

РОСТ ПЕРЕД
ЗАМЕДЛЕНИЕМ / 16
ВОДНЫЙ ЗАПАС / 18
SELF-STORAGE ЖДЕТ
СВОЕГО ПИКА / 25

Недвижимость

Среда, 21 июля 2021 №126
(№7088 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

GloraX

РЕКЛАМА

Guide

BOTANICA

ЖК Botanica (Ботаника) Санкт-Петербург, Аптекарский проспект, дом 5, строение 1. Дом сдан. Застрощик АО «Эталон ЛенСпецСМУ». Группа «Эталон» – победитель Федеральной премии Urban Awards 2021 в номинации «Девелопер года». Реклама.

ВЫБРАТЬ
КВАРТИРУ



ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА НА ПЕТРОГРАДКЕ



200 м ДО БОТАНИЧЕСКОГО САДА / ЗАКРЫТЫЕ ДВОРЫ / ПАРКИНГ / ИДЕТ ЗАСЕЛЕНИЕ

 **Группа Эталон**

Санкт-Петербург,
пр. Аптекарский, д. 5

+7 (812) 380-05-25

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

В ПОИСКАХ МЕХАНИЗМА

На рынке первичного жилья началось ожидаемое охлаждение — новые, более жесткие условия по льготному ипотечному кредитованию не способствуют ажиотажу, да и небывалая жара, обрушившаяся на город, не дает поводов для активности покупателей.

Девелоперы сохраняют надежду, что уже к концу лета рост продолжится. Но в среде аналитиков уже не первую неделю звучат прогнозы о возможном падении цен на первичном рынке жилья. На этом фоне инвесторам стоит задуматься о возможности вложений в другие сектора. Например, небывалый рост демонстрируют склады — вакансия в этом сегменте достигла минимальных значений за последние несколько лет. И это уже значительно повысило количество сделок на складском рынке.

Есть в городе сектора, которые до сих пор вообще практически не развиваются, но имеют большой потенциал. Например, склады индивидуального хранения. В Петербурге площади складов self-storage все еще исчисляются десятками тысяч квадратных метров — для пятимиллионного города это ничтожно малая цифра. Эксперты говорят, что в ближайшие годы self-storage ждет бурное развитие, правда, для того чтобы склады индивидуального хранения начали арендовать частные лица, нужна некая воспитательная работа. Пока хранить ненужный хлам, с которым по каким-то причинам жители города не готовы расстаться, люди предпочитают на балконах, кладовках и дачах. Но еще двадцать лет назад значительная часть населения города не имела обыкновения и обедала в кафе и ресторанах.

Другой вопрос, что формат жилья частному инвестору понятен: накопил необходимую сумму, добавил кредитных средств и купил новую квартиру (которая нередко оказывается так же не нужна, как и старый хлам, от которого сложно избавиться). С форматами коммерческой недвижимости сложнее: до сих пор нет понятного частному покупателю механизма, позволяющего вложить деньги, а потом при необходимости быстро продать эту долю в складском, допустим, проекте.

И именно те компании, которые смогут предложить прозрачный, понятный и выгодный механизм привлечения частных инвестиций в коммерческую недвижимость, смогут в ближайшее время выиграть и заработать.

У ЭЛИТЫ ИСТОЩИЛИСЬ ЗАПАСЫ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ЦЕНЫ НА РЫНКЕ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ПРОДОЛЖИЛИ РОСТ: ПО СРАВНЕНИЮ С ЯНВАРЕМ 2021 ГОДА ИХ УВЕЛИЧЕНИЕ СОСТАВИЛО 15–20%. ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ГОВОРЯТ ОБ АЖИОТАЖЕ И ДЕФИЦИТЕ. СКОРЕЕ ВСЕГО, ЭТИ ТЕНДЕНЦИИ СОХРАНЯТСЯ И ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ГОДА.

АНТОН КУЧИН

На рынке элитной недвижимости по-прежнему наблюдается тренд на сокращение предложения. Новые проекты появляются крайне редко из-за низких объемов выдачи разрешений на строительство, при этом спрос остается на том же уровне, что и в прошлом году. «В результате за полгода экспозиция премиальных проектов уже снизилась почти на 15%. Средняя цена при сложившихся условиях продолжает расти — на 13% к началу года», — говорит Ксения Садкова, заместитель директора по маркетингу Legenda.

«В первом полугодии 2021 года на рынке элитной недвижимости продолжился ажиотаж, одним из факторов стал дефицит предложения. Если в прошлом году было введено более 210 тыс. кв. м, то в этом году цифра едва превысила 180 тыс. кв. м», — поясняет причины роста цен Екатерина Запороженко, коммерческий директор Docklands Development.

«Для покупателей покупка, как правило, это инвестиция, стремление сохранить деньги. Поэтому многие объекты, которые экспонировались последние два-три года, сегодня куплены. Наиболее привлекательные лоты были вымыты еще в прошлом году, и сейчас покупатели снизили требования и выбирают не столь придирчиво», — уверен директор по продажам группы «Аквилон» Егор Федоров.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, оценивает рост цен еще выше: «В целом элитная недвижимость за первое полугодие подорожала на 20–25%».

Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, напротив, оценивает рост более сдержанно: «Рост цен за квартал составил 4% в сегменте эконо, 6% в комфорт-классе, 4% в бизнес-классе. Если сравнивать с началом года, то за полгода рост составил в экономе 11%, в комфорте и бизнес-классе — 15%».

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, приводит такие данные: «По итогам июня 2021 года средняя цена в жилых комплексах класса А увеличилась на 11% за квартал и составила 464 тыс. рублей за квадратный метр. Причиной такого прироста стало пополнение рынка двумя новыми высокобюджетными объектами — ЖК „Три грации“ и „Дом Балле“».

Руслан Сырцов, коммерческий директор GioraX, замечает: «Динамика цен была неоднородной. В некоторых проектах рост был незначительным — в пределах 10%, в других — более существенный, он мог достигать до 40%. Дороже всего покупателю обходится недвижимость в новостройках Каменного и Крестовского островов». Он отмечает, что, кроме этих локаций и центра города, в фокусе внимания покупателей проекты в Петроградском районе

и на Петровском острове. Сегодня здесь строится и реализуется основная часть предложения в элитном сегменте. В целом доля элитного жилья на первичном рынке Петербурга занимает 8% от общего объема предложения, это около 126 тыс. кв. м. Из 30 проектов более трети почти полностью распродано, в продаже находятся единичные лоты со средней стоимостью «квадрата» 330 тыс. рублей.

Евгений Миронюк, аналитик «Фридом Финанс», рассуждает: «Объем предложения в сегменте элитного жилья постепенно сокращается. Это связано и с завершением застройки свободных участков земли на Петровском и Крестовском островах. Девелопмент новых территорий, особенно близких к крупным водным артериям, связан с трудностями перепрофилирования территорий и востребованностью элитного жилья в новых локациях. Синопская, Арсенальная и даже Свердловская, Выборгская и Пироговская набережные могут стать новыми точками притяжения вложений девелоперов».

Петр Войчинский, генеральный директор «МК-Элит», полагает, что тенденция роста цен сохранится до конца года. Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», подсчитала: «По состоянию на 5 июля 2021 года премиальный рынок жилой недвижимости Санкт-Петербурга представлен 58 корпусами в составе 33 проектов. Средняя стоимость квадратного метра составляет 371,2 тыс. рублей (рост составил всего 1,5% с начала года), средняя стоимость объекта превышает 45 млн рублей».

КОНКУРЕНЦИЯ НА ФОНЕ ДЕФИЦИТА

Несмотря на формирующийся дефицит предложения, на рынке сохраняется и только ужесточается конкуренция за покупателя. «Из-за сильного роста цен в предыдущие периоды многие проекты перешагнули порог высокого ценового сегмента, аудитория которого сильно ограничена. Требования платежеспособного клиента за последнее время в общем-то глобально не изменились. Но мы видим, что покупатель стал строже оценивать качество материалов, отделки, авторский дизайн и благоустройство. Он более детально относится к вопросам безопасности и к тому, насколько технологичен проект, какие имеются дополнительные инженерные опции», — указывает госпожа Садкова.

«Одним из важных факторов для покупателей становится наличие качественной управляющей компании: для будущих жителей важно не только качество проекта, но и уровень управления домом, поскольку от этого зависят комфорт проживания и затраты на обслуживание. При этом покупатели обращают внимание на репутацию управляющей компании и на то, как по-

строена работа в уже сданных домах. Частым решающим фактором покупки жилья становится общий климат общения между собственниками и специалистами управляющих компаний», — говорит Вячеслав Мокичев, генеральный директор управляющей компании «Прогресс».

Господа Московченко добавляет: «Покупатели становятся все более требовательными к качеству строительства и проекта в целом. Местоположение, конечно, остается одним из ключевых параметров при выборе жилого комплекса, но уже не единственным. Сегодня необходим комплексный подход при создании элитного продукта, способного удовлетворить высокие требования будущих жильцов. Для них важны подземный вместительный паркинг, высокие потолки, качественная отделка МОПов, готовое благоустройство и озеленение придомовой территории, функциональные планировки и наличие ненавязчивой инфраструктуры в доме».

При этом господин Сырцов считает, что по сравнению с прошлым годом портрет покупателей не поменялся: это петербургская и московская элита, определенную долю занимают региональные инвесторы, заинтересованные в покупке недвижимости в Северной столице. «Из тенденций в этом сегменте рынка можно отметить изменение соотношения доли просторных и небольших по площади квартир. Количество однокомнатных лотов и студий, который раньше были несвойственны этой категории жилья, в новых элитных проектах увеличивается. При этом доля многокомнатных квартир — от пяти комнат и более — наоборот, сокращается. Средний метраж премиальной недвижимости, которая сегодня находится в экспозиции, составляет 108 кв. м».

Владимир Ревенков, член совета директоров и руководитель направления «Девелопмент» Hansa Group, также говорит о смещении интересов покупателей в сторону более эргономичных вариантов. «Покупатели сегодня не готовы платить за лишние, неиспользуемые квадратные метры, они выбирают функциональность и продуманные планировочные решения. Постепенно снижается доля многокомнатных квартир (более четырех жилых комнат) в квартирографии премиальных новостроек. Застройщики делают акцент на просторных однокомнатных и двухкомнатных лотах с европейскими планировками, с объединенной кухней-гостиной большой площади и дополнительными зонами для хранения вещей», — констатирует он.

Господин Терентьев говорит, что площадь элитных квартир снизилась. «Если несколько лет назад площадь квартир для семей с детьми могла составлять 250–300 кв. м, то сегодня не превышает 200 кв. м», — отмечает он. → 16

15 → Мария Дуганова, директор по продажам и управлению недвижимостью компании «Бронка Девелопмент», напротив, полагает, что если в сегменте комфорт-класса выделяется тенденция к сокращению площади квартир, то в бизнес- и элит-классе ситуация обратная. «Покупатели по-прежнему стараются выбирать квартиры с просторной гостевой зоной и выделенными частными зонами — мастер-

спальнями. Особое внимание покупатели квартир в высоких ценовых сегментах стали обращать на следующие детали: входные группы, отделку мест общего пользования, фасады, а также качество придомовой территории — озеленение и благоустройство», — перечисляет она.

Также увеличился запрос на предчистовую отделку, сегодня ее доля в проектах петербургских застройщиков составляет

20–25%, подсчитал господин Ревенков. Возрастает запрос на повышенный комфорт в элитных проектах — от концепции до дополнительного сервиса на этапе проживания. «К ним также можно отнести возможность закрепить права пользования объектами инфраструктуры, расположенными на территории комплекса. Например, бассейн, фитнес-центр или спа, вход в который будет разрешен исключительно жиль-

цам. Укрепляется клубный формат комплекса», — подчеркивает господин Сырцов.

Господин Войчинский отмечает, что сохраняется тенденция снижения доли проектов бизнес-класса (как в предложении, так и в спросе) в первую очередь за счет более быстрой продажи «недорогих» квартир; во-вторых, из-за сближения функциональных характеристик обоих сегментов. ■

РОСТ ПЕРЕД ЗАМЕДЛЕНИЕМ

по итогам первого полугодия

В ПЕТЕРБУРГЕ СДАНО 1,16 МЛН КВ. М. ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ ПОЛУГОДИЕМ 2020 ГОДА РОСТ СЕРЬЕЗНЫЙ — ПОЧТИ В ДВА РАЗА (ТОГДА БЫЛО ВВЕДЕНО 650 ТЫС. КВ. М). ЦЕНЫ НА СТРОЯЩЕЕСЯ ЖИЛЬЕ ПРОДОЛЖАЛИ РАСТИ, ХОТЯ, КАК ПРОГНОЗИРУЮТ АНАЛИТИКИ, УЖЕ В АВГУСТЕ МОЖЕТ НАЧАТЬСЯ ЗАМЕТНОЕ ЗАМЕДЛЕНИЕ.

АНДРЕЙ РУБЦОВ

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», подсчитала, что сейчас в Петербурге в экспозиции находится почти 25 тыс. квартир массового сегмента в 395 корпусах 122 проектов. Средняя стоимость квадратного метра — 158,3 тыс. рублей, средняя стоимость объекта — 8,1 млн. За полгода введен в эксплуатацию 21 корпус в составе восьми проектов, более 200 тыс. кв. м квартир и апартаментов. Отличились девелоперы ЦДС, «Таймс», «Вистбалт», ФСК, «Арта», «Росстройинвест» и Setl City. Последний является самым плодовитым как по объемам ввода (девять корпусов проектной площадью 131,5 тыс. кв. м), так и по продажам. «В первой половине 2021 года доля ипотеки в сделках на рынке жилья Санкт-Петербурга превысила 80% — это рекордная цифра из числа когда-либо официально задокументированных», — отмечает госпожа Доброхотова.

«Сегмент масс-маркета в первом полугодии 2021 года показал рост по всем параметрам. Объемы ввода увеличились на 600 тыс. кв. м по сравнению с прошлым годом. Цены стали выше на 12–15%, и сегодня средняя цифра составляет 160–165 тыс. рублей за квадратный метр», — говорит Игорь Карцев, генеральный директор ГК «Максимум Лайф Девелопмент».

«Спрос также оставался на небывало высоком уровне. Но, учитывая изменения в условиях льготной ипотеки и практически недоступность ее для подавляющего большинства квартир в Петербурге, в ближайшие месяцы можно ожидать резкое падение запросов и сделок», — уверен директор по продажам группы «Аквилон» Егор Федоров.

Андрей Кириллов, представитель компании «Мегалит — Охта Групп», подтверждает: «Одна из самых ярких тенденций этого периода, особенно в преддверии окончания программы льготной ипотеки, — увеличение количества ипотечных сделок. В ЖК „Приморский квартал“ их доля составила 70% от всех продаж».

Евгений Миронюк, аналитик «Фридом Финанс», говорит: «В течение первого полугодия цены на жилье в Петербурге росли. С начала года до конца мая цена квадратного метра новостройки выросла на 10,2%, до 169,97 тыс. рублей, цена на вторичном рынке за тот же период увеличилась на 8%, до 156,6 тыс. рублей». Од-



У ПОКУПАТЕЛЕЙ СФОРМИРОВАЛСЯ ЗАПРОС НА МУЛЬТИФОРМАТНОЕ ПРОСТРАНСТВО, СПОСОБНОЕ УДОВЛЕТВОРИТЬ МАКСИМУМ БЫТОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ, ЧТОБЫ НЕ ПРИШЛОСЬ ВЫЕЗЖАТЬ ЗА ПРЕДЕЛЫ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА

нако он указывает, что участники рынка отмечают начало замедления роста цен на вторичном рынке. «Мы ожидаем, что цены на первичном рынке начнут стабилизироваться уже в июле-августе из-за ужесточения условий программы льготной ипотеки», — добавляет эксперт.

ПОКУПАТЕЛЬ БЕРЕТ ПАУЗУ Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», говорит: «Основную долю сделок в структуре продаж застройщиков составляют ипотечные договоры, их доля доходит до 80%. Наиболее востребован этот вид оплаты в сегменте жилья массового спроса. Но продление льготной ипотеки на новых условиях может привести к сокращению доли таких сделок. Кроме того, ограничение лимита кредита в 3 млн рублей при покупке недвижимости в Петербург или Ленинградская области, сузит возможности покупателей. Позволить себе комфортные форматы — двухкомнатные варианты и компактные трехшки — сможет далеко не каждый. Возможно, мы увидим временное смещение проса в сторону малогабаритного жилья. Безусловно, для поддержания спроса у застройщиков разработаны различные предложения, действуют программы рассрочек и совместные с банками программы субси-

дирования ипотечной ставки, когда часть процентной ставки компенсируется компанией, а для покупателя ставка составляет 4,5–5,5%. Этот уровень ставки достаточно комфортен для большинства клиентов, чтобы поддержать покупательскую активность на хорошем уровне».

Июнь уже показал несущественное снижение покупательской активности, если сравнивать с мартом и апрелем 2021 года, констатирует господин Заседателев. «Многие взяли паузу в надежде увидеть снижение цен на жилье. Но этого не произойдет, предпосылок к развитию такой ситуации нет. На первичном рынке все еще существует серьезный дефицит предложения, во-вторых, с осени 2020 года существенно выросла себестоимость строительства. По нашим прогнозам, к августу спрос увеличится и будет оставаться стабильным до конца года», — настаивает эксперт. Он считает, что по итогам летнего периода цены вырастут еще на 5–6%.

Руслан Сырцов, коммерческий директор GloraX, рассуждает: «Продление льготной ипотеки при снижении лимита кредитования негативно скажется на проектах со средним чеком от 6 млн рублей, поскольку небольшую часть можно будет оформить по субсидированной ставке. В течение 2–4 месяцев продажи могут

снизиться на таких проектах до 20%. В низкбюджетных проектах, как правило в Ленинградской области, продление субсидированной ипотеки окажет поддерживающее действие». Однако затем, уверен эксперт, ситуация восстановится, большинство компаний закроет год в плановых показателях по объемам реализации. Девелоперы готовы к такому сценарию развития событий, у многих действуют собственные программы субсидирования процентной ставки, специальные акции и рассрочки с гибкими условиями оплаты жилья, напоминает господин Сырцов.

Ксения Садкова, заместитель директора по маркетингу Legenda, комментирует: «В комфорт-классе по сравнению с элитным сегментом ситуация складывается несколько лучше. Экспозиция пополняется активнее, поэтому сокращения предложения к началу года мы не наблюдаем».

БЕЗ ПРЕМЬЕР Некоторые эксперты отмечают, что за первое полугодие на рынок не было выведено ни одного нового проекта. Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», говорит: «Пожалуй, главный тренд первой половины года — отсутствие реальных стартов новых проектов со стороны девелоперов. Многие компании ждали принятия в марте 2021 года нового Генплана, который бы внес ясность в перспективы развития застраиваемых ими локаций. Так что они вынуждены были сдвинуть сроки выхода на площадку как минимум на год. Это обусловило еще больший дисбаланс растущего спроса, подогреваемого льготной ипотекой, и сокращающегося качественного, ликвидного предложения на петербургском рынке. Думаю, ситуация может сбалансироваться не ранее 2022 года, когда город примет и утвердит основные градостроительные документы и полноценно заработает новая Градостроительная комиссия, которая призвана сделать прозрачными процессы обеспечения новостроек социальными объектами. Но как и по каким регламентам будет работать новый орган, рынок пока не понимает, и это еще один фактор неопределенности, который не дает выстраивать стратегию работы».

Рассуждая о других трендах, Ирина Кудрявцева, руководитель отдела продаж УК «Теорема», отмечает: «Анализируя

спрос, можно отметить возросшие требования к общественным пространствам на территории ЖК, а также повышенный интерес к грамотным функциональным планировкам самих квартир. После локдауна весны 2020 года покупатели стали больше ценить наличие балкона или лоджии, обращают внимание на наличие дополнительных мест хранения как в самой квартире, так и в общедомовом имуществе. Колясочные и места для хранения велосипедов стали нормой не только для бизнес-класса, но и для эконом-сегмента. Популярным становится создание коворкингов в ЖК, но успешность этой функции будет напрямую зависеть от оператора коворкинга».

«Основных тенденций две. Новые проекты становятся все более качественными и продуманными: разнообразие планировок, закрытые обустроенные дворы, оригинальная архитектура. Вторая тенденция: все больше жилых комплексов в сегменте масс-маркета сдается с чистой отделкой, причем качество и дизайн становятся выше, чем было еще несколько лет назад», — считает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Господин Заседателев также говорит, что из трендов можно отметить устойчивый спрос на квартиры с отделкой. «Сегодня около 60% сделок в структуре сделок застройщиков, работающих в сегменте массового спроса, составляет жилье с готовым ремонтом. Появляются предложения с частичной меблировкой. Из планировочных решений предпочтение отдается евроформату за счет возможности максимально удобно зонировать жилое пространство. Покупатели заинтересованы в наличии дополнительных мест для хранения вещей — просторные лоджии и балконы, гардеробные или кладовые, даже в малогабаритных квартирах. Возрастает запрос на разнообразную внутреннюю инфраструктуру — от детских площадок и спортивных объектов до коворкингов и комьюнити-центров. Социальные объекты в шаговой доступности уже воспринимаются как стандартный набор», — заключает эксперт.

Господин Сырцов подтверждает: «Запрос на комфорт как внутри жилого пространства, так и за пределами квартиры укрепляется. В планировках актуально наличие дополнительных мест для хранения вещей — гардеробные, кладовые, просторные балконы и лоджии. Увеличилась доля квартир евроформата. Покупатели все чаще отказываются от классических планировок, поскольку не готовы переплачивать за лишние метры в холлах, но ищут варианты с большой кухней или объединенной кухней-гостиной. Растет спрос на недвижимость с предчистовой и полной отделкой. Основные покупатели такого формата жилья — студенты, молодые семьи, региональные покупатели и инвесторы».

Постепенно меняется наполнение внутренней инфраструктуры в проектах масс-маркета. У покупателей есть запрос на мультимедийное пространство, способное удовлетворить максимум бытовых потребностей, чтобы не пришлось выезжать за пределы жилого комплекса. Фитнес-студии, кафе и рестораны, библиотеки, переговорные, коворкинги, семейные клубы, площадки для занятий спортом на свежем воздухе и другие объекты инфраструктуры — все это должно быть на территории новых кварталов, перечисляет господин Сырцов. ■

Льготное торможение

Эксперты рынка говорят о наступающем замедлении на рынке ипотечного кредитования: во втором полугодии рост будет гораздо менее сдержанным, чем в первые шесть месяцев 2021 года из-за сокращения программы льготного жилищного кредитования. По данным экспертов, рост ставки может составить 3% годовых.

АНТОН КУЧИН

По данным Interfax.ru со ссылкой на Дом.рф и Frank RG, по предварительной оценке, за первое полугодие 2021 года в РФ выдан почти 1 млн ипотечных кредитов на общую сумму 2,69 трлн рублей, что является наивысшим показателем за всю историю российского ипотечного рынка. Согласно предварительным расчетам, в июне 2021 года выдано 178 тыс. ипотечных кредитов (+40% по сравнению с июнем прошлого года) на 540–545 млрд рублей (+80%). В частности, в рамках общефедеральных льготных ипотечных программ выдано 57,6 тыс. кредитов на 213 млрд рублей. Таким образом, каждый третий ипотечный кредит оформлен с государственной поддержкой. Программа льготной ипотеки предполагала свое действие до 1 июля 2021 года, но правительство своим постановлением от 30.06.2021 № 1060 продлило ее еще на год — до 1 июля 2022 года. При этом были несколько изменены условия. В частности, ставку увеличили с 6,5 до 7% годовых, лимит по размеру кредита, наоборот, снизили до 3 млн рублей, а первоначальный взнос должен быть не менее 15% от стоимости жилья.

Рынок ипотечных кредитов последний год определяла льготная программа. В первом полугодии ипотечные кредиты выдавались так же активно, как и в прошлом году, но пик пришелся на июнь. «Когда было объявлено о снижении максимального лимита по льготной ипотеке с 12 до 3 млн рублей, покупатели начали скупать даже не очень ликвидные квартиры. Доля ипотечных сделок в первый месяц лета доходила до 90%. При этом на шесть месяцев 2021 года пришлось почти половина сделок от общей массы льготных кредитов», — сообщил директор по продажам группы «Аквилон» Егор Федоров.

Андрей Кириллов, представитель компании «Мегалит — Охта Групп», говорит, что в период действия льготной программы на фоне снижения ключевой ставки изменились ставки и на остальные программы — приобретение вторичного жилья, рефинансирование. Ипотечные специалисты компании «Мегалит — Охта Групп» отмечают большое количество операций на рынке по перекредитованию, так как банки активно конкурировали за ипотечные портфели и снижали ставки до самого минимума даже по этой программе.

Он отмечает, что программа ипотеки с государственной поддержкой, несмотря на бурный рост цен, за весь период своего действия способствовала увеличению среднего чека по ипотеке. Он увеличился чуть более чем в два раза, подсчитал господин Кириллов. «До этой

программы средний чек на одобренную ипотеку жилья комфорт-класса составлял 3–3,5 млн рублей, сейчас это примерно 7–8 млн», — приводит данные эксперт.

С момента введения льготной ипотеки банки меняли ставки, привлекая к себе пул клиентов, это происходило за счет собственных резервов. «Ставка по ипотеке с господдержкой была 6,5%, они снижали ее до 5,45%, и этот демпинг ставок имел свой результат. Люди выбирали минимальную ставку из возможных предложений на рынке. И очень часто с минимальным первоначальным взносом», — рассказывает господин Кириллов.

Сегодня с изменением условий по льготной ипотеке ставка в среднем выросла почти на 3% — с 5,55 до 8,3%, говорит господин Кириллов.

Светлана Саюнова, директор филиала СДМ-банка в Санкт-Петербурге, подтверждает: «Драйвером и индикатором стоимости кредитных ресурсов для банков, конечно, остается ключевая ставка ЦБ. Так, вслед за ее повышением 11 июня до 5,5% на рынке произошло повсеместное, ожидаемое и вполне оправданное повышение ипотечных ставок».

В пресс-службе УБРиР говорят, что по итогам первого полугодия 2021 года объемы выдачи ипотечных кредитов более чем в два раза превышают показатели аналогичных периодов 2020-го и «доковидного» 2019 года. «Средний чек оказался выше показателей прошлого года на 8% и на 28% — 2019 года. При этом на начало июля мы наблюдаем небольшое увеличение ипотечных ставок в сравнении с началом года. Так, рост ставки по разным видам ипотечных кредитов составил от 0,25 до 0,6 п. п.», — сообщили в банке.

Гульнара Ручкина, декан юридического факультета Финансового университета при правительстве Российской Федерации, полагает, что, несмотря на эти изменения, привлекательность ипотечных ставок в целом сохраняется на следующие полгода благодаря продлению программы льготной ипотеки с господдержкой.

Однако другие эксперты более пессимистичны. «Вполне прогнозируемо, что на рынке будет спад спроса. С другой стороны, в связи с новостью о семейной ипотеке, которая будет распространяться теперь и на семьи с одним ребенком, есть вероятность ожидать, что спрос на квартиры комфорт-класса упадет не сильно. Раньше семейная ипотека предлагала ставку в 5–5,55% для семей, где второй ребенок родился после 1 января 2018 года. Сейчас эти условия распространяются, если в семье есть только один ребенок, рожденный в это время.

ВТБ, Абсолют-банк, Дом.рф уже официально заявили, что поддерживают эту программу. Эти обновленные условия по кредитованию семейных покупателей с детьми дают надежду застройщикам, что квартиры в новостройках комфорт-класса будут все еще хорошо востребованы и в перспективе не будет сильного проседания по продажам», — рассуждает господин Кириллов.

«Сейчас средняя ставка банков составит стандартные 8–9%. Банки совместно с застройщиками будут предлагать программы по субсидированию ипотечных ставок, что позволит поддержать продажи», — указывает Игорь Карцев, генеральный директор ГК «Максимум Лайф Девелопмент».

«В ближайшие месяцы, скорее всего, резко снизится количество ипотечных сделок, но если рост цен замедлится, то к концу года можно ожидать постепенное увеличение сделок и выход на докризисные уровни», — считает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Павел Антонин, генеральный директор центра недвижимости «Квадрат», полагает, что уже сейчас можно сказать, что спрос на льготную ипотеку остывает, а доля одобренных заявок на вторичный рынок растет. Связано это, по его мнению, с тем, что рост цен на квартиры в новостройках был очень сильным. Стоимость квартир на первичке и на вторичке практически выровнялась. Покупатель предпочитает купить за те же деньги квартиру на вторичке, чем ждать новостройку. Эксперт заключает: «Средняя стоимость квартир в Санкт-Петербурге сильно выросла, и 3 млн рублей многим не хватает, чтобы приобрести необходимое жилье. В июле мы наблюдаем, что большинство застройщиков выводит горячие акции и скидки на покупку квартир в их проектах. Также мы наблюдаем, что начало расти и комиссионное вознаграждение для агентств недвижимости, которое в начале года было урезано в связи с высокими продажами застройщиков. Все это говорит нам о том, что продажи сейчас не на высоком уровне и рынок пытается стимулировать спрос. Но ажиотажа на покупку квартир нет, льготная ипотека подходит не всем, да и не сезон. Если говорить о прогнозах на второе полугодие, то я считаю, что спрос будет равномерным, без особых всплесков, если, конечно, не будет ничего форс-мажорного, связанного с финансовыми рынками или очередными локдаунами. Снижать ипотечную ставку правительство, скорее всего, не будет, так как цены или, точнее, рост цен на недвижимость нужно охладить». ■

ВОДНЫЙ ЗАПАС

В ПЕТЕРБУРГЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ОКОЛО 300 КМ НАБЕРЕЖНЫХ — ГОРОД ЯВЛЯЕТСЯ САМЫМ ОБЕСПЕЧЕННЫМ В РОССИИ ТЕРРИТОРИЯМИ, ИМЕЮЩИМИ ВЫХОДЫ К ВОДЕ. ПРИ ЭТОМ ЖИЛЬЕ С ВИДОМ НА ВОДУ МОЖНО ПРОДАТЬ В СРЕДНЕМ НА 20% ДОРОЖЕ, ЧЕМ НЕДВИЖИМОСТЬ БЕЗ ВИДОВЫХ ХАРАКТЕРИСТИК. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО В ГОРОДЕ ЕЩЕ МОЖНО ВОЗВЕСТИ ОКОЛО 8 МЛН КВ. М ВИДОВОГО ЖИЛЬЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Благоустроенные набережные и комфортные общественные зоны, обычно расположенные на первых этажах жилого комплекса (коворкинги, кофейни, библиотеки, рестораны, кафе), присущи дорогим классам недвижимости (бизнес и элитный сегмент). Однако в последнее время дополнительные инфраструктурные «фишки» стали появляться и в проектах массового жилья. Этому способствуют усиление конкуренции на рынке и растущие требования покупателей к новому жилью. И если проект расположен в локации, в которой есть водоем или река, то девелоперы обязательно будут использовать это преимущество, усиливая «вид на воду» благоустроенной набережной.

Петербург занимает одно из первых мест в мире по количеству и объему водоемов и водных артерий на своей территории. «В его черте находятся 93 реки (включая рукава, протоки и каналы) общей длиной около 300 км и около 100 водоемов (озер, искусственных и естественных прудов). Общая протяженность всех набережных на сегодня составляет 300 км», — подсчитала Екатерина Запороженко, коммерческий директор Docklands Development.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», отмечает, что значительная часть набережных отрезана от городского пространства заборами бывших промышленных предприятий. Эти выходы к воде нужно максимально использовать, уверена она: выводить недействующие промышленные площадки, создавая там качественные жилые кварталы и рекреацию. Любые объекты с видом на воду всегда пользуются большим спросом, более ликвидны и стоят дороже, говорит госпожа Черная.

Мария Дуганова, директор по продажам и управлению недвижимостью компании «Бронка Девелопмент», также считает, что в Центральном и близких к нему районах в первую очередь интересны земель-

ные участки под бывшими и нынешними промышленными предприятиями, которые будут переведены в промышленные зоны на окраинах города или за его пределами. «В качестве примеров — Синопская набережная, территория рядом со станциями метро „Елизаровская“ и „Ломоносовская“, территория вдоль Уральской улицы на Васильевском острове», — перечисляет она.

ТАМ, ГДЕ МИЛЛИОНЫ Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», подсчитала, что рядом с водными объектами в Петербурге можно возвести около 8 млн кв. м жилья. «Из них у части квартир будет прямой вид на воду, остальные будут отличаться близостью к воде и располагаться в пешей доступности от набережных и променадов вдоль рек и каналов», — уточняет она. По ее мнению, наибольшим потенциалом обладают территории редевелопмента, которые расположены в Невском районе (вдоль Октябрьской набережной, на левой стороне вдоль проспекта Обуховской Обороны), в Калининском и Красногвардейском районах (вдоль Свердловской и Малоохтинской набережных). Кроме того, видовыми характеристиками отличаются намывные территории Васильевского острова.

Евгений Кулагин, руководитель департамента инвестиционного развития ААГ, отмечает: «На сегодня в городе существует несколько крупных зон роста, пригодных под жилой редевелопмент. Наиболее масштабная расположена в районе Свердловской, Выборгской и Пироговской набережных. Суммарно здесь можно построить не менее 500 тыс. кв. м жилья. Следующая по масштабам локация — район Октябрьской набережной и проспекта Обуховской Обороны. Потенциал этого места составляет не менее 300 тыс. кв. м жилья. Наиболее престижные участки расположены в Петроградском районе возле Малой Невки и Малой Невы. Сум-

марно несколько участков пригодно для строительства около 250 тыс. кв. м жилья. За счет расположения и видовых характеристик стоимость „квадрата“ здесь может колебаться в пределах 300–500 тыс. рублей. В Центральном и Адмиралтейском районах потенциал оценить сложно, поскольку застройка носит точечный характер и в большинстве своем возможна в виде реконструкции существующих зданий».

Руслан Сырцов, коммерческий директор GloraX, добавляет: «Новостройки с видом на воду сегодня представлены во всех сегментах, начиная от масс-маркета и заканчивая премиальной недвижимостью. Это Приморский район (Финский залив, Лахтинский разлив), Красногвардейский, Невский и Выборгский районы (Октябрьская, Свердловская, Выборгская набережные, набережная Черной речки), Красносельский район, Крестовский и Петровский острова. Чаще всего предложение квартир с „водными“ видами пополнилось за счет редевелопмента бывших промышленных территории. В ближайшее время этот тренд сохранится».

Увеличилась доля такого предложения в проектах на намывных территориях Васильевского острова. Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», говорит: «В сегменте массового жилья у воды сейчас активно осваивается территория Усть-Славянки, высокий интерес девелоперов к землям Новосаратовки, где тоже могут появиться видовые квартиры». Он указывает, что качество видовых характеристик зависит от локации жилого комплекса. «Например, на Октябрьской набережной воду можно наблюдать только из квартир, расположенных в первой линии домов. В Невском районе в локации Рыбачье водная гладь Невы будет видна практически из всех квартир», — сообщает эксперт.

ЕСТЬ РАЗНИЦА «Красивый вид из окна зачастую добавляет к стоимости квартиры от 15 до 20%. А в редких случаях надбавка может доходить и до 40%. Но несмотря на высокую цену, первыми раскупаются именно видовые лоты. Расположение в непосредственной близости от водоема — это безусловное конкурентное преимущество для проекта. Спрос на такое жилье остается стабильным даже в непростых экономических условиях», — уверен Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

«В наших прайс-листах есть повышающий коэффициент на квартиры с улучшенными видовыми характеристиками, к этой категории традиционно можно отнести вид на воду. Коэффициент составляет 1,1. То есть при прочих равных характеристиках квартиру с видом на воду мы изначально будем продавать на десять и более процентов дороже», — рассказала госпожа Черная.

«В центральных районах разница в стоимости между квартирами с видом на воду и без может достигать 10–15%. В проектах комфорт-класса рядом с реками и каналами разница менее значительная и составляет в среднем 5%», — отмечает госпожа Дуганова.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», признает, что стоимость жилья с видовыми характеристиками, расположенного в новостройке поблизости от побережья или водоема, всегда выше стоимости аналогичных квартир в других локациях. «Разница в цене зависит от класса недвижимости, концепции, квартирографии, степени развитости инфраструктуры района и ряда других факторов. Но в целом, если рассматривать схожие по параметрам жилые комплексы, то разница может быть 20–30%», — считает он.

Ксения Садкова, заместитель директора по маркетингу Legenda, полагает, что разница может быть как 5%, так и 30%. «Чтобы акцентировать живописный вид, застройщики часто проектируют в квартирах террасы и панорамные гостиные, что еще больше увеличивает ценность недвижимости. В нашем проекте „Малоохтинский, 68“ квартиры, выходящие на Неву, стоят в среднем на 15% дороже аналогичных предложений с видом на город», — сообщила она.

Дмитрий Ефремов уверен, что наценка «за вид» различается в зависимости от класса: в высоких сегментах видовая квартира может в два раза превышать стоимость аналогичной, но не имеющей «водных» преимуществ. «В сегменте масс-маркета наценка начинается с 10%, в среднем составляет 20–25%. Есть практика того, что видовые квартиры продаются ближе к окончанию строительства, поскольку стоят дороже. Квартиры с „водным преимуществом“ в масс-маркете часто имеют площади больше, чем в среднем по проекту, а также могут иметь необычные планировки», — заключает он. ■



НОВОСТРОЙКИ С ВИДОМ НА ВОДУ СЕГОДНЯ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ — НАЧИНАЯ ОТ МАСС-МАРКЕТА И ЗАКАНЧИВАЯ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

ЦЕННЫЕ АКТИВЫ

СПРОС НА ЗЕМЛЮ В ПЕТЕРБУРГЕ И БЛИЖАЙШИХ РАЙОНАХ ЛЕНОБЛАСТИ ПРОДОЛЖАЕТ БИТЬ РЕКОРДЫ: ТОЛЬКО ЗА ИСТЕКШИЕ ПОЛГОДА ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРИОБРЕЛИ 665 ГА ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ НА СУММУ ОКОЛО \$1 МЛРД. НА ТАКОМ «РАЗОГРЕТОМ» РЫНКЕ НАЙТИ ИНТЕРЕСНУЮ ПЛОЩАДКУ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КАЧЕСТВЕННОГО ПРОЕКТА ДОВОЛЬНО СЛОЖНО, ОДНАКО НЕКОТОРЫМ ЗАСТРОЙЩИКАМ ВСЕ ЖЕ УДАЕТСЯ ПРИОБРЕСТИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛАКОМЫЙ КУСОК В ПЕРСПЕКТИВНОЙ ЛОКАЦИИ.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

ЗЕМЕЛЬНЫЙ БУМ В настоящее время в Петербурге продолжается начавшийся еще в прошлом году ажиотажный спрос на земельные участки. Так, по данным Colliers, в первые шесть месяцев 2021 года девелоперы приобрели 665 га для строительства жилья и апартаментов, инвестировав около миллиарда долларов. Данный показатель вдвое превышает результаты минувшего года, когда застройщики пополнили свой земельный банк совокупно на 332 га, вложив \$500 млн. «Рекордный объем спроса на квартиры и рост цен в 2020 году позволили застройщикам высвободить финансовый ресурс, необходимый для покупки земельных участков. К тому же многие жилые комплексы уже находятся в завершающей стадии, и девелоперы активно ищут новые площадки для будущих проектов», — рассуждает Антон Орлов, руководитель направления земельных участков Colliers. Также стимулируют спрос на землю и новые возможности по бридж-кредитованию, которые стали доступны с развитием проектного финансирования по эскроу-счетам.

По мнению партнера Rusland SP Андрея Бойкова, в предпочтениях застройщиков ничего не поменялось: самые ликвидные участки — с полученной разрешительной документацией, в идеале — с разрешением на строительство. В компании GleraX добавляют, что на фоне сокращения предложения на первичном рынке девелоперы сместили фокус внимания с подготовленных участков на более «сырые» предложения, в частности, на промышленные территории с перспективой перевода под жилую застройку и зоны, развитие которых ранее не рассматривалось.

«В последнее время в основном реализуются так называемые „остатки“ земельного банка — те участки, которые были в продаже на рынке много лет, но девелоперы старались их обойти стороной в силу высоких рисков», — соглашается Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg. При этом для строительства жилья массового спроса стали приобретаться участки в более удаленных локациях — например, в Выборгском районе (Новое Парголово), Петродворцовом районе и некоторых других. «Застройщики стали активнее рассматривать здания под реконструкцию для возведения дорогой недвижимости», — уточняют в GleraX.

Господин Бойков замечает, что на фоне общего роста рынка (увеличения цен продаж и себестоимости строительства) сильно возросла и стоимость участков. «Вероятно, мы можем увидеть еще небольшой рост цен, однако он уже не будет таким взрывным. В целом рынок остается довольно хаотичным, и многие лендлорды назначают цену исходя из



В ЛИНЕЙКУ GLERAX CITY ВОЙДУТ МАСШТАБНЫЕ ПРОЕКТЫ, ОБЛАДАЮЩИЕ ВСЕЙ НЕОБХОДИМОЙ СОЦИАЛЬНОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ПО ПРИНЦИПУ «ВСЕ РЯДОМ»

своего личного видения, а не рынка», — считает он. Собственники земли в большинстве уже отреагировали на изменения рынка и цена на участки значительно возросла, соглашается господин Орлов. «Вероятно, во второй половине года стоит ждать снижения темпов продаж земли, однако стоимость квартир будет только увеличиваться, так как более дорогие участки лягут в основу ее формирования», — предполагает он.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПЛОЩАДКИ В текущем году компания GleraX приобрела два новых участка — на Белоостровской и Курской улицах. «Первая площадка в 2,9 га находится в Приморском районе, где мы планируем построить комплекс бизнес-класса площадью 80 тыс. кв. м. Там будут квартиры и сервисные апартаменты в общей сложности на 45 тыс. кв. м. Кроме того, проектом предусмотрены общественные и торговые зоны, а также прогулочные дорожки», — рассказывает Александр Андрианов, первый вице-президент GleraX. Второй участок на 0,99 га расположен во Фрунзенском районе. На нем в партнерстве с собственником девелопер планирует возвести проект бизнес-класса площадью 35 тыс. кв. м.

По словам Николая Пашкова, генерального директора Knight Frank St. Petersburg, позиция GleraX по наращиванию земельного банка вполне предсказуема, поскольку у компании на завершающей

стадии остается всего два проекта. Так, в настоящее время GleraX возводит жилой комплекс бизнес-класса Golden City в Василеостровском районе города, а также элитный клубный дом Grand House в центре Петербурга. «Для дальнейшего развития бизнеса новые участки просто необходимы. Новые приобретения компании расположены в диаметрально противоположных районах города, что позволяет расширить географию проектов компании», — уточняет господин Пашков, назвав выбранные девелопером локации «перспективными». При этом Андрей Бойков считает, что новые активы компании довольно «непростые» и требуют подготовки документов. «Однако GleraX умеет это делать, поэтому проблем возникнуть не должно», — уверен он.

В компании отмечают, что и дальше намерены пополнять свой земельный банк, объем которого на текущий момент составляет 3 млн кв. м. «Мы уже закрыли несколько сделок по приобретению земли и сейчас занимаемся получением необходимой разрешительной документации и активно рассматриваем новые площадки», — рассказывает господин Андрианов. Интерес для девелопера представляют исключительно города-миллионники в выгодных локациях, где цена квадратного метра выше 120 тыс. рублей. «Также нам важно, чтобы в рамках проекта мы могли реализовать свой подход к девелопменту — создание комфортной и мультифор-

матной среды. Мы не только предъявляем определенные требования к новым площадкам, но и пересматриваем уже текущие проекты, опираясь на новые рыночные тенденции», — объясняют в GleraX.

В этом году компания представила собственную экосистему, включающую в себя четыре типа девелоперских проектов. В линейку GleraX City войдут масштабные проекты, обладающие всей необходимой социальной и коммерческой инфраструктурой по принципу «все рядом», в GleraX Air — проекты комфорт-класса, соответствующие принципам эффективности, эргономичности и экологичности, в GleraX Aura — точечные проекты премиум-класса в центральных локациях, а в GleraX Space будут представлены мультиформатные проекты, сочетающие коммерческую и жилую функции. Как отмечают в компании, такого микса современных пространств, образующих креативный кластер с коливингами, коворкингами, капсульными отелями и сервисными апартаментами, в России ранее не было. Кроме того, застройщик делает ставку на цифровизацию. Так, в рамках экосистемы GleraX покупателям доступны диджитал-сервисы по покупке и управлению недвижимостью — от выбора квартиры и оформления сделки до взаимодействия с управляющей компанией и настройки опций внутри помещений для комфортного проживания.

Что касается дальнейшего пополнения земельного банка в других городах, помимо Петербурга, то девелопер уже подписал предварительное соглашение по трем площадкам в Москве. «Также в сфере наших интересов — ряд российских регионов. Первым для освоения выбран Нижний Новгород. Здесь в рамках проекта редевелопмента исторической части города будет возведен IT-квартал, общая площадь зданий которого составит 185 тыс. кв. м. Под новую застройку выделено 300 га земли в районе Похвалинского съезда, улиц Маслякова, Малой Ямской, Большие Овраги и подходов к Метромосту. К концу 2021 года мы намерены нарастить портфель проектов в Нижнем Новгороде до 500 тыс. кв. м минимум», — объясняют в GleraX, уточняя, что, согласно стратегии развития, компания планирует строить концептуальные объекты с небольшой площадью, а также реализовывать проекты квартальной застройки. На ближайший год у GleraX есть задача начать работать в четырех новых регионах и нарастить портфель проектов, а далее увеличить свое присутствие до семи городов и областей: Сочи, Екатеринбург, Нижний Новгород, Санкт-Петербург, Ленинградская область, Москва и Московская область. ■

ДОБАВИТЬ КАЧЕСТВА ПРОЖИВАНИЮ

ПРОРАБОТАННЫЕ, БЕЗОПАСНЫЕ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ МЕСТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СТАНОВЯТСЯ ВАЖНЫМ КРИТЕРИЕМ ПРИ ВЫБОРЕ ЖИЛЬЯ. ЗАСТРОЙЩИКИ ГОТОВЫ СОЗДАВАТЬ КАЧЕСТВЕННЫЕ И СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ, НЕСМОТРИ НА УДОРОЖАНИЕ ПРОЕКТА, А ПОКУПАТЕЛИ — ПЕРЕПЛАЧИВАТЬ ЗА СВОЙ КОМФОРТ И УДОБСТВО. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ГЛУБИНА ПРОРАБОТКИ КОНЦЕПЦИИ МЕСТ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ И ПРИДОВОЙ ТЕРРИТОРИИ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЦЕНООБРАЗУЮЩИМ ФАКТОРОМ, НО В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ СТЕПЕНИ ВЫСТУПАЕТ ВАЖНЫМ КОМПОНЕНТОМ ДЛЯ БОЛЬШЕЙ ЛИКВИДНОСТИ ПРОЕКТА

Значение МОПов было переоценено не так давно. «Раньше им уделялось меньше внимания как со стороны застройщиков, так и со стороны покупателей. Отделка была очень простой и выполнялась из дешевых материалов, а покупатели не предъявляли высоких требований к этим пространствам. Очень часто можно было наблюдать, что жильцы домов по прошествии нескольких лет сами инициировали ремонт: собирали деньги и своими силами клали плитку в общих коридорах, например», — замечает Денис Казберов, представитель компании «Мегалит — Охта Групп». Сейчас ситуация кардинально поменялась: эта задача целиком и полностью на плечах застройщика, а при покупке квартиры люди все больше обращают внимание на отделку мест общего пользования.

Так, за последние годы с рынка практически исчезли проекты эконом-класса — их заменили жилые комплексы сегмента комфорт. «Таким образом застройщики реагируют на запрос потенциальных покупателей: клиенты хотят приобрести не просто жилые метры, но выбирают комфортную жилую среду, определенный набор опций», — замечает Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group). Изменился сам подход к планированию мест общего пользования. «Лишенные индивидуальности однотипные интерьеры ушли в прошлое. Цель — создать стильные и удобные пространства, которые повышают общее качество жизни», — полагает директор по продажам группы «Аквион» Егор Федоров.

Сегодня становится все больше застройщиков, которые понимают, что даже рядовому жилому комплексу нужна кон-

цепция, добавляет Катерина Соболева, вице-президент Bocar Asset Management.

Владимир Ревенков, член совета директоров и руководитель направления «Девелопмент» Hansa Group, говорит, что в последние несколько лет девелоперы стали чаще привлекать дизайн-студии и ландшафтные компании для проектирования МОПов и внутривортовых пространств в жилых комплексах. Одна из доминирующих тенденций — отделка в светлых тонах с добавлением ярких цветовых элементов, подчеркивающих концепцию дома, с целью разграничить различные функциональные зоны, замечает Игорь Карцев, генеральный директор ГК «Максимум Лайф Девелопмент».

При этом глубина проработки концепции мест общего пользования и придомовой территории не является ценообразующим фактором, но в значительной степени выступает важным компонентом для большей ликвидности проекта. «Уже долгое время рынку нужны проекты с высоким качеством проживания, которое состоит из эргономичных МОПов (красивые холлы, стириджи и колясочные, лобби), а также комфортной пешеходной среды с игровыми площадками из экологических материалов для детей разных возрастов, дендропланов с различными сценариями цветения растений, достаточным процентом зеленых насаждений», — говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, уточняя, что это одинаково важно как для семейных покупателей, так и для владельцев домов разных возрастов, любящих активный образ жизни и прогулки на свежем воздухе.

Кроме того, отмечает госпожа Трошева, МОПы становятся все более технологичными, оснащаются системами ви-

деонаблюдения и цифровыми панелями, которые заменяют стенды с информацией, а также становятся частью системы «умного дома».

По словам Яна Фельдмана, директора по маркетингу ГК «Ленстройтрест», в новостройках массового сегмента места общего пользования занимают в среднем 10–25% от общей площади дома. «В более дорогих проектах — уже до 40%, и тут появляются представительные лобби, где размещены стойка ресепшен, зона ожидания с удобной мебелью для гостей, баром, службой охраны и консьерж-службой», — замечает господин Фельдман. По оценкам Hansa Group, на расходы по оформлению МОПов и общественных пространств в сегменте массового спроса в экономике проекта закладывается не более 5% всех затрат, в премиальных жилых комплексах этот показатель может достигать 20%.

НА УРОВЕНЬ ВЫШЕ Границы между классами недвижимости сегодня постепенно размываются, но разница между сегментами есть. «Используемые отделочные материалы, элементы интерьера МОПов в проектах комфорт-класса зачастую заметно дешевле, чем в бизнесе», — считает господин Казберов.

По словам собеседников издания, в дорогой недвижимости покупатели относятся к общественным пространствам дома как к его визитной карточке. «Наряду с архитектурой, расположением, планировками, видами оценивается и финальное оформление. Оно должно соответствовать субъективным ожиданиям покупателей, которое формируется личным вкусом и „насмотренностью“ на аналогичные решения в других проектах как в России, так и за границей. Поэтому вопрос о перепла-

те как таковой не возникает. Если покупателю что-то не нравится, то это записывается в минус проекту и влияет на решение о покупке», — объясняют в ГК «ПСК». В компании сравнивают подобный подход с комплектацией автомобилей: определенные модели не могут предлагаться без климат-контроля, кожаного салона и систем безопасности. «Так и в недвижимости: если вместо ландшафтного дизайна просто газон, то с бизнес-классом проект покупатель не соотнесет», — подчеркивает девелопер. По словам господина Ревенкова, часто в новостройках бизнес-класса предусмотрены помещения для удобства домашних питомцев — ведь они тоже жильцы дома.

Для покупателей элитной недвижимости крайне важны общественные пространства в их доме, поскольку это одна из основных составляющих объектов подобного класса, соглашается Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой». «Входная группа является неким буфером, связывающим улицу и квартиры, ее интерьер и функционал подчеркивают статус дома и его жителей. Здесь могут применяться эксклюзивные материалы отделки, например, редкие виды мрамора или дерева, ведь при создании индивидуального продукта не бывает стандартных решений. Превосходно дополняют лобби элитного жилого комплекса авторские предметы интерьера и произведения искусства: старинные гобелены, коллекционная мебель, антиквариат и картины знаменитых художников», — замечает госпожа Кравцова. В премиальных и элитных жилых комплексах всегда есть комнаты для проведения переговоров и небольшие конференц-залы для деловых встреч, а иногда и сигарные и винные комнаты.

Вячеслав Мокичев, генеральный директор управляющей компании «Прогресс», добавляет, что владельцы элитной недвижимости не только внимательно относятся к тому, как выглядят холлы и входные группы на момент покупки, но и требовательны к их эксплуатации. «Понимание собственного жилья в элитном сегменте уже вышло за пределы квартиры. Качество жизни в комплексе во многом зависит от качества и профессионализма работы управляющей компании, которая обязана поддерживать МОПы и общественные пространства жилого комплекса на высоком уровне. Отделка всегда нетиповая и требует тщательного подхода в уборке и возможном ремонте. Важно поддерживать контакт с дизайнером и производителем отделочных материалов, закупать их заранее. Жителей обычно очень волнует, чтобы при эксплуатации не нарушалось проектное и дизайнерское решение. Ведь именно оно отличает дом и является предметом гордости», — резюмирует он. ■

Коммерсантъ. В лучших местах Петербурга.

Рестораны

КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
РИБАЙ	Казанская ул., 3А
Ресторан-гостиная ШТАКЕНШНЕЙДЕР	Миллионная ул., 10
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 HOTEL DELUXE

Садовая ул., 22/2

АПАРТ-ОТЕЛЬ VERTICAL

Московский пр., 73

THE GAMMA HOTEL

наб. Обводного кан., 130

ОТЕЛЬ БЕЛОЕ ДЕРЕВО

Демьяна Бедного ул., 3

BOUTIQUE HOTEL

наб. кан. Грибоедова, 133А

ALBORA

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

NEVKA

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

Разное

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР

Красного Текстильщика

ДОКУМЕНТОВ

ул., 10/12

САПСАН

бизнес-класс

«МЕДИ НА НЕВСКОМ»

Невский пр., 82

КОМПЛЕКС КЛИНИК

Газета «Коммерсантъ» издательством бесплатно не распространяется.

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



ДЕНЬГИ ВЕРНУЛИСЬ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ ПРАКТИЧЕСКИ ВЕРНУЛСЯ К ДОПАНДЕМИЙНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ И СОСТАВИЛ ОКОЛО 110 МЛРД РУБЛЕЙ.

ДЕНИС КОЖИН

Аналитики консалтинговой компании Knight Frank подвели предварительные итоги первого полугодия 2021 года на рынке инвестиций в коммерческую недвижимость России. Согласно исследованию, общий объем инвестиций достиг 109,7 млрд рублей, что на 17% выше результата первых шести месяцев 2020 года, показатель приблизился к допандемийному уровню 2019 года (116 млрд рублей в первом полугодии 2019 года). Восстановление активности было особенно заметным во втором квартале, когда объем вложений в активы превысил прошлогодний показатель практически в два раза.

По словам Алексея Новикова, управляющего партнера Knight Frank Russia, позитивные результаты первого полугодия обусловлены общим оживлением рынка недвижимости и экономическим восстановлением, а также крупными сделками в наиболее активных сегментах: участки под девелопмент (доля которых составила 50% в общем объеме) и складские объекты (18%).

ОЖИДАНИЯ ПОЗИТИВНЫЕ Несмотря на то, что совокупный объем инвестиций в первые шесть месяцев 2021 года оказался немного ниже аналогичного показателя первого полугодия 2019 года, когда негативный эффект коронавирусных ограничений не влиял на показатели рынка, у инвесторов наблюдаются позитивные ожидания, связанные с текущей доходностью инструментов на рынке коммерческой недвижимости. Это позволяет говорить о потенциально высокой активности до конца года, по итогам которого объем инвестированных средств может оказаться столь же высоким, как в 2011, 2016 и 2019 годах: 250–270 млрд рублей. При этом стоит заметить, что структура инвестирования с тех пор заметно скорректировалась в сторону лидерства сегмента площадок под девелопмент.

С точки зрения доли инвестированных средств лидером в первом полугодии 2021 года снова стали площадки под девелопмент: 50% общего объема инвестиций против 62% годом ранее. С начала года наблюдается изменение географии инвестиций в этот сегмент: за первые шесть месяцев 2021 года 60% всех купленных земельных участков было реализовано в Санкт-Петербурге и только 40% — в Москве. В первом полугодии 2020 года распределение между Петербургом и Москвой составляло 14 и 85% соответственно. Девелоперы продолжают приобретать площадки в силу возросшего спроса на жилье в Петербурге, и можно ожидать дальнейшего роста инвестиций в данный сегмент. При этом постепенное вымывание доступных и ликвидных площадок на рынке Москвы, а также усиление конкуренции со стороны крупнейших игроков рынка и дальше будут вести к децентрализации спроса на такие активы.

ИНВЕСТИЦИИ



ПОЗИТИВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ОБУСЛОВЛЕНЫ ОБЩИМ ОЖИВЛЕНИЕМ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ ВОССТАНОВЛЕНИЕМ, А ТАКЖЕ КРУПНЫМИ СДЕЛКАМИ В НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫХ СЕГМЕНТАХ — УЧАСТКАХ ПОД ДЕВЕЛОПМЕНТ

НОВЫЕ РЕАЛИИ Новые постпандемические реалии рынка привели к заметному росту интереса инвесторов к складской и логистической недвижимости, которая до сих пор находится на подъеме. В первом полугодии 2021 года доля инвестиций в складские объекты в абсолютном выражении возросла более чем в два раза за год. В период с 2015 по 2019 год средняя доля вложений в складские активы составляла 5–7%, в то время как в 2020 году показатель составил уже 16%, а по итогам первого полугодия 2021 года — и вовсе 18%. Стоит отметить, что сделки в сегменте проходят с участием крупных инвестиционных фондов, которые ранее с настороженностью относились к складскому сегменту рынка: крупнейшие сделки во втором квартале были заключены структурами «Сбер Управление активами», «ВТБ Инфраструктурный холдинг». Благодаря растущему спросу ожидается доля инвестиций в логистические объекты на уровне не менее 15–20% от общего годового объема инвестиций.

С учетом высокого объема инвестирования в площадки под девелопмент в Санкт-Петербурге доля Северной столицы в общем объеме достигла 43% против 18% годом ранее. Этот результат может скорректироваться до уровня 20–25% по

итомам года. Также стоит отметить возросшую с 3 до 8% долю инвестиций в региональные рынки (объекты вне Москвы и Санкт-Петербурга), при этом основная доля вложений пришлось на региональные складские активы (87% от общего объема инвестиций в регионы России в первом полугодии 2021 года). Таким образом, складской сегмент сместил торговый и гостиничный секторы, которые традиционно являлись лидерами по объему привлеченных инвестиций в регионах.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит: «В Санкт-Петербурге основным драйвером инвестиционного рынка остается приобретение земельных участков под строительство жилой недвижимости. В прошлом году и в начале этого года, когда наблюдался высокий спрос на жилье, а по ряду причин объем предложения сокращался, застройщики искали новые участки под девелопмент. В результате был заключен ряд крупных сделок и анонсирован выход новых девелоперских проектов на рынок жилой недвижимости. Помимо этого, в Петербурге наблюдается увеличение интереса инвесторов к объектам складской недвижимости, что раньше было редким явлением. Но сейчас на волне активного развития складского рынка мы видим, что

институциональные инвесторы обращают внимание на этот сегмент и готовы инвестировать в крупные проекты».

Несмотря на снижение доли в общем объеме инвестиций за год, девелоперы продолжают удерживать лидерство среди прочих типов инвесторов с долей в 50% по итогам первого полугодия 2021 года. Рынок жилой недвижимости остается высоколиквидным — сохраняются и активный спрос, и достаточно высокий уровень цен. Это стимулирует крупных игроков планировать новые проекты, для реализации которых необходим обширный земельный фонд. Если в прошлом году существенная доля девелоперов была обусловлена ростом спроса на земельные участки в Москве, то сейчас основным генератором является рынок Петербурга. В 2020 году на петербургском рынке был зафиксирован дефицит предложения первичной жилой недвижимости, поэтому застройщики активизировались в аспекте приобретения площадок под девелопмент, что привело к серьезному росту объемов инвестиций в данный продукт и росту доли города в общем объеме вложений.

СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ Отдельно стоит отметить возросшую долю в структуре спроса инвестиционных компаний и частных инвесторов, которая увеличилась с 19 до 42%. Причиной такого изменения стало снижение уровня неопределенности в отдельных сегментах, что позволило инвесторам быстрее принимать решения о приобретении и перестать придерживаться «выжидательного подхода», характерного для 2020 года.

Также наблюдается сохранение тенденции к росту доли инвестиций со стороны управляющих компаний закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости (УК ЗПИФН), таких как «Сбер Управление активами», «ВТБ Капитал Управление активами», УК «Альфа-Капитал» или Aktivio. С начала года доля вложений в объекты со стороны УК достигла 6%, тогда как в первом полугодии 2020 года сделок с участием подобных игроков на рынке зафиксировано не было.

В соответствии с тенденцией прошлого года доля иностранных инвесторов в первом полугодии 2021 года оказалось на рекордно низком уровне — 2,3% против 6,9% годом ранее. Единственной сделкой с участием иностранного капитала была покупка компанией PLT логистического

КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СДЕЛКИ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2021 ГОДА

СЕГМЕНТ	ОБЪЕКТ	РЕГИОН	ФАКТИЧЕСКИЙ ПОКУПАТЕЛЬ	ЦЕНА, МЛРД РУБ.
ПЛОЩАДКИ ПОД ДЕВЕЛОПМЕНТ	ЧАСТЬ ПРОЕКТА LIGOVSKY CITY	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ГК «ПИК»	10-12
ТОРГОВЫЕ ОБЪЕКТЫ	ТК «ГИМЕНЕЙ» И «ЯКИМАНКА, 26»	МОСКВА	ЧАСТНЫЙ ИНВЕСТОР	6,3-6,5
ПЛОЩАДКИ ПОД ДЕВЕЛОПМЕНТ	УЧАСТОК В МНЕВНИКАХ	МОСКВА	«М-ДЕВЕЛОПМЕНТ»	6-6,2
СКЛАДЫ	ЛОГОПАРК «СЕВЕР-4»	МОСКВА	PLT	4,9-5,1
ОФИСЫ	«ТЕХНОПОЛИС ПУЛКОВО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	«СТЕРХ»	4,4-4,6
СКЛАДЫ	ЛК NORDWAY	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	CENTRAL PROPERTIES	4,2-4,5

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK RESEARCH, 2021

парка «Север-4». На снижение заинтересованности зарубежных игроков в российском рынке все еще влияют пандемийные ограничения и волатильность национальной валюты. Ожидается, что в 2021 году и в следующие несколько лет основную активность на российском рынке инвестиций в недвижимость будут формировать локальные игроки, а доля вложений зарубежных инвесторов не будет превышать 10% от общего объема.

Во втором квартале нижняя граница диапазона ставок капитализации на премиальные складские активы снизилась с 10 до 9,75%, в связи с чем средний показатель достиг минимального значения с 2007 года. В офисном и торговом сегментах изменений во втором квартале 2021 года не зафиксировано. На данный момент ставки капитализации находятся в диапазоне 9–10% для премиальных офисных активов, а для торговых объектов держатся на уровне 9,5–11%.

Подход к отражению усредненного диапазона ставок капитализации является стремлением к соблюдению общих рыночных тенденций. Тем не менее в рамках текущего рынка ставки капитализации могут существенно отличаться от указанного диапазона в большую и меньшую сторону, особенно относительно торговых и офисных активов, где разброс финансовых показателей очень широк.

Алексей Новиков отмечает: «Позитивная динамика показателей рынка инвестиций в недвижимость РФ в первом полугодии 2021 года позволяет прогнозировать высокие годовые результаты, практически на уровне допандемийных. Несмотря на сдержанные объемы инвестирования в отдельные сегменты, коронакризис открыл новые возможности для инвесторов. Структура спроса в аспекте как сегментов, так и портрета инвестора меняется. Помимо очевидного лидерства площадок под девелопмент, особенно заметна популяризация инвестирования в складские объекты, которые стали привлекательными даже среди крупных инвестиционных фондов, ранее предпочитавших офисные или торговые активы. Появляются новые игроки рынка, например, фонды, управляющие средствами физических лиц и открывающие для них возможности инвестирования в крупные недвижимые объекты. Несмотря на оживление рынка, результаты второго полугодия могут оказаться более сдержанными из-за нескольких факторов. Во-первых, ввиду повышения ключевой ставки ЦБ РФ до 5,5%, из-за чего можно ожидать роста стоимости заемного финансирования. Во-вторых, в связи с пересмотром условий льготного кредитования малого и среднего предпринимательства по программе „ключевая ставка ЦБ РФ + 2,75 п. п.“: теперь предельный объем кредитов для малых и микропредприятий будет снижен с 2 млрд рублей до 200 и 500 млн рублей соответственно, а срок кредитов на пополнение оборотных средств будет сокращен с трех лет до одного года. В целом результаты текущего года ожидаются на уровне не ниже показателей последнего десятилетия: 250–270 млрд рублей. Тем не менее возможность введения новых ограничительных мер, которая усиливалась в мае и июне, а также наличие сдерживающих факторов, связанных с заемным финансированием, могут изменить столь позитивный вектор рынка в этом году». ■

УРАВНОВЕСИТЬ СПРОС

СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ЦЕН НА НОВОСТРОЙКИ СТАЛ ПРИЧИНОЙ ПОВЫШЕНИЯ ИНТЕРЕСА ПОКУПАТЕЛЕЙ К ВТОРИЧНОМУ РЫНКУ ЖИЛЬЯ. ЭТО КАСАЕТСЯ КАК САМЫХ ДЕШЕВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ — КОМНАТ В КОММУНАЛКАХ, ТАК И «НОВОЙ ВТОРИЧКИ». ВМЕСТЕ С ТЕМ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО РЫНОК ПОСТЕПЕННО ПРИХОДИТ К РАВНОВЕСИЮ И СТОЛЬ ВЗРЫВНОГО РОСТА СПРОСА, КАК ОТМЕЧАЛСЯ В КОНЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА, ВРЯД ЛИ СТОИТ ОЖИДАТЬ.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

О том, что по итогам первого полугодия 2021 года вторичный рынок Петербурга возвращается к стандартным показателям после периода взрывного спроса в четвертом квартале 2020-го, говорится в исследовании агентства «Петербургская недвижимость» (входит в Setl Group). Как отмечают эксперты агентства, во втором квартале текущего года объем продаж был на 12% выше, чем во втором квартале 2020 года во время режима самоизоляции.

При этом сохраняются типы жилья, спрос на которые по-прежнему очень высок. Среди них — комнаты в старом фонде и старых кирпичных домах. «Однокомнатные хрущевки и брежневки, которые буквально сметали с рынка осенью и в конце прошлого года, в этом году теряют свою популярность из-за очень высоких цен. Уже начиная с февраля текущего года мы стали фиксировать смещение интереса в сторону комнат, которые для многих покупателей в ситуации с ограниченным бюджетом остаются единственной доступной недвижимостью. Клиенты рассматривают в первую очередь самые бюджетные варианты — например, комнаты площадью 12–13 кв. м в так называемых „кораблях“ или в старых панельных домах за 1,5 млн рублей», — комментирует ситуацию Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость» (Setl Group).

Вторичный рынок Петербурга традиционно растет вслед за первичкой, замечает Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management. «Назвать средние показатели довольно сложно: стоимость квадратного метра сильно разнится от проекта к проекту. Зачастую это происходит еще и из-за того, что собственники сами решают, за сколько будут продавать жилье, но при этом не учитывают текущие рыночные цены», — отмечает она. По словам госпожи Соболевой, сейчас инвесторы стали реже вкладываться в новостройки, несмотря на различные льготные программы. «Новое жилье настолько подорожало, что покупать готовые проекты стало выгоднее: во-первых, это дешевле, а во-вторых — в такие квартиры можно сразу переехать или, например, начать сдавать их в аренду», — говорит она. Эксперт считает, что, как и на жилье в новостройках, цены на вторичное жилье продолжат постепенно ползти вверх.

При этом нельзя забывать, что вторичка — это не только старые объекты и комнаты в коммунальных, но и «бывшие» новые проекты, возраст которых может быть равен минимальному сроку владения. «Впрочем, спросом пользуются и те, и другие проекты. Определяющую роль в большинстве



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

НОВОЕ ЖИЛЬЕ НАСТОЛЬКО ПОДРОЖАЛО, ЧТО ПОКУПАТЬ ГОТОВЫЕ ПРОЕКТЫ СТАЛО ВЫГОДНЕЕ: ВО-ПЕРВЫХ, ЭТО ДЕШЕВЛЕ, А ВО-ВТОРЫХ — В ТАКИЕ КВАРТИРЫ МОЖНО СРАЗУ ПЕРЕЕХАТЬ

случае играет цена. Также важны локация, размер лота, общее состояние объекта, наличие инфраструктуры и другие факторы», — заключает госпожа Соболева.

По мнению Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости Colliers, резкий рост цен на фоне введения льготной ипотеки, безусловно, стал триггером смещения спроса в сторону вторичного рынка жилья, особенно «новой вторички».

«Одновременно „старая вторичка“ приобрела особую актуальность. Она настолько конкурентоспособна, что покупатель несколько раз подумает, в каком количестве метров жить: он выбирает между высокой ценой относительно небольшой площади в новом комплексе или большим метражом в старом доме. При этом с точки зрения комфортного проживания разница между „старой“ и „новой“ вторичкой не феноменальна», — считает госпожа Конвей. Отличаются эти дома, по большому счету, только наличием паркинга, а если мы говорим про комфорт-класс — там еще меньше различий.

По данным агентства «Петербургская недвижимость», «старая вторичка» с начала года подорожала на 10,8%, до 137,8 тыс. рублей за квадратный метр в среднем, а «новая вторичка» в Петербурге — на 11,4%, достигнув значения в 174,4 тыс. рублей. По некоторым другим типам квар-

тир наблюдается еще большее подорожание. Например, стоимость двухкомнатных брежневок в Калининском районе увеличилась в среднем на 21% за полгода, однокомнатные квартиры в Лахте подорожали на 22%, а студии в домах «новой вторички» в Красносельском районе — на 19%.

Госпожа Конвей полагает, что данный тренд однозначно будет продолжаться. «Может быть, с не самой высокой динамикой, но вторичка наконец оказалась „подсвеченной альтернативой“», — говорит госпожа Конвей. По ее мнению, во втором полугодии 2021 года она продолжит составлять хорошую конкуренцию, несмотря на то, что на вторичном рынке цены также подтягиваются за счет возрождения интереса к этому рынку.

Сергей Дроздов полагает, что роста спроса стоит ждать в сентябре-октябре, поскольку в настоящее время имеет место период отпусков и, как следствие, жилищный вопрос для большинства людей отложен на осень. Однако эксперт сомневается, что спрос достигнет объемов четвертого квартала 2020-го. «Мы постепенно возвращаемся в ситуацию 2018–2019 годов, в период спокойного равновесного рынка. Цены могут колебаться от месяца к месяцу, но в целом в ближайшей перспективе они сохранятся на нынешнем уровне и на уровне прошлого года», — подчеркивает господин Дроздов. ■

РАЗНОНАПРАВЛЕННАЯ ТОРГОВЛЯ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2021 ГОДА СЕГМЕНТЫ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ПОКАЗАЛИ РАЗНОНАПРАВЛЕННУЮ ДИНАМИКУ. ЕСЛИ В СТРИТ-РИТЕЙЛЕ ВАКАНТНОСТЬ В ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ СНИЖАЕТСЯ ТРЕТИЙ КВАРТАЛ ПОДРЯД, ТО В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ ПО ИТОГАМ ПЕРВЫХ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ВЫРОСЛА.

ВЯЧЕСЛАВ КОНОНЕНКО

В 2021 году основные торговые улицы Санкт-Петербурга показывают положительную динамику: эксперты компании JLL отмечают снижение доли вакантных помещений и рост запрашиваемых арендных ставок. Доля свободных помещений в центральном стрит-ритейле Петербурга, по оценке JLL, по итогам первого полугодия 2021 года составила 10,8%, что ниже пикового значения 2020 года на 2,1 п. п. Сокращается выбор наиболее качественных помещений площадью от 100 кв. м с витринами и отдельным входом, а также сроки их экспозиции. Позитивным фактором является и рост пешеходного трафика в центре города из-за возвращения офисных сотрудников с удаленной работы в офисы и увеличения турпотока за счет российских путешественников и футбольных фанатов.

«Открытия в стрит-ритейле отражают меняющиеся предпочтения жителей города. В 2020 году были популярны аптеки, которые занимали помещения даже на Невском проспекте, а в этом году забота о здоровье сменилась активным увлечением электронными сигаретами и товарами для вейпинга: за полгода открылось пять таких магазинов. В основном снижение вакантности происходит за счет сферы услуг: открываются пункты выдачи заказов онлайн-магазинов и служб доставки, например, Ozon, СДЭК, Wildberries и „Яндекс.Маркет“», — комментирует Наталия Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

Кафе и рестораны, а также магазины одежды, обуви и аксессуаров пока де-

монстрируют отрицательную динамику: количество их закрытий превышает число открытых. В первом полугодии 2021 года закрылись две кофейни «Чайникофф» на Большом проспекте П. С. и на Московском проспекте, Cafe Normandie на Московском проспекте, пиццерия Forno Bravo на Каменноостровском проспекте, а пивной ресторан Taproom на Невском продержался меньше года.

Динамика арендных ставок в торговых коридорах Петербурга разнонаправленная. Восстановление активности торговых операторов по поиску новых помещений привело к тому, что ставки на популярных направлениях Петроградской стороны — Большом и Каменноостровском проспектах — вернулись на докризисный уровень. На Невском проспекте изменений пока нет, а максимальные ставки достигают 10 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, что пока существенно ниже, чем год назад. При этом продолжают снижаться ставки только на Садовой улице, а доля вакантных площадей там увеличилась до 18,4%, что является максимальным значением для этой локации.

ЦЕНТРАЛЬНАЯ ДЕСЯТИНА В 2021 году стрит-ритейл на Невском проспекте постепенно восстанавливает утраченные в период пандемии позиции. По оценке компании JLL, доля свободных помещений в июне 2021 года составляет 10,2%, что ниже пикового значения 2020 года на 4,7 п. п.

«Мы отмечаем ежегодный тренд на снижение количества пустующих помещений



КАФЕ И РЕСТОРАНЫ, А ТАКЖЕ МАГАЗИНЫ ОДЕЖДЫ, ОБУВИ И АКСЕССУАРОВ ПОКА ДЕМОНИСТРИРУЮТ ОТРИЦАТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ: КОЛИЧЕСТВО ИХ ЗАКРЫТИЙ ПРЕВЫШАЕТ ЧИСЛО ОТКРЫТИЙ

на Невском проспекте в связи с наступлением летнего сезона и ростом пешеходного потока — как за счет туристов (в этом году российских), так и активно гуляющих местных жителей, — комментирует Наталия Киреева. — Запрашиваемые арендные ставки в 2021 году не изменились: максимальные достигают 10 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС».

Постепенно на Невский проспект возвращаются сувенирные магазины, хотя их количество пока меньше допандемийного показателя: 16 против 20. Банки продолжают оптимизировать свое присутствие на центральных улицах города. Если в прошлом году, по данным JLL, наблюдался исход банков с Невского, то в 2021-м открылось сразу три новых отделения: Экспобанк занял помещение банка «Восточный» на Невском, 107, Росгосстрахбанк открылся вместо Совкомбанка на Невском, 164, а также анонсировано открытие Росбанка на Невском, 68.

Основная ротация на Невском проспекте в первом полугодии происходила в сегменте общепита. С начала года на главной улице Петербурга закрылось 13 кафе и ресторанов и столько же открылось. Для сравнения, в первом полугодии 2020 года закрылось девять кафе и ресторанов, а открылось 11.

«Несмотря на позитивное начало года, наш прогноз касательно дальнейшего развития рынка стрит-ритейла достаточно сдержан, — говорит госпожа Киреева. — Традиционно с осени доля свободных помещений начинает расти. Ввиду сезонного фактора и снижения туристического потока, а также нежелания собственников стрит-ритейла идти на существенный дисконт по арендным ставкам вакантность в осенне-зимний период на Невском проспекте может увеличиться до 11–12%».

По данным JLL, доля свободных площадей в ключевых торговых центрах Санкт-Петербурга увеличилась за первое полугодие 2021 года на 0,8 п. п. В июне незанятыми оставалось всего 2,7% площадей. Традиционно топовые объекты более устойчивы в кризисные периоды.

РИТЕЙЛЕРЫ ПОДКАЧАЛИ Рост вакантности в ключевых торговых центрах города произошел из-за оптимизации ритейлерами своих офлайн-сетей. Например, закрылись магазины Prestige Baby в ТЦ «Охта Молл» и ТЦ «Питер Радуга», «Леонардо» — в ТЦ «Мега Парнас», Paolo Conte — в ТЦ «Галерея» и другие. С другой стороны, в Петербург пришли такие новые бренды, как PitBull West Coast в ТЦ «Питер Радуга», Calliope в ТЦ «Мега Дыбенко», Marc Andre в ТЦ «Охта Молл», Dirk Bikkembergs в ТЦ «Европолис».

Собственники готовы держать помещения вакантными, но существенно не снижать средний уровень ставок и не привлекать малоизвестных несетевых арендаторов, которые не соответствуют концепции объекта. Тем не менее каждая новая волна ограничений возобновляет переговорный процесс с пострадавшими арендаторами (сейчас это фуд-корты) о предоставлении скидок, замечают в JLL.

«Управляющие компании топовых ТЦ держат руку на пульсе и мониторят меняющиеся потребности своей целевой аудитории, внося при необходимости изменения в концепции объектов. В 2021 году мы видим, как крупные моллы становятся многофункциональными комплексами: в них растет количество сервисов, постаматов и пунктов выдачи заказов онлайн-магазинов, организуются помещения для вакцинации. В то же время арендаторы становятся компактнее, время гигантомании уходит в прошлое», — указывает госпожа Киреева.

Эксперты компании JLL не прогнозируют дальнейшего роста вакантности в ключевых торговых центрах Петербурга. Уже к концу первого полугодия отмечается восстановление к докризисному уровню активности ритейлеров по подбору помещений в торговых центрах, сформированы планы по развитию, которые сдерживаются в первую очередь высокими арендными ставками. В топовых объектах отмечается минимальный уровень скидок как для текущих, так и для новых арендаторов. ■

ДИАПАЗОН СТАВОК АРЕНДЫ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ВТОРОГО КВАРТАЛА 2021 ГОДА

ТОРГОВЫЙ КОРИДОР	УРОВЕНЬ АРЕНДНЫХ СТАВОК, РУБ. ЗА КВ. М В МЕСЯЦ (ВКЛ. НДС)	
	МИНИМУМ	МАКСИМУМ
НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ	6 000	10 000
СТАРО-НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 800	6 000
УЛИЦА РУБИНШТЕЙНА	3 500	6 000
МОСКОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 000	5 000
КАМЕННООСТРОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 000	6 000
БОЛЬШАЯ КОНЮШЕННАЯ УЛИЦА	3 000	5 500
САДОВАЯ УЛИЦА	2 500	4 500
ВЛАДИМИРСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 500	4 500
БОЛЬШОЙ ПРОСПЕКТ П.С.	2 000	4 500
6-7-Я ЛИНИИ В.О.	2 000	4 000
СРЕДНИЙ ПРОСПЕКТ В.О.	1 800	4 000
ИСТОЧНИК: JLL		

SELF-STORAGE ЖДЕТ СВОЕГО ПИКА

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ФОРМАТ СКЛАДОВ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ХРАНЕНИЯ ПОЯВИЛСЯ БОЛЕЕ ПОЛУВЕКА НАЗАД, В РОССИИ ОН ВСЕ ЕЩЕ СЧИТАЕТСЯ ЗАРОЖДАЮЩИМСЯ. АКТИВНЕЕ ВСЕГО ИДЕТ РАЗВИТИЕ SELF-STORAGE В ПЕТЕРБУРГЕ И МОСКВЕ. НО И ЗДЕСЬ ЕЩЕ РЕЗЕРВ ДЛЯ РОСТА ОГРОМЕН: ПО ПРОГНОЗАМ АНАЛИТИКОВ, ПИК РОСТА ЭТОГО ФОРМАТА ПРИДЕТСЯ НА 2025 ГОД.

РОМАН РУСАКОВ

Рынок индивидуального хранения, как и само понятие self-storage, зародился в США около 60 лет назад. Высокая мобильность населения обусловила необходимость во временном хранении вещей в легкодоступном и надежном месте вне собственного дома. FEDESSA определяет self-storage как сдачу в аренду индивидуальных защищенных ячеек хранения для физических и юридических лиц. В некоторых странах в определении учитывается и контейнерное хранение.

Спрос на хранение вещей в специальных боксах в Европе возник в 1990-х годах. Используя американский опыт, европейский рынок self-storage развивается достаточно быстро. По данным JLL и FEDESSA, с момента открытия первых складов в 1995 году сегмент вырос до 4,8 тыс. комплексов на конец 2020 года. Общая площадь объектов self-storage в Европе достигла 10,5 млн кв. м.

Наталья Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Петербурге, отмечает, что во время пандемии self-storage показал устойчивость как класс инвестиционных активов, что подтверждается интересом инвесторов к сегменту в Европе даже в период локдауна. Существующие игроки активно развивают свои площадки как в количественном, так и в качественном плане, а их стабильные результаты привлекают на рынок новых игроков. С развитием и применением новых технологий, направленных на автоматизацию бизнеса и улучшенный клиентский опыт, сегмент будет активно развиваться, становясь удобнее, привычнее для конечного потребителя и ближе к нему.

Склады индивидуального хранения self-storage начали появляться в России в 2007–2008 годах, но несмотря на это, наблюдается сравнительно низкая обеспеченность населения складами формата self-storage по сравнению с европейскими странами: 0,4 объекта на 1 млн населения при среднеевропейском показателе 7,7 объекта на 1 млн жителей.

На данный момент основное предложение складов формата self-storage в России располагается в Москве. Средние ежегодные темпы прироста площадей достигали 20–30% в период между 2015-м и 2017-м. «С 2018 года наблюдается тренд оптимизации сетей складов индивидуального хранения, объем рынка стабилизировался на уровне около 199 тыс. кв. м в 76 объектах. При этом доля свободных помещений постоянно снижалась с 30% в 2015 году до 10–15% к концу 2020 года», — рассказала госпожа Киреева. По ее подсчетам, на столичном рынке складов индивидуального хранения представлено 28 компаний. Крупнейшими игроками рынка являются «Складовка» с 29,7 тыс. кв. м арендопригодных помещений, «Хоумсклад» — 23,6 тыс. кв. м и «Сити-Бокс» — 20 тыс. кв. м.

Средняя площадь склада формата self-storage составляет 2–3 тыс. кв. м, ставка



ЕВГЕНИЙ ТАТАРЕНКО

ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ SELF-STORAGE ПОКАЗАЛ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК КЛАСС ИНВЕСТИЦИОННЫХ АКТИВОВ, ЧТО ПОДТВЕРЖДАЕТСЯ ИНТЕРЕСОМ ИНВЕСТИТОРОВ К СЕГМЕНТУ В ЕВРОПЕ ДАЖЕ В ПЕРИОД ЛОКДАУНА

аренды бокса для пользователя — 1–2 тыс. рублей за квадратный метр в месяц при средней площади типового бокса 5–7 кв. м. Целевой аудиторией являются физические лица, доля которых занимает 80–85% в общем объеме спроса. Средний срок аренды бокса составил семь месяцев в 2020 году.

ДЕСЯТИЛЕТНЯЯ ИСТОРИЯ Первый склад индивидуального хранения в Санкт-Петербурге был открыт в 2011 году компанией RedBox. По состоянию на начало марта 2021 года в городе представлены 64 действующих комплекса под управлением 20 операторов, объем совокупного предложения составляет около 34,5 тыс. кв. м. На этапе строительства находится один крупный объект площадью 4 тыс. кв. м, открытие которого планируется в 2021 году, рассказала госпожа Киреева.

Средняя площадь склада индивидуального хранения в Санкт-Петербурге составляет 1 тыс. кв. м. Площадь предоставляемых клиенту арендуемых боксов варьируется от 1 до 30 кв. м, а высота потолка — от 1,9 до 3 м. Заполняемость складов составляет более 85%. Наибольшим спросом пользуются площади менее 5 кв. м, заполняемость которых близка к 100%.

Средняя ставка аренды отопляемого склада self-storage в Петербурге на текущий момент, по данным JLL, составляет от 1000 до 1800 рублей за квадратный метр в месяц, неотапливаемые контейнеры предлагаются от 700 до 1000 рублей.

Крупнейшими операторами в классическом формате self-storage в Санкт-Петербурге являются Prostor (Jensen Group), NordBox, RedBox, BlackBoxes, CentralBox. Среди наиболее заметных игроков рынка Петербурга Евгений Титаренко, партнер Bright Rich I CORFAC International, также называет Selfbox, «Место есть», «Кладовочка.рф». Филипп Чайка, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости IPG. Estate, также называет операторов Mobius и «АльфаСклад».

«Компания Prostor, один из наиболее быстро развивающихся операторов, в сентябре 2021 года планирует ввести склад индивидуального хранения на Московском шоссе. Его площадь составит 7,5 тыс. кв. м», — добавляет он.

Илья Князев, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит, что формат self-storage обслуживает в основном физлиц (65%), поэтому стимулом к развитию этого направления является новая застройка. «Однако 2020 год дал новый импульс к развитию этого сегмента: пандемия COVID-19 и распространение удаленной работы скорректировали требования частных лиц к организации внутреннего пространства своих квартир, заставляя отказываться от хранения дома ненужных в настоящий момент вещей, формируя дополнительный спрос на склады self-storage», — замечает эксперт.

Сдерживающими факторами развития этого формата являются отсутствие соответствующих помещений и зданий в подходящих локациях в густонаселенных районах, низкая осведомленность потенциальных арендаторов о подобной услуге, а также большая популярность и распространенность индивидуального хранения (гаражи, дачи).

Господин Князев отмечает, что на текущий момент направление self-storage развивается не так динамично, как пять лет назад, когда на петербургский рынок пришли компании из Московского региона. «Запросов по этому направлению сейчас поступает немного», — указывает эксперт.

СТАРИКАМ ТУТ НЕ МЕСТО Евгений Титаренко говорит, что основными пользователями складов индивидуального хранения являются молодые люди, которые, например, арендуют небольшую квартиру или часто находятся в длительных командировках и оставляют в боксе вещи на время отсутствия, чтобы не оплачивать ту же аренду. Кроме того, такой вариант удобен на время ремонта. Аренда боксов востребована среди тех, кто проводит длительное время на даче или уезжает «зимовать» за границу (хотя, конечно, последнее было более актуальным в доковидное время).

«Отмечу, что формат почти совсем не интересен старшему поколению, которое привыкло хранить вещи на дачах, балконах и в гаражах. Невостребован он также в городах с низкой плотностью населения. Мы понимаем, что склады индивидуального хранения в основном востребованы в Москве и Петербурге, где доход населения, как правило, выше, чем в регионах», — подчеркивает господин Титаренко.

Он, как и коллега из Knight Frank, говорит, что запросы на такого рода складские помещения от операторов компания получает нечасто. «Им, как правило, необходимы помещения в хорошем состоянии, с локацией в черте города и удобным доступом по низкой арендной ставке. Обычно такие склады располагаются в реконструированных объектах в зоне промышленной застройки. В перспективе такие проекты, вполне вероятно, будут развиваться в районах с высокой плотностью населения: Мурино, Девяткино, Кудрово, Парнас, район проспекта Просвещения, Комендантского проспекта», — рассуждает эксперт.

«По нашим прогнозам, пик роста в сегменте придется на 2025–2027 годы, емкость сегмента складов индивидуального хранения, по нашей оценке, составляет около 250 тыс. кв. м. Отмечу также формат размещения боксов в аренду на паркингах торговых центров и жилых комплексов — это один из вариантов self-storage, который тоже набирает популярность», — заключает господин Титаренко. ■

ДЕФИЦИТ РАЗБУДИЛ ИНВЕСТОРОВ НА КОНЕЦ ВТОРОГО КВАРТАЛА 2021 ГОДА ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ НА СКЛАДСКОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА ДОСТИГЛА НОВОГО ИСТОРИЧЕСКОГО МИНИМУМА — 0,3%. НА ЭТОМ ФОНЕ В СКЛАДСКОМ СЕГМЕНТЕ ЗАМЕТНО ВЫРОСЛА ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ. ДМИТРИЙ КУЗЬМИН

Такие данные приводит Colliers: сегодня в городе свободно чуть более 10 тыс. кв. м складов. Дополнительный объем свободно-предложения составляет так называемая «скрытая вакансия», отмечают в компании. Речь идет о квадратных метрах, которые могут быть освобождены, если арендуются компанией, готовой оптимизировать или вернуть часть площадей владельцам склада. По данным Colliers, уровень «скрытой вакансии» в Петербурге также крайне низок и составляет не более 3,5% от объема рынка (около 120 тыс. кв. м).

Блоки, освобождающиеся при уходе арендатора или оптимизации занимаемых площадей, не успевают выходить на рынок — их поглощают другие компании. Уровень спроса остается стабильным, и, несмотря на дефицит на рынке, объем арендованных за первые шесть месяцев 2021 года площадей, по предварительным данным, уже превысил 100 тыс. кв. м.

СТАВКИ РАСТУТ Дефицит вакантных площадей позволяет собственникам повышать запрашиваемые арендные ставки. За календарный год (с июня 2020-го по июнь 2021-го) средний показатель запрашиваемых ставок аренды в складах класса А увеличился на 3%, достигнув 4600 рублей за квадратный метр в год (без учета операционных расходов и НДС). При этом в комплексах класса А, отличающихся высокой оснащенностью и техническими характеристиками, а также расположенных в наиболее востребованных локациях, запрашиваемая ставка может достигать и 4800–5000 рублей за квадратный метр в год (без учета операционных расходов и НДС), отмечают в Colliers.

В классе В средний показатель запрашиваемых ставок аренды за год увеличился на 4% и составил 3800 рублей за квадратный метр в год (без учета операционных расходов и НДС). В то же время запрашиваемая ставка на объекты внутри города либо рядом с КАД может быть приближена к ставкам уровня класса А: 4000–4200 рублей за квадратный метр в год (без учета операционных расходов и НДС). По прогнозам Colliers, за второе полугодие 2021 года ставки аренды могут вырасти еще на 3–5% на фоне фактического отсутствия вакантного предложения.

«Однако в 2022 году рост среднерыночных запрашиваемых ставок аренды может составить 7–10% за год. Связано это с тем, что в 2022 году на рынок выйдут новые объекты, себестоимость которых будет ощутимо выше из-за роста цен на материалы и увеличения ставок по кредитам в 2021 году», — прогнозирует Андрей Косарев, генеральный директор Colliers в Санкт-Петербурге.

Крайне низкая доля свободных площадей увеличивает девелоперскую активность в складском сегменте. По данным Colliers, уже с начала 2021 года в Петербурге было продано более 37 га, где планируется строительство промышленных и складских объектов как для собственных



БЛОКИ, ОСВОБОЖДАЮЩИЕСЯ ПРИ УХОДЕ АРЕНДАТОРА ИЛИ ПРИ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАНИМАЕМЫХ ПЛОЩАДЕЙ, НЕ УСПЕВАЮТ ВЫХОДИТЬ НА РЫНОК — ИХ ПОГЛОЩАЮТ ДРУГИЕ КОМПАНИИ

нужд, так и для сдачи в аренду. В 2020 году под эти цели было продано всего 5 га.

«В условиях растущей себестоимости строительства (из-за удорожания материалов и проектного финансирования) девелопер более заинтересован в создании проекта built-to-suit, нежели в строительстве спекулятивного объекта. Проекты built-to-suit в большей степени удовлетворяют специфическим требованиям будущих арендаторов и в то же время гарантируют инвестору стабильный cash-flow, когда договор аренды заключается на 10–15 лет. В будущем девелоперская активность будет сосредоточена в создании проектов built-to-suit или в спекулятивных объектах с pre-let-контрактами — предварительными договорами с якорными арендаторами, заключенными еще на стадии проектирования объектов», — комментирует Андрей Косарев.

До конца 2021 года девелоперами запланировано к вводу примерно 200 тыс. кв. м качественных складских площадей, однако этот прирост не окажет влияния на уровень вакантности — более половины от заявленных к вводу спекулятивных площадей уже заполнено.

ОХВАТ ПО ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ Несколькими иными данными по вакантным площадям приводят в компании JLL: там полагают, что сегодня в городе пустует около 70 тыс. кв. м в действующих объектах.

«Объем будущей вакантности в Санкт-Петербурге до конца 2021 года составляет 125 тыс. кв. м. В этот показатель включены освобождающиеся во втором полугодии площади в существующих зданиях, а также незанятые помещения в строящихся. Такая ситуация приводит, с одной стороны, к смещению интереса как

девелоперов, так и арендаторов к сегменту built-to-suit. С другой — к росту объема спекулятивного строительства. По итогам января — июня законтрактовано уже 40% строящихся спекулятивных складских площадей, ввод которых запланирован на второе полугодие», — говорят в JLL.

«При текущем уровне спроса на склады объем сделок в Санкт-Петербурге с учетом проектов built-to-suit третий год подряд может превысить 400 тыс. кв. м. Наибольшую активность на рынке проявляют ритейлеры и дистрибуторы, а также растущий сегмент e-commerce», — комментирует Андрей Амосов, руководитель офиса компании JLL в Санкт-Петербурге.

Эксперты компании JLL также отмечают увеличение количества сделок и запросов на приобретение как действующих складов, так и земельных участков под строительство новых проектов — и спекулятивных, и под собственные нужды. Объем сделок на складском рынке Санкт-Петербурга по итогам первого полугодия 2021 года составил \$101 млн, что на 34% выше результата аналогичного периода прошлого года.

Крупнейшей сделкой первого полугодия 2021 года в сегменте стала продажа действующего складского комплекса Nordway на юге города. Кроме того, девелоперы активно пополняют земельные банки и анонсируют новые очереди своих объектов. Например, в проекте «Новоселье» достраивается вторая очередь и планируется третья.

На фоне высокой активности инвесторов, растущих арендных ставок и стабильного спроса конечных пользователей наблюдается снижение ставок капитализации. На данный момент ориентиром для складского рынка Петербурга, по оценке JLL, являются ставки в диапазоне

от 10 до 11,5%, что меньше значения предыдущего квартала на 0,25 п. п.

«Сокращение объема незанятых помещений в 2021 году обусловлено как высоким уровнем спроса, так и небольшим объемом нового предложения», — комментирует Наталия Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. — За полгода введено в эксплуатацию лишь 40 тыс. кв. м складских площадей, которые к открытию были полностью заполнены. Девелоперы активизировали строительство новых объектов, и уже в 2022 году мы увидим значительный прирост предложения».

Основной спрос представлен компаниями сегмента e-commerce, которые по итогам первого полугодия 2021 года увеличили свою долю в структуре сделок до рекордных 35%. Помимо e-commerce, наблюдается стабильно высокий спрос со стороны ритейлеров на открытие даркстортов, а также производственных компаний.

Федеральные онлайн-ритейлеры продолжают региональную экспансию. Они не только наращивают арендованные площади в действующих и строящихся складских комплексах, но и анонсируют строительство рекордных для Петербурга новых фулфилмент-центров площадью 100 тыс. кв. м и более.

В последнее время у арендаторов в Петербурге резко вырос спрос на склады внутри КАД размером 2000–3000 кв. м, но свободных помещений подобного размера в черте города практически не осталось. Средняя доля свободных площадей по итогам марта 2021 года составила 1,7%, снизившись на 2,4 п. п. в сравнении с итогами 2019 года. Объем вакантных площадей уменьшился более чем в два раза. ■

АРЕНДА ПРОЯВИЛА ГИБКОСТЬ

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО СЕГМЕНТ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ РАЗВИВАЕТСЯ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ВЕСЬМА БЫСТРЫМИ ТЕМПАМИ, ДО СИХ ПОР ОСТАЕТСЯ ОТКРЫТЫМ ВОПРОС ЕГО ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ. УЧАСТНИКИ БИЗНЕС-ВСТРЕЧИ «ВСЕ ТОЧКИ НАД А: ОБСУЖДАЕМ РЕАЛИИ И ОЦЕНИВАЕМ РИСКИ РЫНКА АПАРТАМЕНТОВ», ОРГАНИЗОВАННОЙ ИД «КОММЕРСАНТЬ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, ОБСУДИЛИ ТЕКУЩИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ, УСТОЙЧИВОСТЬ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ К КРИЗИСУ, ГИБКОСТЬ ФОРМАТА И ЕГО ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ, СДЕЛАВ ВЫВОД, ЧТО ПЕРЕНАСЫЩЕНИЯ РЫНКА В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ОЖИДАТЬ НЕ СТОИТ.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЭКСПЕРТЫ ОТМЕТИЛИ, ЧТО В НЫНЕШНЕМ ГОДУ ДИНАМИКА ЦЕН НА АПАРТАМЕНТЫ ПОРАДОВАЛА ВСЕХ ИГРОКОВ РЫНКА

В отличие от московского рынка, где на сервисные апартаменты приходится около 10% от всего доступного предложения, в Петербурге их доля составляет около 90%. «Такие объекты находятся под управлением профессиональных операторов, предоставляющих доходные программы. Они служат отличным инвестиционным инструментом для институциональных и частных инвесторов», — замечает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers. По ее словам, наибольшее количество апартаментов было выведено в продажу в 2019 году и сейчас в городе представлено множество проектов: от крупных до совсем небольших в различных локациях.

При этом, несмотря на очевидную популярность сегмента, проблема отсутствия правового статуса апартаментов существует уже давно и до сих пор не решена. «Последняя активная попытка была предпринята в 2018 году, когда в Жилищном кодексе хотели ввести понятие „жилые апартаменты“ как отдельный вид для решения проблемы псевдожилья. Однако он был снят с рассмотрения. Сегодня в соответствии с новым законопроектом появился новый объект правоотношений — „многофункциональное здание“ с жилыми и нежилыми помещениями», — объясняет Дарья Филина, руководитель практики «Недвижимость и строительство» бюро юридических стратегий Legal to Business. По ее мнению, в нем непрозрачно регулируются правоотношения сторон, а вопросы создания социальной инфраструктуры должны будут решаться регионами. Кроме того, в законопроекте не рассмотрен порядок взаимоотношений с управляющими компаниями, и единственным плюсом от его принятия станет возможность регистрации собственников в своих апартаментах. «А это больше касается Москвы, где 90% апартаментов используется как псевдожилье. При этом законопроектом полностью игнорируются сервисные апартаменты», — добавляет она. Госпожа Филина убеждена, что для грамотной проработки всех нюансов необходимо создание рабочей группы, состоящей из девелоперов и инвесторов, причем с учетом регионального аспекта.

Эксперты отметили, что в нынешнем году динамика цен на апартаменты по-

радовала всех игроков рынка. «Апартаменты догнали происходящий в городе ажиотаж. Средняя цена на них достигла исторического максимума в 198 тыс. рублей за квадратный метр, и это далеко не предел», — уверена госпожа Конвей.

Участники дискуссии обращают внимание, что динамика, с которой растет качество продукта, — феноменальна. В этом отношении Петербург выступает локомотивом, в том числе и для московского рынка, где не хватает проектов с прозрачной доходностью. Так, по данным Colliers, в настоящее время в операционной стадии находятся 10 апарт-отелей сервисного формата с номерным фондом в 10 тыс. юнитов, что составляет половину номерного фонда отелей. Ряд игроков рынка стремится привлечь в свой проект профессионального оператора с мировым брендом, в том числе для «удержания проекта на плаву» даже в кризисных условиях и придания проекту дополнительной устойчивости. Вместе с тем, по мнению Екатерины Лисовской, генерального директора отельного оператора PLG, мировые сети в нашей стране пока что работают в классическом отельном сегменте, а опыт управления апарт-отелями у них полностью отсутствует. «Поэтому судить о результатах и делать выводы пока очень рано. Тем более в условиях, когда не решен вопрос с законодательной базой», — добавляет госпожа Лисовская. Вместе с тем эксперт полагает, что экспертиза международной команды может благоприятно сказаться на формировании концепции будущего объекта. «Другое дело — как это будет функционировать в российской действительности», — уточняет она.

Госпожа Лисовская отмечает, что в настоящее время компания PLG ведет строительство трех объектов: первая очередь инвест-отеля In2it на 533 номера запускается осенью этого года, вторая очередь In2it на 988 номеров начнет работать как отель в 2023 году, а инвест-отель «Про.Молодость» — в 2024 году. «Все наши инвест-отели обеспечены необходимой инфраструктурой, а специально разработанное мобильное приложение позволяет удаленно регулировать взаимоотношения между собственниками, отельным оператором и резидентами», — уточняет она.

В инвест-отеле In2it компания предлагает гарантированную доходность в размере 30 тыс. рублей в месяц, а в отеле «Про.Молодость» она составит 20 тыс. в месяц. «Мы идем на это, потому что инвесторы не всегда понимают, как работает рынок. Разница в суммах связана как с локацией и порогом входа, так и со стратегией развития отеля», — уточняет госпожа Лисовская. Программы гарантированной доходности, которые предлагает PLG, рассчитаны на пять лет. «Я уверена, что в будущем, когда сегмент инвесторам будет более понятен, эти программы уйдут и останутся только наиболее выгодные программы прогрессивного дохода», — добавляет она.

Антон Агапов, директор по развитию сети YE'S, поделился своим видением по развитию сегмента, заметив, что, в отличие от проектов других девелоперов, апарт-отели YE'S уже давно сданы в эксплуатацию и много лет успешно функционируют. «Так, например, первый апарт-отель, появившийся в России, был „YE'S Хошимина“ на севере Петербурга, который мы сдали в 2014 году. И с тех пор мотивация застройщиков в целом не изменилась: как и тогда, они стараются найти наилучшие способы реализации девелоперских проектов, не предназначенных для строительства жилой недвижимости. При этом сегодня данный вопрос стоит еще более остро: бизнес-центры и торговые объекты после пандемии уже не так рентабельны, как это было в 2019 году. Стали очевиднее преимущества гибких офисов перед классическими форматами, более активное развитие получила электронная коммерция. Это способствовало росту доли вакантных площадей и снижению доходности данных форматов», — рассуждает господин Агапов. По мнению эксперта, если между девелоперами сервисных апарт-отелей сейчас идет борьба за инвесторов, то буквально через несколько лет это уже будет борьба за арендатора, обеспечивающего доходность. «То есть конкуренция между управляющими компаниями серьезно возрастет», — подчеркивает он.

По словам господина Агапова, 90% всех собственников апартаментов сети апарт-отелей YE'S заинтересованы в получении пассивного дохода, а не в

личном проживании. «При этом управляющая компания берет на себя решение всех вопросов, связанных с обеспечением высокой загрузки апартамента и поиском арендатора, а владелец ежемесячно получает подробный отчет, из которого понятно, как формируется его доход», — говорит он. Эксперт считает наиболее эффективной экономической моделью для девелопера реализацию апарт-отеля с номерным фондом от 500 апартаментов. «В этом случае появляется возможность создать многофункциональные общественные пространства, как, например, в нашем апарт-отеле YE'S Marata, где площадь лобби составляет 1400 кв. м. В пространстве находятся уютные зоны отдыха с мягкой мебелью, лобби-бар, коворкинг, где все гости комплекса могут комфортно проводить встречи, общаться и просто отдыхать за чашкой вкусного кофе», — рассказывает эксперт. Среди других важных факторов — хорошая локация и развитая инфраструктура, соответствующая концепции «город в городе».

Антон Агапов напомнил, что действующий номерной фонд сети апарт-отелей YE'S составляет 3700 номеров, а средний показатель загрузки достигает 86%. «В пандемию он немного снизился до 75%, в то же время в классических отелях данный показатель был не более 35%», — замечает он. Эксперт объясняет это гибкостью формата, а именно возможностью перевода посуточного сегмента в «долгосрок».

Участники дискуссии убеждены: в ближайшем будущем перенасыщения рынка апарт-отелей не произойдет. «Мы прогнозируем увеличение туристического потока после открытия границ за счет отложенного спроса, возобновления делового, медицинского туризма и развития внутреннего туризма. Если власти примут дополнительные меры привлечения гостей в наш город в средний и низкий сезон, то это может нивелировать фактор сезонности, а значит — обеспечит хорошую доходность апартаментов вне зависимости от времени года. Кроме того, пандемия вымыла с рынка многих игроков, например, малые отели, номерной фонд в которых придется компенсировать новыми проектами», — уверена госпожа Лисовская. ■



ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

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

Набережная
Адмирала
Лазарева, 22

— ОТ —
24
млн руб

 ONE TRINITY PLACE

+7 (812) 313-77-00
onetrinityplace.com



РЕКЛАМА. ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ И НОСИТ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР.