сторонние источники, а распределяются внутри компании. И это правильно. Брендинг — это не разовая реклама, это долгоиграющая стратегия, которую нужно постоянно дорабатывать, придумывать новые ходы. И очень выгодно иметь специалистов внутри своей компании, а не на постоянной основе привлекать из других организаций», — считает эксперт.

**УСТОЙЧИВЫЙ ОБРАЗ** Ксения Демирчиева, бренд-директор Legenda, говорит: «Бренд жилого дома — это в первую очередь устойчивый образ проекта, впечатле-

ние и ассоциации, одинаково важные для любого сегмента. Позиционирование и смысловые акценты в случае с продуктовым брендом мы всегда создаем in house, в агентство обращаемся традиционно лишь за фирменным стилем. У нас есть устойчивый фаворит среди агентств, но мы регулярно сканируем рынок, поэтому иногда проекты попадают в разные руки, как это было с проектами „Малоохтинский, 68“ и „Институтский, 16“. Мы придерживаемся мнения, что штатная компетенция, безусловно, сильнее в принципиальных стратегических вопросах и идеологическом содержании, поэтому к внешней помощи стоит прибегать в отдельных случаях, требующих свежего стороннего взгляда или командной креативной работы. Максимальное укрепление внутренней экспертизы во всех необходимых профессиональных областях — наша корпоративная стратегия с первых лет компании».

Однако рыночный опыт очень разнится. Зачастую девелопер доверяет разработку бренда целиком агентству. Это, в частности, связано с тем, что не каждый застройщик стремится капитализировать бренд, многие из игроков продвигают самостоятельный бренд проекта. «Основные бюджетные средства в нашем случае направлены на продвижение головного бренда, увеличивая известность Legenda среди аудитории Петербурга. Текущий клиентский трафик мы разводим между проектами уже внутри, фокусируя внимание клиента на оптимальном для него предложении из существующего проектного портфеля. Укреплять представление о единых стандартах Legenda — инновационных планировочных решениях, уникальной внутренней и внешней среде, уместной и качественной архитектуре — наша

основная коммуникационная цель. Не так дорого разработать бренд дорогого жилья. Дороже стоит доказать и оправдать его стоимость в долгосрочной перспективе всего цикла строительства», — отмечает госпожа Демирчиева.

Рассуждая о том, сколько стоит разработка бренда дома, эксперты расходятся в оценках. Маркетинговые агентства в основном не раскрывают стоимость среднего контракта, говоря об индивидуальном подходе, но некоторые все же обозначают: от 200 тыс. рублей за проект.

**ЦЕНА ВОПРОСА** Девелоперы отмечают, что на продвижение очередного элитного проекта потратить от 2 до 5% от суммы — нормально. Госпожа Могилатова говорит: «В масштабах всего проекта это может стоить совсем немного, например, 10 млн рублей за разработку брендбука с неймингом».

Господин Меркушев оценивает эти расходы на порядок меньше: «Разработка концепции, анализ конкурентов, стратегия продвижения для мелких региональных брендов у маркетолога не из агентства будет стоить от 100 тыс. рублей. Это регион, напомню, и не агентство».

Госпожа Веселова называет среднюю цифру: «Стоимость создания бренда может варьироваться от 100 тыс. до 1 млн рублей — все зависит от объема задач и параметров проекта. Привлечение европейских коллег обойдется значительно дороже. Например, британские креативные агентства только за разработку логотипа и элементов айдентики запрашивают от £30 тыс. Однако сегодня на российском рынке появились агентства, которые делают равный по качеству продукт за значительно меньшие деньги». ■



ДЕВЕЛОПЕРЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО НА ПРОДВИЖЕНИЕ ОЧЕРЕДНОГО ЭЛИТНОГО ПРОЕКТА ПОТРАТИТЬ ОТ 2 ДО 5% ОТ ОБЩЕЙ СМЕТЫ — НОРМАЛЬНО



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

ЕСЛИ В КОМФОРТ-КЛАССЕ ОДИН УПРАВЛЯЮЩИЙ МОЖЕТ РАБОТАТЬ НА ДВУХ ДОМАХ И БОЛЕЕ, ТО В БИЗНЕС- И ЭЛИТ-КЛАССЕ В КАЖДОМ ДОМЕ — СОБСТВЕННЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ

# ЭВОЛЮЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ

РЫНОК УПРАВЛЯЮЩИХ ЭЛИТНЫМИ ДОМАМИ КОМПАНИЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ДОВОЛЬНО СЛАБО РАЗВИТ. В ОСНОВНОМ НА НЕМ ПРИСУТСТВУЮТ ИГРОКИ, АФФИЛИРОВАННЫЕ С ЗАСТРОЙЩИКАМИ. ПРИ ЭТОМ ТРЕБОВАНИЯ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЖИЛЬЦОВ К ИХ РАБОТЕ ВЕСЬМА ВЫСОКИ — ФАКТИЧЕСКИ ОНИ СООТВЕТСТВУЮТ ПРЕМИАЛЬНОМУ ГОСТИНИЧНОМУ СЕРВИСУ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЭТОТ СЕГМЕНТ ПОСТЕПЕННО ЭВОЛЮЦИОНИРУЕТ, А ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ НАХОДЯТСЯ В ПРЯМОЙ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОБЪЕМОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Рынок независимых от девелоперов управляющих компаний, особенно в сегменте элитного жилья, слабо развит в Санкт-Петербурге и является скорее нишевым продуктом. Зачастую независимыми игроками на этом рынке становятся компании, имеющие опыт обслуживания коммерческой недвижимости, в том числе гостиниц. «Среди элитных объектов, введенных в эксплуатацию за последние десять лет, только 15% управляются независимой компанией. Основным игроком на рынке — компания Cosmoservice», — уточняет Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg. При этом уровень и отсутствие многолетней экспертизы не всем игрокам позволяют быть конкурентоспособными, говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers.

По мнению экспертов, за счет дополнительного сервиса стоимость обслуживания квартир в элитном доме будет на 50–70% выше, чем в жилье комфорт- и бизнес-класса. «Раньше средняя стоимость управления составляла 100 рублей за квадратный метр. Но сейчас есть варианты и 270, и 300 рублей. И цены будут расти. В Петербурге нет компаний, которые могут реализовать все услуги на высоком уровне. Как только появятся, цена может достичь \$10 за квадратный метр», — предполагает госпожа Конвей.

Как правило, за обслуживание домов элитного класса берутся только структуры, которые принадлежат застройщику. «Причин тут масса — начиная от того, что такие дома часто бывают сложнее технически (например, там инсталлированы системы типа „умный дом“, системы безопасности) и заканчивая тем, что застройщик уже „знает“ своих будущих жителей и может их практически с рук на руки передавать управляющей компании», — замечает Александр Арсеньев, руководитель дивизиона «Услуги для проживания, Россия» концерна ЮИТ.

Управляющая компания, близкая к девелоперу проекта, досконально знает весь объект и, в отличие от внешней структуры, эффективнее справляется со своими обязанностями с первого дня работы, соглашается Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой». «Кроме того, такая компания лучше обеспечивает опера-

тивную обратную связь между жителями и застройщиком», — добавляет она. В конечном счете, качественная работа собственной управляющей компании положительно сказывается на имидже девелопера и позволяет оставаться в контакте с клиентом на протяжении всего жизненного цикла объекта. «Таким образом, житель элитного комплекса получает качественное обслуживание дома, а застройщик — лояльного покупателя», — уверена госпожа Кравцова.

**ОСОБОЕ ОТНОШЕНИЕ** Рынок управляющих компаний — один из растущих рынков с высоким потенциалом, говорят собеседники издания. «Именно работа управляющей компании определяет комфорт проживания в жилом комплексе. Квадратные метры, локация, концепция проекта — это все легко может быть омрачено непрофессионализмом и беспокойством персонала», — считает госпожа Конвей.

Основная особенность управления элитными домами — это целевая аудитория и высокие ожидания жильцов на старте. Так как жильцы элитных домов — в большинстве своем занятые люди, то скорее нельзя говорить, что они активно участвуют в жизни дома. «Таких обычно немного — от одного до трех человек. И именно они становятся инициаторами различных улучшений, сообщая управляющей компании, какие изменения хотелось бы видеть жильцам», — отмечает Вадим Ушаков, генеральный директор ГК «КВС-Сервис».

Соответственно, основное требование — это принцип «единого окна», самостоятельное решение возникающих сложностей и, конечно же, широкий ассортимент дополнительных услуг, говорит Николай Пана, директор по развитию сети апартаментов Vertical. При этом в высоком сегменте мелочей не бывает: дьявол в деталях, говорит госпожа Конвей. «На самом деле, по-настоящему элитный проект — это проект, где не видно и не слышно никого. Только высокопрофессиональная управляющая компания может обеспечить такой уровень незаметного сервиса», — добавляет она.

Уровень жизни в домах элитного класса можно соотнести с качеством проживания в гостиницах высокого класса — сервис должен быть подобающим. В элитных

домах всегда присутствует консьерж-сервис: сотрудник может встречать гостей и жильцов, получать и отправлять корреспонденцию, может заказать такси, организовать работу горничных, прачечной и химчистки, забронировать столик в лучших ресторанах города, достать билеты на громкую театральную премьеру, заказать авиабилеты или запланировать перелет в любую точку мира на бизнес-джете.

На позиции управляющего должен быть менеджер хорошего уровня, который действительно понимает клиента и способен решать, возможно, не самые стандартные запросы, говорит господин Арсеньев. «Если в комфорт-классе один управляющий может работать на двух домах и более, то в бизнес- и элит-классе в каждом доме — собственный управляющий. Он всегда присутствует на объекте и готов реагировать максимально оперативно», — указывает Игорь Синькевич, генеральный директор УК «Управление комфортом» (входит в группу RBI).

По словам Вячеслава Мокичева, генерального директора ООО «Управляющая компания „Прогресс“», обслуживание элитных объектов — это дополнительные расходы на сложную инженерную инфраструктуру: как правило, в таких домах установлено высокотехнологичное, сложное в обслуживании оборудование — лифты, системы вентиляции, кондиционирования, дополнительная система фильтрации воды, элементы «умного дома». Диспетчер в таких домах — это не просто человек, который передает заявки в специализированные службы или профильным специалистам управляющей компании. «Он достаточно компетентен сам по себе, чтобы лично в течение пяти минут локализовать любую аварию, не дожидаясь приезда аварийной службы. Например, перекрыть коммуникации или даже произвести ремонт», — добавляет господин Синькевич.

Если говорить об элитных домах, расположенных в центре Петербурга и находящихся под охраной комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры (КГИОП), то здесь управляющим компаниям необходимо с особым вниманием относиться к организации ремонтных работ фасада здания, привлекая специализированные реставрационные компании,

чтобы ни в коем случае не изменить исторический вид здания, замечает господин Ушаков. «Нередко дома элитного класса имеют архитектурно-художественное освещение, которое требует специального обслуживания. Отдельно стоит выделить содержание придомовой территории: сложные проекты благоустройства, включающие в себя ландшафтный дизайн, также нуждаются в профессиональной заботе», — продолжает он.

Вместе с тем бывают элитные ЖК, где жильцы могут на протяжении долгого времени не платить за квартиру, из-за чего управляющая компания не может качественно оказывать услуги, так как у них банально не хватает денег. «К сожалению, таков менталитет: куплена элитная квартира, а далее собственника ничего не интересует, так как он в ней не живет. Это касается прежде всего инвестиционных квартир, владельцы которых ждут момента, чтобы их выгодно перепродать», — говорит Анна Раджабова, директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум Премиум» (участник партнерской сети СВRE).

С другой стороны, в ряде случаев сами жильцы элитных домов предъявляют претензии управляющим компаниям. «Например, из-за завышения стоимости предоставляемых услуг и непрозрачной финансовой отчетности», — поясняет она. Вместе с тем, если управляющая компания добросовестно выполняет свои обязанности и оперативно реагирует на обращения жителей, проблем не возникает.

Что касается дальнейшего развития сегмента управляющих элитными домами компаний, то, по мнению экспертов, перспективы есть, так как хорошие игроки всегда востребованы. «С уверенностью можно сказать, что сфера управления элитными домами эволюционирует. На рынке присутствуют квалифицированные участники с хорошей репутацией, которые оказывают качественные услуги», — считает госпожа Раджабова. При этом господин Ушаков уверен, что перспективы рынка находятся в прямой зависимости от объемов строительства элитного жилья и появления новых застройщиков. «Однако количество перспективных пятен застройки в городе не бесконечно, что станет сдерживающим фактором для рынка УК», — резюмирует он. ■

# ИПОТЕЧНЫЕ РЕКОРДЫ УХОДЯТ В ПРОШЛОЕ

НОВЫЕ УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ, ВСТУПАЮЩИЕ В СИЛУ С 1 ИЮЛЯ, СКОРЕЕ ВСЕГО, СНИЗЯТ ИНТЕРЕС К ЭТОМУ ПРОДУКТУ. ИРИНА КУТОВАЯ

Программа льготной ипотеки первоначально должна была действовать до июля 2021 года. Президент РФ Владимир Путин в начале июня заявил о продлении действия льготной ипотеки до 1 июля 2022 года. Правда, условия ее предоставления изменятся: сумма кредита снижена до 3 млн рублей (сейчас в Петербурге и Москве она составляет 12 млн рублей), а ставка вырастет до 7% (сейчас она составляет 6,5%). Распространяться программа будет только на жилье в новостройках.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, считает, что объемы ипотечного кредитования в Петербурге после изменения условий продления льготной ипотеки, скорее всего, упадут: сумма кредита 3 млн рублей значительно ограничивает круг потенциальных заемщиков. «Можно ожидать роста продаж в проектах в Ленинградской области, особенно в удаленных локациях, где цены на строящееся жилье традиционно невысоки. Ставки вне программы постепенно снижаются в течение последних лет, но они недостаточно доступны сегодня и, вероятно, останутся на прежнем уровне. Мы же по-прежнему будем предлагать клиентам ипотечные программы со ставками ниже среднерыночных. Если заемщик не планирует погашать кредит досрочно, благодаря таким программам он может получить значительную экономию на процентах — от нескольких сотен тысяч до миллиона рублей. Наш опыт показывает, что такие кредитные предложения пользуются популярностью и спрос на них растет», — рассказал эксперт.

Виталий Коробов, директор группы «Аквилон», согласен с коллегой, он считает, что после изменения условий льготной ипотеки рынок Петербурга, вероятно, отреагирует снижением спроса в третьем квартале в сравнении с тем же периодом 2020 года. «Наиболее ощутимым спад будет в сегментах эконом и комфорт, где бюджет покупки, как правило, ограничен, а величина ежемесячных выплат для покупателя имеет принципиальное значение. Мы ожидаем, что спрос стабилизируется довольно быстро. Объемы ипотечного кредитования, конечно, не вырастут до рекордных в 2020 году, но останутся выше предыдущих лет. Кроме того, застройщики будут предлагать специальные акции и краткосрочные скидки, появятся совместные с банками программы по субсидированию процентных ставок», — рассуждает он.

**ПИК ПРОЙДЕН** Светлана Саюнова, директор филиала СДМ-банка в Санкт-Петербурге, рассказывает, что в 2020 году, по данным ЦИАН, 63% сделок на первичном рынке Петербурга совершались с привлечением ипотеки (против 50% в 2019 году). «В филиале нашего банка доля заемщиков, приобретающих ипотечное жилье на первичном рынке, составляет 20%», — сообщает она. Госпожа Саюнова считает, что в 2021 году ипотечный сегмент вряд ли достигнет рекордов 2020 года. Причина — снижение доходов насе-

ления и реализация части будущего спроса в прошлом году. Вслед за ключевой ставкой Банка России в 2021 году ставки по ипотеке будут плавно подниматься. Алексей Лазутин, руководитель отдела инвестиционных продаж и корпоративных услуг IPG.Estate, говорит, что доля ипотеки на первичном рынке в некоторых регионах уже достигает 85%. «Сейчас ипотека в России стала больше привязываться к ипотечному платежу. Объемы кредитования сократятся, но не из-за повышения ставки, а из-за насыщения рынка», — уверен эксперт.



ЕЩЕ ДО ОБЪЯВЛЕНИЯ НОВЫХ УСЛОВИЙ ПО ИПОТЕКЕ РЫНОК СТАЛ ЗАМЕДЛЯТЬСЯ. ЭТО СВЯЗАНО С РОСТОМ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ, А ТАКЖЕ С ПАДЕНИЕМ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В СВЯЗИ С КРИЗИСОМ

Александр Андрианов, первый вице-президент Glorax Development, считает, что при повышении ипотечной ставки в более устойчивом положении будут девелоперы, которые смогут оперативно перестроить экономику проекта и удержать цены без потери в качестве продукта. «Для поддержания спроса застройщики продолжают выводить на рынок специальные акции и программы рассрочек с гибкими условиями оплаты жилья, позволяющие в ряде случаев составить альтернативу ипотеке», — прогнозирует он.

Никита Пальнов, директор по маркетингу ГК «Абсолют Строй Сервис», полагает, что объемы ипотечного кредитования в этом году ждет снижение — ориентировочно на 20% по отношению к первому кварталу 2021 года. «В абсолютных цифрах объем падения будет еще более ощутимым, так как общий объем сделок значительно сократится», — считает он.

**ПОДОГРЕТЬ ИНФЛЯЦИЮ** Дмитрий Бабин, эксперт «БКС Мир инвестиций», отмечает, что снижение ставок в экономике

и дополнительный спрос, стимулируемый программой льготной ипотеки, привели к росту цен на недвижимость, существенно опережающему инфляцию. «По некоторым оценкам, квартиры в новостройках в годовом выражении по итогам первого квартала 2021 года подорожали более чем на 25%. Свою роль сыграл и спрос со стороны инвесторов, а также тех, кто стремился сохранить свои сбережения в условиях снижения курса рубля, высокой экономической, рыночной и геополитической неопределенности. Таким образом, жилье становится все менее доступным, даже с учетом льготной ставки. К тому же увеличивается риск перегретости рынка недвижимости, в том числе его ипотечного сегмента. Об этом заявила и глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина на пресс-конференции, прошедшей по итогам апрельского заседания Банка России. Регулятор вновь повысил ключевую ставку, причем сразу на 0,5 п. п., тогда как консенсус склонялся к 0,25 п. п. Кроме того, в ЦБ отметили, что быстрое восстановление спроса и повышенное инфляционное давление формируют необходимость более раннего возвращения к нейтральной денежно-кредитной политике. Учитывая, что годовая инфляция сейчас находится около 5,6%, это означает повышение ключевой ставки к данному уровню», — говорит эксперт.

Он также считает, что темпы роста ипотечного кредитования в 2021 году замедлятся. По оценкам международного рейтингового агентства S&P, показатель снизится в этом году примерно до 15% с 22% в 2020 году, в следующем году рост ипотечного кредитования прогнозиру-

ется на уровне 12–14%. «Не последнюю роль в этом сыграет снижение реальных доходов населения, а вместе с этим и неуверенность в их будущей динамике и повышение ставок в экономике», — полагает господин Бабин.

**МАКСИМАЛЬНЫЙ РАЗБРОС** Оксана Викулова, руководитель отдела ипотечного кредитования АН «Итака», говорит: «Несмотря на то, что за последнее время Центральный банк уже дважды поднимал ключевую ставку, на условиях ипотечного кредитования это пока не отразилось. Банки не повышают ставки и готовы увеличивать объемы кредитования. Сейчас мы наблюдаем, наверное, максимальный за всю историю российской ипотеки разброс ставок: от 0,01% (субсидированная ставка) до 10% в зависимости от клиента, банка, программы, типа недвижимости».

Дмитрий Колтунов, управляющий партнер ГК «Страна Девелопмент», отмечает, что и до объявления новых условий по ипотеке рынок замедлялся. Это, по его мнению, связано с ростом цен на жилье, а также с падением доходов населения в связи с кризисом. «Если рост цен на жилье продолжится, то повышение ключевой ставки сделает недвижимость чуть менее привлекательным объектом для инвестирования и вернет часть средств на депозиты, но это будет незначительный процент, не более 3%. Возможно, чуть более существенное влияние повышение ставок по кредиту окажет на вторичный рынок жилья, но сейчас там наблюдается дефицит предложения, так что, скорее всего, и в этом сегменте подобный шаг замечен не будет», — заключает господин Колтунов. ■

# ВЗРЫВНАЯ ГИБКОСТЬ

## ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2021 ГОДА ХАРАКТЕРИЗОВАЛОСЬ БУРНЫМ РАЗВИТИЕМ КОВОРКИНГ-ПРОСТРАНСТВ В ПЕТЕРБУРГЕ. ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2021 ГОДА ИХ ПРИРОСТ СОСТАВИЛ 30%. РОМАН РУСАКОВ

Такие данные содержатся в сообщении компании Maris в ассоциации с CBRE. По данным аналитиков компании Maris, в Санкт-Петербурге на конец июня 2021 года функционирует 57 коворкинг-центров в формате офисов и бизнес-инкубаторов. Большая часть коворкинг-пространств располагается в центральных районах города — почти 60% валового объема предложения. Лидерами по-прежнему остаются Центральный (28%), Адмиралтейский (14%), Петроградский (11%) и Московский (9%) районы.

За исключением крупных проектов средняя площадь новых офисных пространств, выходящих на рынок в пределах деловой части города, по-прежнему варьируется в диапазоне 200–700 кв. м. Появляются и менее масштабные коворкинги, как правило, в периферийных районах города.

Аренда рабочего места в офисном коворкинге номинируется в зависимости от срока и типа размещения. По данным экспертов компании Maris в ассоциации с CBRE, по итогам первого полугодия 2021 года запрашиваемые ставки аренды в основной своей массе характеризовались положительной динамикой: наибольший рост тарифов произошел в первом квартале, во втором квартале текущего года наблюдалась незначительная коррекция в сторону увеличения. По сравнению с концом 2020 года цены в городе выросли в среднем на 7%.

По данным Maris, фиксированное место стоит от 6 до 26 тыс. рублей в месяц, средний тариф — 12,6 тыс. рублей. Плавающее место стоит 5,5–20 тыс. рублей в месяц, средний тариф — 10,2 тыс. рублей. Дневной тариф аренды рабочего места варьируется в диапазоне от 500 до 1600 рублей. Во втором квартале 2021 года на рынке наметился рост предложения услуг коворкинг-пространств по абонементной системе: по числу посещений за определенный период времени. Объем прироста качественного предложения на рынке во втором полугодии 2021 года не уступит достижениям первой половины года, а при благоприятном развитии событий превзойдет его на 30%, считают в Maris.

По данным Knight Frank, в 2021 году в Петербурге к запуску планируется более 17 тыс. кв. м площадей гибких пространств и коворкингов. Таким образом, общая площадь коворкингов превысит отметку в 53 тыс. кв. м (прирост +46% к 2020 году). Кроме того, в Санкт-Петербурге в этом году откроются мини-коворкинги в спальных районах.

**АКТИВНАЯ ЭКСПАНСИЯ** По данным Knight Frank St. Petersburg, в прошлом году крупнейшей сделкой в городе стала аренда коворкинга Avenue Page компанией «Почта России» на 200 рабочих мест, в

текущем году «Почта России» также арендовала площади под 71 рабочее место в аналогичном коворкинге под собственный IT-хаб, а Российско-германская внешнеторговая палата арендовала 45 мест в «Практике» на Гороховой. Компания «Практик» реализует наиболее активную экспансию, на ее долю приходится около 40% будущего предложения («Практик Охта» — 3,3 тыс. кв. м, «Практик Гороховая» — 3,2 тыс. кв. м).

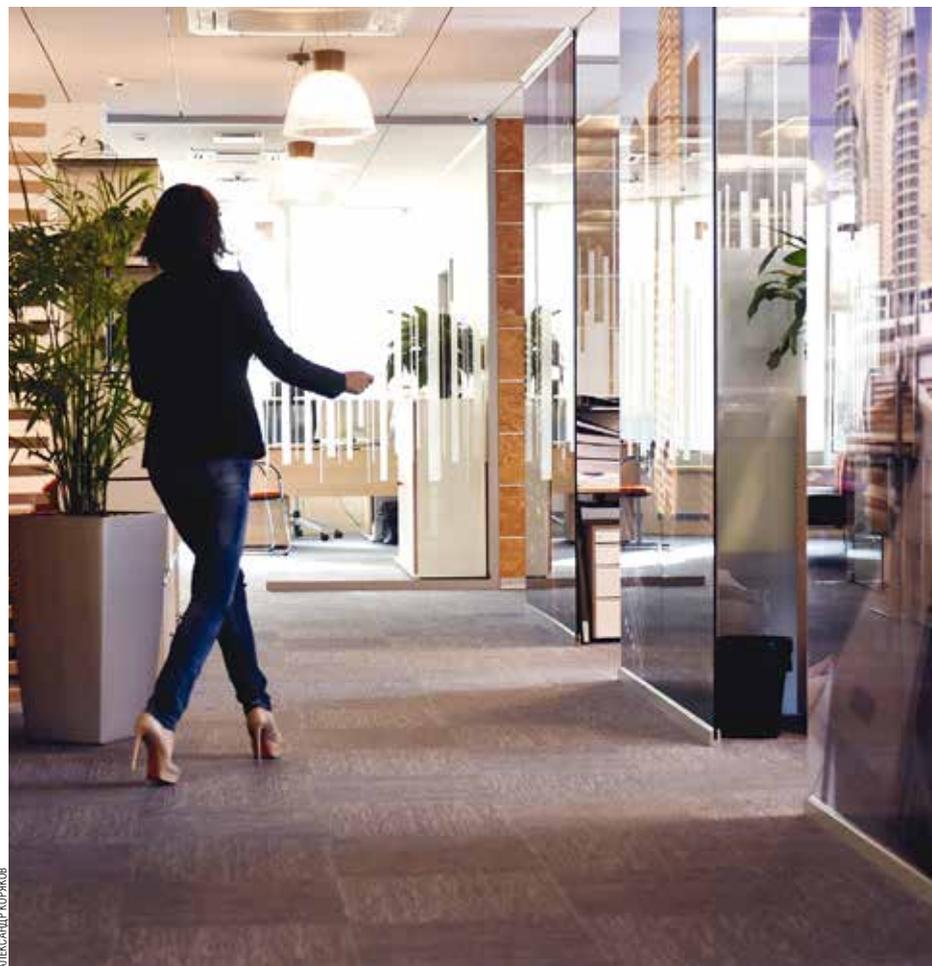
Также в Петербурге имеются специализированные коворкинги, где можно арендовать рабочее место с необходимым оборудованием и инструментами: «Время шить» (швейное направление), «Класс труда» (столярное направление), Master Play (бьюти-направление), есть даже коворкинги для работающих родителей с детьми, за которыми может приглядывать няня.

В текущий момент наблюдается тенденция активной аренды коворкингами свободных площадей в бизнес-центрах, располагающих в непосредственной близости от метро (например, Rodelen-Page, Case и другие). Аналитики отмечают увеличение числа заявок со стороны корпоративных клиентов, которые готовы рассматривать 100–300 рабочих мест, и возросший спрос на гибкие оборудованные площади. Более 80% резидентов коворкингов — крупные компании.

В ближайшее время сегмент может вырасти на порядок (например, в Питере все коворкинги займут площадь чуть больше, чем 1%, от рынка качественных БЦ класса А и В).

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, говорит: «В будущем гибкие пространства могут стать основным форматом на рынке. Как минимум потому что это более удобно: арендатору предлагается пространство, укомплектованное рабочими местами, с полной отделкой и продуманной логистикой. В любой момент можно заехать, выехать, не расходуя средства на ремонт и обслуживание. А еще гибкие пространства сильно оживляют бизнес, делая коммуникации более неформальными».

Владимир Дорофеев, исполнительный директор сети коворкингов «Практик», комментирует: «Сейчас наступило „оттаивание“ офисного рынка после пандемии, в связи с чем мы отмечаем рост спроса на коворкинги, особенно со стороны крупных арендаторов. Например, „Газпром“ арендовал рабочие места в „Практике“ на Гороховой. Компании осознают, что в текущей ситуации лучше занимать полностью укомплектованное гибкое офисное пространство с ежемесячной оплатой, чем обременять себя обязательствами долгосрочной аренды. В ближайшее время мы запустим новый формат — мини-коворкинги Ofix в жилых комплексах спальных



АЛЕКСАНДР КОРЖИКОВ  
В БУДУЩЕМ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ПРОИЗОЙДЕТ СБЛИЖЕНИЕ ФОРМАТОВ КЛАССИЧЕСКИХ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ И ГИБКИХ ОФИСНЫХ ПРОСТРАНСТВ — И БУДЕТ СЛОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО ЕСТЬ ОФИС, А ЧТО ЕСТЬ КОВОРКИНГ

районов. На Комендантском проспекте, на Типанова появятся качественные офисные пространства, которые можно будет арендовать для своих сотрудников. Причем подразумевается, что оплачивать аренду будут не сотрудники, а работодатели, предлагая работу рядом с домом как дополнительную опцию к соцпакету. Очевидно, что аренда офиса в центре для всех сотрудников будет стоить дороже, чем небольшой офис в центре и арендованные коворкинги со всей необходимой инфраструктурой в спальных районах».

В будущем, считает господин Дорофеев, произойдет сближение форматов классических бизнес-центров и гибких офисных пространств и будет сложно сказать, что есть офис, а что есть коворкинг. «Уже сейчас бизнес-центры, ориентируясь на коворкинги, добавляют на своей территории переговорные комнаты, которые можно арендовать, отдав другие помещения в аренду», — рассказал он.

**ОСНОВНЫЕ СХЕМЫ** По данным JLL, 93% действующих гибких офисных пространств в Москве и 83% в Санкт-Петербурге работают по классической арендной схеме, когда внешний оператор арендует помещение у собственника. Другие варианты взаимодействия собственника, оператора и арендатора для российской практики рынка встречаются редко.

Как в Европе, так и в России развитие рынка гибких офисных пространств происходит по трем основным моделям. Наиболее распространенной является традиционная арендная схема, когда оператор арендует помещение и привлекает на площади конечных пользователей. Кроме того, практикуется операторская модель, предполагающая подписание договора на управление по аналогии с отелями и го-

стиничными операторами. Наконец, развивается модель, в которой собственник и оператор — это одна группа компаний.

«Основное развитие и изменение на европейском рынке гибких офисов происходят в последних двух моделях, а в России они пока находятся на самом начальном этапе становления. Тем не менее российский рынок гибких офисных пространств развивается в том же направлении, что и европейский, но с отставанием в два года», — комментирует Наталия Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

В России наиболее распространенной схемой взаимодействия является классическая аренда оператором помещения или здания. Такая модель предполагает два основных варианта сотрудничества оператора и арендатора. Классический вариант — гибкое офисное пространство реализуется не под конкретную компанию и предусматривает наличие нескольких арендаторов. Новый и пока менее распространенный built-to-suit ориентирован на крупных корпоративных клиентов и имеет большой потенциал для дальнейшего развития. При этом он представлен пока только в Москве. В 2021 году на рынок может выйти десять подобных проектов.

**НОВЫЙ ФОРМАТ** Другой формат взаимодействия, который начал активно развиваться в Москве в текущем году, — это привлечение оператора гибких офисных пространств на управление пространством не только собственником помещения, но и компанией-арендатором бизнес-центра, у которого есть неиспользуемые площади. Сетевой оператор Space 1 взял в управление часть офиса компании EY в бизнес-центре «Аврора», а также офис компании SBI Bank в бизнес-центре «Алкон». → 30

29 → В редких случаях собственник здания выступает оператором гибкого офисного пространства. В зависимости от стадии девелопмента объекта недвижимости эта схема реализуется в четырех интерпретациях. Во-первых, девелоперы строят новые здания и управляют объектами своими силами, а гибкое офисное пространство может занимать часть площадей или все здание целиком. Такая схема часто реализуется в рамках новых жилых комплексов и апартментов в качестве дополнительной инфраструктуры. Но в 2021 году уже анонсируются и проекты в коммерческой недвижимости, например, Stone Hedge планирует создание гибкого пространства в Stone Towers, которое займет два этажа общей площадью 3600 кв. м.

Во-вторых, собственник действующего бизнес-центра может организовать гиб-

кое офисное пространство на пустующих площадях своего здания и управлять им сам. Кроме того, практикуется система франчайзинга — так в регионах развивается петербургская сеть «Практик».

В-третьих, операторы гибких офисных пространств могут в краткосрочной перспективе стать девелоперами и начать возводить собственные здания. Business Club в Москве заявил о готовности строить объекты с нуля, в том числе штаб-квартиры для крупных компаний. Пилотный проект площадью около 20 тыс. кв. м анонсирован в центральном деловом районе в Москве.

В-четвертых, растет спрос со стороны операторов на покупку отдельно стоящих зданий или встроенных помещений небольшого формата (до 1000 кв. м) для открытия гибкого офисного пространства.

«Перспективы развития рынка гибких офисных пространств в России так же, как и в Европе, связаны с активным внедрением в нашу практику таких схем, как revenue sharing, built-to-suit, а также операторской модели управления. Опыт Москвы показывает, что большой объем потенциального спроса со стороны крупных корпоративных клиентов будет подогревать появление новых проектов в Северной столице и в регионах», — отмечает Екатерина Белова, руководитель отдела услуг корпоративным клиентам JLL.

«Компании хотят, чтобы их сотрудники имели возможность работать в красивом, функциональном, удобном и современно оборудованном офисном пространстве, поэтому спрос на данный продукт будет только расти. А гибкость в условиях аренды, которую

операторы пространств предоставляют резидентам, — ключевое конкурентное преимущество при выборе. Только за последний год более 60 тыс. кв. м гибких офисов было арендовано такими компаниями, как Ozon, «Сбер», «Ситимобил», ФСК, Почта-банк, «Газпром нефть». По нашим прогнозам, в ближайшие два-три года доля гибких офисных пространств достигнет 2,5% от общего объема предложения на офисном рынке Москвы и более 1,5% в Санкт-Петербурге», — говорит госпожа Белова.

По данным JLL, на начало июня 2021 года в Москве представлено 207 гибких офисов общей площадью 264,7 тыс. кв. м (1,4% от объема рынка офисов) на 40,4 тыс. рабочих мест. До конца года планируется прирост более 100 тыс. кв. м. ■

## РОСТ ЦЕН БЬЕТ РЕКОРДЫ

### МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ ВЫРОСЛИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2021 ГОДА В СРЕДНЕМ НА 7,3%. ЭТО САМЫЙ ВЫСОКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 15 ЛЕТ. РОССИЯ ВХОДИТ В ТОП-10 СТРАН ПО РОСТУ ЦЕН. ЛИДЕРОМ ОСТАЕТСЯ ТУРЦИЯ.

МАКСИМ КАВЕРИН

Международная консалтинговая компания Knight Frank обновила индекс цен на вторичную жилую недвижимость по итогам первого квартала 2021 года. Согласно данным исследования, за год цены увеличились в среднем на 7,3% (+4,4% годом ранее). Абсолютным лидером рейтинга пятый квартал подряд стала Турция (+32,0%), далее следуют Новая Зеландия (+22,1%) и Люксембург (+16,6%). Россия за год переместилась с 15-го (+7,1%) на девятое место (+11,1%). При этом по итогам четвертого квартала 2020 года страна входила в пятерку лидеров и занимала четвертую строчку (+14%).

На протяжении 12 месяцев рынки жилой недвижимости продолжали демонстрировать свою устойчивость, средний рост цен достиг 7,3% к марту 2021 года (+4,4% годом ранее и +5,6% в прошлом квартале). Стоит отметить, что это самый высокий показатель с четвертого квартала 2006 года.

Пятый квартал подряд Турция возглавляет Global House Price Index, цены на жилье выросли за год на 32%, однако если исключить инфляцию, то показатель скорректируется до 16%. В первом квартале 2021 года страна также оставалась на первой строчке рейтинга (+15%).

Помимо Турции, в тройку лидеров вошли Новая Зеландия (+22,1%) и Люксембург (+16,6%), которые год назад занимали второе (+14,5%) и пятое (+11,1%) места соответственно.

В первом квартале 2021 года в 12 странах из 56 наблюдался рост цен, выраженный двузначными числами. Во избежание «пузырей» на рынках недвижимости правительства нескольких стран разрабатывают меры по сдерживанию цен. Например, с января текущего года власти Китая, Новой Зеландии и Ирландии приняли ряд мер по регулированию ситуации: от ужесточения правил кредитования до более высоких гербовых сборов за многократные покупки. В Китае также обсуждается введение национального налога на недвижимость.



ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ В ТУРЦИИ ВЫРОСЛИ НА 32%

В связи с вмешательством правительств и принятием мер налогово-бюджетного стимулирования, которые должны завершиться в конце этого года на нескольких рынках, спрос может замедлиться.

Россия в первом квартале 2021 года заняла девятое место с ростом цен на жилье на 11,1%. По итогам четвертого квартала 2020 года страна входила в пятерку лидеров и занимала четвертую строчку (+14%), а год назад — 15-ю (+7,1%). По словам Ольги Широковой, директора департамента консалтинга и аналитики Knight Frank, существенная положительная динамика показателя в прошлом году стала особенно заметной во втором полугодии, когда в России началось ослабление ограничений. Рост цен стимулировал высокий покупательский спрос, сформированный в том числе за счет государственных программ поддержки ипотечного кредитования и снижения ставок по ипотеке. При значи-

тельном удорожании первичного жилья часть покупателей обращается ко вторичному рынку, поддерживая рост цен уже в этом сегменте. Дальнейшая динамика будет зависеть от продления или прекращения действия ипотеки с государственной поддержкой. Стоит также учесть, что если на первичном рынке жилой недвижимости на цены влияет, к примеру, удорожание строительных материалов и другие факторы, то на вторичном они регулируются в большей мере соотношением спроса и предложения — и здесь мы уже наблюдаем замедление темпов роста цен.

Марина Шалаева, региональный директор, директор по зарубежной недвижимости и частным инвестициям Knight Frank, говорит: «В большинстве европейских стран мы видим активное восстановление рынков недвижимости после пандемии. В особенности примечательна ситуация в Великобритании: за год стра-

на преодолела почти 30 строчек рейтинга и поднялась с 41-го (+2,1%) на 12-е место (+10,2%). Жесткие меры по борьбе с COVID-19 сначала озадачили зарубежных и местных покупателей и привели к тому, что рынок жилой недвижимости на время замер. Однако уже прошлым летом он начал восстанавливаться благодаря сформировавшемуся отложенному спросу и налоговым каникулам. Сейчас интерес к жилью остается на стабильно высоком уровне, и многие клиенты выбирают его для собственного переезда, а также для детей, которых по-прежнему отправляют получать образование в Великобритании. Недвижимость в стране покупали и продолжают покупать, например, в четвертом квартале 2020 года количество сделок с лондонской недвижимостью в бюджете от £10 млн достигло максимума с 2017 года. Опять же, когда мы говорим про самые желанные для проживания ультрахайнетов локации, то в числе первых неизбежно окажется Лондон. В 2020 году город занял первую строчку рейтинга City Wealth Index Knight Frank, и с точки зрения лайфстайла это действительно уникальный город. Закрытые границы и отсутствие возможности путешествовать стимулировали спрос на недвижимость со стороны преимущественно местных покупателей. Однако российские ультрахайнеты даже во время пандемии активно интересовались жильем для собственного проживания и в инвестиционных целях, а также пользовались онлайн-просмотрами, в частности, в самых быстрорастущих в цене странах, к которым относятся Великобритания (+10,2% за год), Германия (+8,1%), Португалия (+6,8%) и Франция (+6,4%)».

Однако не все крупные рынки демонстрируют значительный рост цен. Экономическая нестабильность, строгие ограничительные меры в связи с пандемией и избыточное предложение не позволило жилью в Италии (+1,6%), Индии (-1,6%) и Испании (-1,8%) серьезно вырасти в цене. ■

# Коммерсантъ. В лучших местах Петербурга.

реклама 16+

## Рестораны

**КРЕМЛЬ** Выборгская наб., 55  
(БЦ Gregory's Palace)

**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**

## Кафе

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

## 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

## Гостиницы

**ГРАНД ОТЕЛЬ ЭМЕРАЛЬД** Суворовский пр., 18

**ОТЕЛЬ ИНДИГО** Чайковского ул., 17

**KRAVT HOTEL** Садовая ул., 25,  
вход с Мучного пер., 4

**AKYAN HOTEL** Восстания ул., 19

**M-HOTEL** Садовая ул., 22 (вход с переулка  
Крылова, 2, со двора)

**MAJESTIC BOUTIQUE** Садовая ул., 22/2

**HOTEL DELUXE**

**АПАРТ-ОТЕЛЬ VERTICAL** Московский пр., 73

**THE GAMMA HOTEL** наб. Обводного кан., 130

**ОТЕЛЬ БЕЛОЕ ДЕРЕВО** Демьяна Бедного ул., 3

**BOUTIQUE HOTEL**

**ALBORA** наб. кан. Грибоедова, 133А

**CROWNE PLAZA LIGOVSKY** Лиговский пр., 61

**ОТЕЛЬ KRAVT** Александра Невского ул., 8А

**NEVSKY HOTEL**

**ОТЕЛЬ MARTIN /** Марата ул., 12

**MARTIN HOTEL**

## Интерьерные магазины

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

## Автосалоны

**АВТОДОМ ПУЛКОВО** Пулковское ш., 14, лит. А

**GREGORY'S CARS** Выборгская наб., 55

## 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** Гельсингфорсская ул., д. 3,  
**NEVKA** к. 11, лит. Д,  
вход с Выборгской наб., 45-47

## Разное

**ЕДИНЫЙ ЦЕНТР** Красного Текстильщика  
**ДОКУМЕНТОВ** 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](http://www.spb.kommersant.ru)





# ONE TRINITY PLACE

НАБЕРЕЖНАЯ АДМИРАЛА ЛАЗАРЕВА, 22



# ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ

С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

ОТ **24** МЛН РУБЛЕЙ\*

[onetrinityplace.com](http://onetrinityplace.com) +7 (812) 313 77 00

Ведущий британский архитектор  
Идеально эффективные планировки  
Огромные прозрачные окна  
Виды на реку и внутренний сад  
Полная отделка квартир  
Британский дизайнер интерьеров  
Природные материалы

СДАН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

УАН ТРИНИТИ ПЛЕЙС. РЕКЛАМА. ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ  
ОФЕРТОЙ И НОСИТ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР.