

СЕЗОН БЕЗ СКИДОК / 15
СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ
КРЕДИТОВАНИЯ / 17
СОЦИАЛКА НЕ УСПЕВАЕТ
ЗА ТЕХНОЛОГИЯМИ / 24

Недвижимость

Понедельник, 13 сентября 2021 №164/П
(№7126 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
П/И №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

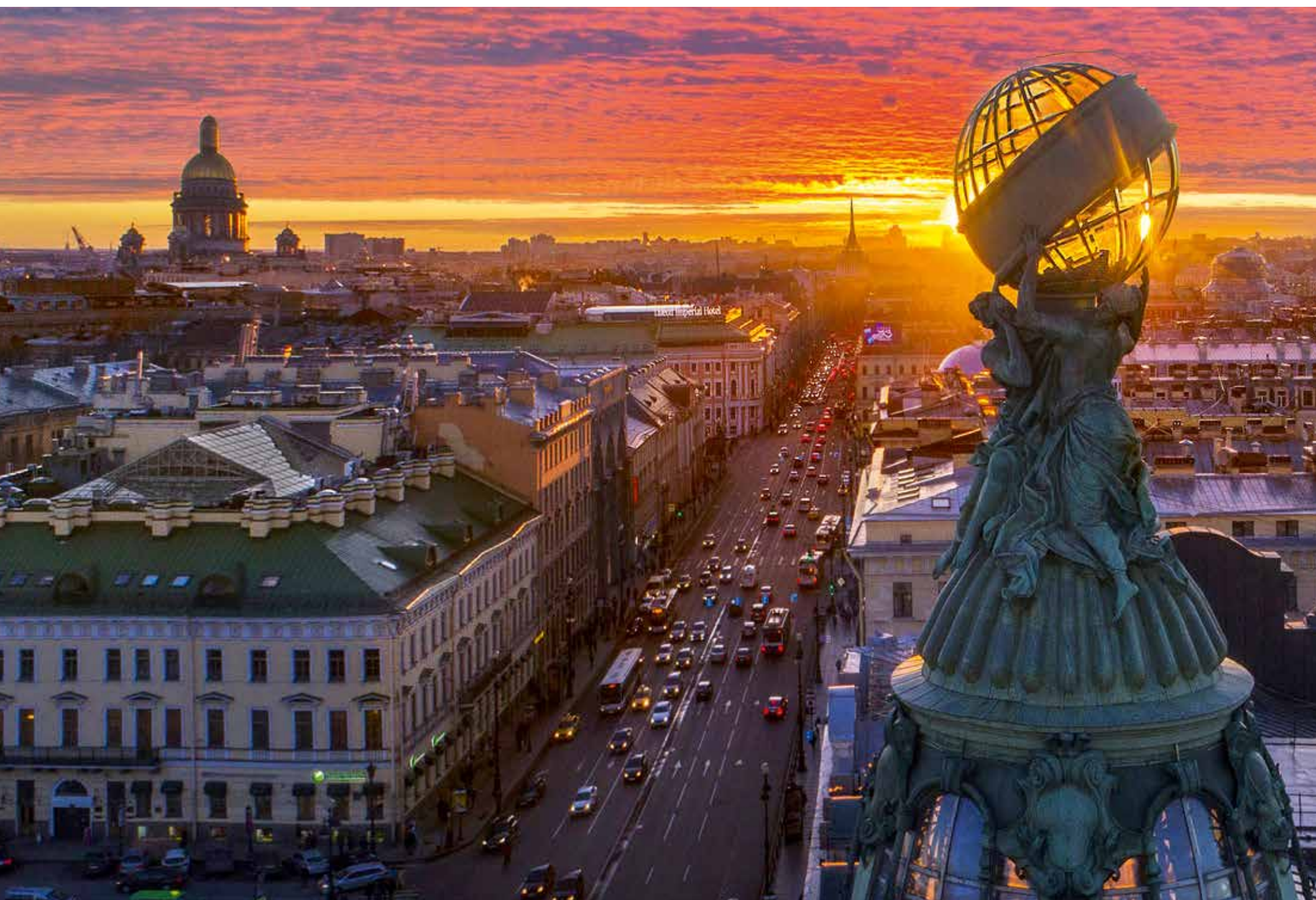
ПАРТНЕР ВЫПУСКА

GloriaX

РЕКЛАМА

ВЕЩЬ ДЕЛ

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



SPB.KOMMERSANT.RU

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

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ
К ФАКТАМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ
И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ





ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

С ОГЛЯДКОЙ НА МИР

Центробанк опубликовал проект основных направлений денежно-кредитной политики страны. В нем рассматривается несколько сценариев, среди прочего есть и такой, который предполагает, что если в 2022 году мировая инфляция продолжит разгон, ключевая ставка ЦБ может подняться до 8,5%. Такой сценарий также предполагает и незначительное снижение потребления в РФ.

О том, насколько отечественная экономика зависима от мировой, все ощутили весной нынешнего года, когда вслед за мировыми ценами на стройматериалы подскочили цены и у нас. Судя по всему, в Центробанке опасаются, что разгон цен продолжится и дальше.

Те, кто успел оформить ипотеку по льготным ставкам, наверно, могут предположить, что успели «вскочить в последний вагон». Отчасти это верно. Но раскрутка инфляции для определенных заемщиков может сделать проблематичным обслуживание даже такого относительно дешевого кредита. Ситуация с оформлением ипотечных сделок, по всеобщему признанию, еще несколько месяцев назад характеризовалась как ажиотажная. А ажиотажный спрос часто не предполагает взвешенного принятия решения — в потребительском угаре, на волне растущей цены на жилье у заемщиков часто не было достаточного времени и здравого смысла трезво оценить свои финансовые возможности.

Если цены будут расти быстрее доходов населения, возникает опасность схлопывания ипотечного пузыря. На этом фоне решение властей о введении льготной ставки по жилищным кредитам, которое все эксперты год назад расхваливали на разные лады, может теперь окаяться миной замедленного действия. Массовый отказ от обслуживания ипотечных кредитов приведет к обрушению цен на недвижимость, и это будет иметь для строительной отрасли и для всей экономики катастрофические последствия.

Впрочем, развитие глобальной инфляции — это лишь один из сценариев. Как поведет себя мировая экономика, пока точно предсказать не может никто. Остается надеяться на более позитивные пути развития.

СЕЗОН БЕЗ СКИДОК

ОХЛАЖДЕНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ПОСЛЕ УРЕЗАНИЯ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НЕИЗБЕЖНО СТАВИТ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПЕРЕД НЕОБХОДИМОСТЬЮ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ. НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ЭТОГО — СКИДКИ. ОДНАКО ПОКА БОЛЬШИНСТВО ЗАСТРОЙЩИКОВ ЗАЯВЛЯЮТ, ЧТО СНИЖАТЬ ЦЕНЫ НЕ ГОТОВЫ. РАСТУЩАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА СДЕЛАЕТ ТАКУЮ ПРАКТИКУ РИСКОВАННОЙ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ПРОЕКТОВ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

В прежние годы распространенной считалась скидка в 5%, сегодня большинство девелоперов на такой дисконт не идет, предлагая снижение максимум на 1–3% от изначально заявленной цены. Предоставление специальных условий приобретения жилья и скидок зависит от политики ценообразования конкретного застройщика. Обычно с началом нового делового сезона количество акций, скидок и других предложений от застройщиков увеличивается. При этом в сегменте жилья массового спроса предоставление дисконтов в денежном выражении — наиболее привычный способ привлечения внимания к жилому комплексу, отдельной очереди или пулу квартир. Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», считает, что при покупке недвижимости высокой ценовой категории ожидать больших скидок не стоит. Скорее всего, здесь девелоперы будут предлагать партнерские программы с низкой процентной ставкой по ипотеке, подарками в виде машино-мест и кладовых.

«Наша компания нечасто дает крупные скидки. Обычно мы предоставляем небольшие дисконты (1–2%) для определенных категорий покупателей, например, сотрудникам компаний-партнеров или клиентам, совершающим повторную покупку. Также мы предлагаем выгодные программы рассрочки и субсидируем покупателям ставки по ипотеке на начальный период выплаты кредита и даже больше. В наших кварталах ряд квартир с чистовой отделкой от застройщика можно приобрести по цене квартиры без отделки, да еще и с установленным кухонным гарнитуром. Такое предложение пользуется стабильным спросом. Сегодня в кварталах ГК «Ленстройтрест» около 60% квартир приобретается клиентами с отделкой», — рассказывает господин Заседателев.

«Июнь этого года стал нетипичным для рынка строящегося жилья, обычно лето для застройщиков было сезоном затишья. В этом году июнь бил рекорды из-за заканчивающейся программы льготной ипотеки. Пришедшие на смену другие государственные программы такого оглушительного эффекта не дали: июль и август прошли в привычном режиме», — делится Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Егор Федоров, директор по продажам группы «Аквилон», говорит, что девелоперы были готовы к окончанию программы льготной ипотеки (ее существенно урезали с 1 июля 2021 года) и заранее про-

рабатывали различные варианты стимулирования продаж. «Самым популярным инструментом, впрочем, как и раньше, стали рассрочки. Кроме того, практически все застройщики прорабатывают, а кто-то уже запустил совместные программы с банками по субсидированию ставок», — сообщает он.

ПОИСК АЛЬТЕРНАТИВЫ Пока же девелоперы ищут иные способы привлечь покупателя. «Рынок недвижимости достаточно консервативный, но современными средствами продвижения не пренебрегают. Самое оригинальное сегодня, пожалуй, — создание каналов на TikTok», — замечает Игорь Карцев генеральный директор компании «Максима Лайф Девелопмент».

Руслан Сырцов, коммерческий директор GlograX, говорит: «При изменении условий программы господдержки произошло сокращение объема сделок с ипотекой. Спрос по отношению к лету 2020 года также показал отрицательную динамику». Он уверен, что серьезных скидок от застройщиков ждать не стоит, но возможно стимулирование продаж совместными акциями при участии застройщиков и банков в субсидировании ипотеки, также возможно проведение политики продаж неликвидных лотов либо реализация квартир вместе с кладовками и машино-местами.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, также настаивает, что сейчас не стоит ожидать массовых распродаж, поскольку демпинговать в цене в текущих рыночных условиях — непозволительная роскошь. «С одной стороны, это не позволяет формат эскроу, который довольно жестко регулирует ценовую политику. С другой — все застройщики понимают, что строить сегодня придется по завтрашним выросшим ценам на материалы. Брать такие риски на себя сейчас неразумно», — объясняет эксперт.

Руководитель направления продаж и коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Максим Соболев полагает, что в этом году активно использовать скидки девелоперы вряд ли будут, так как за период активного спроса планы продаж перевыполнены. Он так же, как и коллега из Legenda, подчеркивает, что на прибыль застройщиков оказывает влияние растущая себестоимость, что ограничивает возможность предоставления скидок.

Ирина Могилатова, генеральный директор агентства Tweed, также говорит о том, что девелоперы, выполнившие план

продаж в предыдущие месяцы, скидывать цену не станут. «Весной и в начале лета спрос был бешеный, девелоперы свои планы продаж уже выполнили. Реализация проектов рассчитана на три года, а они на первом году продали как за два. Ну зачем им это? Они подождут с этими ценами и будут продавать не десять квартир, а одну. На сегодняшний день растущий рынок с хорошим спросом. Так что в акциях нет необходимости. Зачем девелоперам сейчас демпинговать? Им надо ждать», — рассуждает она.

ВСЛЕД ЗА ГЛОБАЛЬНЫМИ РЫНКАМИ

Евгений Миронюк, аналитик «Фридом Финанс», считает, что ситуация на российском рынке недвижимости будет в целом повторять глобальные тренды. «По мере того как другие отрасли экономики, ориентированные на конечных потребителей, быстро восстанавливаются, рынок жилья (как по объемам продаж, так и по строительной активности) будет испытывать трудности в следующие несколько месяцев. Это связано и с „перегретостью“ рынка (высокой стоимостью для конечного покупателя), и с новыми условиями льготной ипотеки», — говорит эксперт.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что практика рынка показывает, что никакие акции, скидки или тем более рассрочка от девелоперов не могут сравниться с ипотекой со сниженной ставкой по эффекту и привлекательности для покупателей. «Однако возможно, что в жилую недвижимость также придут совместные программы застройщиков с банками, как это наблюдается в сегменте апартаментов. В любом случае, больших скидок ожидать не стоит, ограниченный уровень предложения на рынке, постоянно растущая стоимость подряда и строительных материалов не способствуют снижению стоимости квартир. Скорее всего, мы увидим применение небольшого дисконта (до 5%) к выборочному ассортименту квартир в продаже», — прогнозирует господин Пашков.

ТОЛЧОК ДЛЯ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Владимир Ревенков, член совета директоров и руководитель направления «Девелопмент» Hansa Group, рассуждает: «В планах девелоперского рынка на осень — инициировать некий спад спроса, который мы наблюдали в июле и августе. Сейчас покупатели возвращаются из отпусков, у кого-то переезжают дети из других регионов для учебы в петербургских вузах. → 16

15 → Все это послужит толчком для появления интересных предложений со стороны застройщиков. Вряд ли этот будут значительные скидки в денежном выражении, особенно при покупке недвижимости в высоком ценовом сегменте, скорее речь идет о выгодных предложениях по рассрочкам, ипотечным ставкам и дополнительным бонусам — машино-места, кладовые, уже установленный кухонный гарнитур с бытовой техникой. Из дополнительных инструментов продвижения жилых комплексов я бы отметил увеличение количества акций, ориентированных на привлечение внимания уже к готовому жилью, например, некоторые застройщики предлагают сделать тест-драйв квартиры».

Никита Пальянов, директор по маркетингу ГК «Абсолют Строй Сервис», тоже считает, что о больших скидках пока речи не идет. Он отмечает, что акции и скидки на квартиры в новостройках в 2021 году начались раньше начала сезона — сразу после 1 июля, когда завершилось действие программы господдержки на старых условиях. «К ним можно отнести как классические акции, такие как дисконт от базовой стоимости квартиры, так и новые предложения, например, субсидирование ипотечной ставки застройщиком. В последнее время девелоперы стали предлагать акции, включающие скидку на отделку или меблировку квартиры, а также на нежилые помещения — кладов-

ки или места в паркинге. Скидки, которые сейчас предлагаются на рынке, по факту являются номинальными, реальный дисконт составляет 1–2%. Более высокие скидки возможны на неликвидное предложение или на квартиры, которые по различным причинам сложно реализовать (неудобная планировка, неудачные видовые характеристики)», — говорит господин Пальянов.

ЗАПАС ИСТОЩИЛСЯ Николай Антонов, партнер, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», обращает внимание и на тот факт, что в первом полугодии застройщики ввели довольно много жилья — 1,3 млн кв. м, но большая часть его уже распродана «За год предложение на первичном рынке „подъели“ примерно на треть, а в некоторых районах и сильнее. Сейчас в Петербурге и на примыкающих к нему территориях Ленинградской области в стройке около 14 млн кв. м — меньше, чем в три предыдущих года. Конечно, застройщики довольно активно выводили в продажу новые проекты (около 30 новых ЖК в городе и области за летние месяцы). Дефицита предложения не наблюдается, но и серьезного навеса предложения над спросом тоже пока нет», — говорит он.

Кроме того, сейчас стройка благодаря банковскому финансированию в меньшей степени зависит от денег дольщиков, чем раньше. «Поэтому в ближайший

год мы вряд ли увидим снижение цены квадратного метра, даже завуалированного — в виде скидок и акций. Если на то пошло, спрос понемногу притормаживает с начала весны, но рост цен на жилье приостановился только в июле и августе», — указывает господин Антонов.

Артем Лютик, директор департамента рынка капиталов ИК «Универ Капитал», добавляет, что не способствует скидкам и общий разгон мировой инфляции, с начала текущего года выплеснувшейся и на внутренний российский рынок.

НАБОР НЕВЕЛИК Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева перечислила наиболее заметные акции на рынке. Один из девелоперов, работающих на северо-западе города, при определенных условиях и на определенные квартиры стоимостью от 8,5 млн рублей предлагает скидку в 1,5 млн. Акция действует до конца сентября.

Другой девелопер (также на северо-западе) предлагает скидку 15% для тех, кто выплатит всю сумму сразу, дополнительная скидка — для тех, кто оформит сделку онлайн, а также для тех, кто переезжает в Петербург из других регионов.

«Одна из „плюшек“, которые могут сделать покупателю приятно, но вряд ли повлияют на выбор, — подарок бытовой техники на 50 тыс. рублей, — замечает госпожа Косарева. — Среди действи-

тельно привлекательных для клиентов предложений — совместные программы застройщиков с банками. В этом случае предложение гораздо выгоднее рыночного: 3% на весь период или 2% на первые два года. Еще один пример адресного оффера: ЖК на юго-западе города на берегу залива предлагает скидку 1% тем, кто женился меньше года назад».

Еще один довольно эффективный, по мнению госпожи Косаревой, способ повысить продажи — скидка на парковочное место. Так, еще один ЖК на юго-западе снизит стоимость на 100–300 тыс. рублей при покупке квартиры с паркингом. В некоторых объектах дается скидка в 1–3% для повторных клиентов и аналогичные скидки 1–3% для сотрудников компаний-партнеров. Обе акции не носят сезонный характер и являются постоянными.

«Полагаем, что, несмотря на общее охлаждение рынка, совсем без акций рынок недвижимости не останется: девелоперы проанализируют итоги летних предложений, эффективность каналов продаж и популярность отдельных акций, изучат оффер конкурентов и будут отстраиваться за счет собственного креатива», — прогнозирует госпожа Косарева.

Иван Мотохов, генеральный директор ГК «Атлант», полагает, что после стабилизации рынка можно ожидать как минимум традиционных предновогодних акций со скидками до 10% на выделенный пул лотов. ■

КАМЕНЬ ТОЧИТ ДЕРЕВО

НЕБЫВАЛО ВЫСОКИЙ РОСТ ЦЕН НА СТРОЙМАТЕРИАЛЫ МОЖЕТ НЕСКОЛЬКО ИЗМЕНИТЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛЕЙ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В ЗАГОРОДНОМ КОТТЕДЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ЧЕТЫРЕХКРАТНОЕ УДОРОЖАНИЕ СТОИМОСТИ ПИЛОМАТЕРИАЛОВ МОЖЕТ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬ ЧАСТЬ ЗАКАЗЧИКОВ НА КАМЕННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ. ЯНА КУЗЬМИНА

Станислав Алексеенко, руководитель отдела строительного аудита и управления проектами консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, считает, что при случившемся этой весной подорожании и дефиците пиломатериалов некоторые клиенты стали отказываться от проектов каркасно-деревянного домостроения в пользу каменных конструкций. «Однако данный переориентировавшийся повышенный спрос также оказал влияние на цены каменных материалов, поэтому независимо от материалов строить частный дом в 2021 году стало дороже и дороже. Возможно, сложившаяся ситуация может увеличить долю каменных домов еще больше в структуре рынка, так как данный материал обеспечивает в основном локальный рынок (древесина значительно более активно экспортируется) и может быстрее наращивать производительность в силу независимости добычи сырья от погодных условий», — считает он.

Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», полагает, что до роста цен на дерево первое место занимало каркасное (полно-

стью деревянное) домостроение, отодвигая на второй план кирпич и композитные материалы. «Сейчас дешевле собирать жилье из крупногабаритных блоков. Разные типы домов имеют свои плюсы и минусы. Деревянный дом возводится быстрее, каркасный — вообще в течение года. Остальные требуют более двух лет, если соблюдать все требования по усадке. Но цена имеет решающее значение, конечно. При прочих равных будет выигрывать более экономичный материал», — уверен он.

«Цены на строительство во всех сегментах загородного жилья выросли за последний год так же, как и стоимость самих материалов. Лидером, как и прежде, остается деревянное домостроение. Мы не видим тренда на значительное перераспределение между существующими технологиями, сейчас основная проблема — сроки поставок материалов и возведения объектов. Что же касается будущего, то на фоне значительного подорожания материалов появилось большое количество тех, кто готов строить из низкокачественных продуктов что-то в стиле советских щитовых домиков, и это очень

печальная тенденция», — считает Игорь Карцев, генеральный директор компании «Максимум Лайф Девелопмент».

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», впрочем, не думает, что изменение цен на стройматериалы способно в ближайший год серьезно перераспределить доли в типах загородного домостроения, возможно, эта тенденция проявит себя в более далекой перспективе.

«Если кто-то хочет построить деревянный дом, он построит деревянный дом, даже если не сегодня, как планировал изначально, то в следующем году. Гипотетически, если стоимость того же деревянного дома будет многократно превышать стоимость такого же по площади дома, но из альтернативного материала — бетона, вспененного бетона, кирпича, камня или каркасного материала, возможно, люди изменят свое мнение и ситуацию на рынке», — рассуждает он.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что крупные девелоперы даже в высокоценовом сегменте в последние годы стали предлагать проекты



ДО РОСТА ЦЕН НА ДЕРЕВО ПЕРВОЕ МЕСТО ЗАНИМАЛО КАРКАСНОЕ (ПОЛНОСТЬЮ ДЕРЕВЯННОЕ) ДОМОСТРОЕНИЕ, ОТОДВИГАЯ НА ВТОРОЙ ПЛАН КИРПИЧ И КОМПОЗИТНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

из разнообразных материалов. «Например, в Honka расширяли линейку проектами из газобетона. Однако в июне 2021 года компания отказалась от них», — сказала она. ■

СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ

В АВГУСТЕ ЛЬГОТНАЯ ПРОГРАММА СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКИ БЫЛА ПРОДЛЕНА И РАСШИРЕНА. РОССИЯНАМ ДО КОНЦА 2023 ГОДА ДОСТУПНА ИПОТЕКА ПОД 6%, ПРИ ЭТОМ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЕЮ СМОГУТ РОДИТЕЛИ УЖЕ ПРИ РОЖДЕНИИ ПЕРВОГО РЕБЕНКА. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ДАННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОЛЬЗУЕТСЯ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ И ОЖИВЛЯЕТ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА. АНАСТАСИЯ ДЕМИЧЕВА

По общероссийской статистике, за первое полугодие текущего года в России по льготным программам «Ипотека под 6,5%» и «Семейная ипотека» кредиты получили 292 тыс. российских семей. «Общая сумма кредитов составила 959 млрд рублей. 209 тыс. займов пришлось на льготную ипотеку на новостройки, 83 тыс. — на семейную ипотеку. Прогнозируется, что в ближайшие два года доля семейной ипотеки на рынке может вырасти с 4 до 12%», — отмечает Кирилл Стус, руководитель юридической практики компании «Интерцессия».

Максимальная сумма кредита по семейной льготной ипотеке в Петербурге и Ленобласти составляет 12 млн рублей, аналогичные условия в Москве и области, для остальных регионов сумма в два раза меньше. Закономерно, что интерес заемщиков с детьми привлекли условия нового предложения. «Если раньше она оставалась в тени других видов ипотеки и ее доля не превышала 5% в выдачах, то теперь ее популярность резко выросла. Причем ведущие ипотечные банки предложили ставку в своих продуктах на 1,5–2 п. п. ниже, чем действующая по госпрограмме. Поэтому в июле в Петербурге наметилась тенденция к рефинансированию ранее взятых кредитов по ставке 6,5%. Из нашего мониторинга ведущих ипотечных банков мы видим, что в июле доля рефинансирования льготной семейной ипотеки достигла 25–30% в общем объеме выдач. По сути, семейная ипотека стала главным драйвером рефинансирования. В июле и в августе темпы перекредитования выросли в 1,5–2 раза», — говорит Григорий Бурденко, генеральный директор финансового маркетплейса «Выберу.ру».

Сейчас по программе льготной семейной ипотеки работает большинство петербургских банков, так что выбирать петербуржцы могут более чем из 30 предложений. «Любой застройщик, реализующий квартиры по ДДУ, может предлагать клиентам наиболее выгодные варианты семейной ипотеки у аккредитованных банков-партнеров. Процентные ставки в большинстве случаев находятся в диапазоне от 4,7 до 5,5%, а условия более чем комфортные», — указывает Дмитрий Панов, председатель СПБ РО «Деловая Россия».

Однако эксперты уверены, что в результате дальнейшего роста ключевой ставки рынок ипотеки неизбежно продолжит охлаждаться. «На смену рекордно низким средневзвешенным ставкам на уровне 7,07% в июне уже в ближайшие 3–5 месяцев в линейках банков появятся ставки от 9–10%. Это значит, что семейная ипотека будет набирать еще большую популярность для решения квартирного вопроса петербуржцев», — прогнозирует господин Бурденко.



СЕЙЧАС ПО ПРОГРАММЕ ЛЬГОТНОЙ СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКИ РАБОТАЕТ БОЛЬШИНСТВО ПЕТЕРБУРГСКИХ БАНКОВ, ТАК ЧТО ВЫБИРАТЬ ПЕТЕРБУРЖЦЫ МОГУТ БОЛЕЕ ЧЕМ ИЗ 30 ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Согласен с ним и другой эксперт. «По сути, семейная ипотека может стать сейчас своеобразной палочкой-выручалочкой для застройщиков, столкнувшихся в июле и августе с резким падением спроса в связи с корректировкой условий программы льготной ипотеки. Несмотря на пока что небольшую долю семейной ипотеки в выдаче — до недавних корректировок она составляла около 4% от всего ипотечного портфеля банков, — у данного продукта есть высокий потенциал роста. С учетом оптимизации ее условий, в том числе распространения на семьи с одним ребенком, увеличения лимитов субсидирования по программе практически в два раза, а также продления ее действия до 2023 года рост доли семейной ипотеки может составить до 10–15% в общей ипотечной выдаче банков уже к концу этого года», — считает господин Панов.

Заметили рост «семейных ипотечников» и строители. «В проектах ГК «Ленстройтрест» количество ипотечных сделок выросло почти в два раза. До начала действия льготной ипотеки этот показатель был на уровне 65% от общего числа договоров. Сегодня этот показатель достигает до 90%. Средний размер ипотечного кредита скорректировался с 2,9 до 4 млн рублей. Средний метраж приобретаемой квартиры составляет сегодня 50 кв. м. За год он практически не изменился», — отмечает Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест». По его словам, недвижимость по этой программе приобретается как в Петербурге, так и в ближайшей Ленобласти.

Однако нельзя не учитывать тот факт, что петербургский рынок охладил стоимость недвижимости на «первичке». «С мая она оставалась на пиковых значениях и не менялась все летние месяцы. По оценкам участников рынка, цена за квадратный метр составляла рекордные 177–176 тыс. рублей, ценам просто некуда было расти. Без льготной ипотеки — стимула продаж — «первичка» тоже замерла. Количество выдач ипотеки в регионе в июле резко упало», — подчеркивает господин Бурденко.

По оценкам экспертов, в августе объемы существенно не изменились по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. «В прошлом году хедлайнером была стандартная ипотека с господдержкой, в первом полугодии 2021 года она продолжала действовать. А семейная ипотека существовала на второстепенных ролях, и сейчас она еще не набрала свои обороты. Но этого стоит ожидать в перспективе», — считает Андрей Кириллов, представитель компании «Мегалит — Охта Групп».

Участники рынка полагают, что семейная ипотека может составлять до 40% от всех выданных ипотек. «После июльских и августовских обновлений рынок недвижимости только начинает просыпаться, банки постепенно подключаются к программе, семейная ипотека становится более популярной. На мой взгляд, есть еще большая проблема в плохой информированности населения. Мало кто знает об этой программе, о том, что теперь она доступна семьям даже с одним ребенком. Застройщики сейчас в основном реклами-

руют субсидированные ставки по договору с банками, которые снижают ставку за комиссию, но при этом никак не акцентируют внимание, что потенциальные должники могут воспользоваться семейной ипотекой. Если сами девелоперы начнут рассказывать об этом, то это существенно повысит ее охваты. Так что сегодня говорить о процентном соотношении сложно и рано, но, оглядываясь на первую половину 2021 года, можно сделать выводы, что доля семейной ипотеки составляла 20% от общей выдачи ипотек. Основная доля в тот период приходилась на льготную», — говорит господин Кириллов.

Впрочем не все считают новые льготы панацеей: эксперты отмечают, что у программы есть ряд минусов. «В семейной ипотеке, как и в семье, главный плюс и источник основных проблем — ребенок. Ипотечную квартиру, где есть доля ребенка или где он зарегистрирован, сложнее переоформить, если семья решит улучшить жилищные условия. Потребуется согласование органов опеки и попечительства. Те же подводные камни возникнут в случае желания заемщика рефинансировать ипотеку под меньший процент в другом банке. До недавнего времени и сами банки были гораздо сдержаннее при одобрении ипотечных сделок, в которых присутствовал ребенок. Станут ли они лояльнее теперь? Вряд ли, ведь при оценке рисков всегда рассматривается негативный сценарий, когда банк вынужден за долги выселять из ипотечной квартиры семью с ребенком», — подчеркивает Григорий Бурденко. ■

ЗАГОРОД НАГНАЛ ТРЕХГОДИЧНЫЙ РОСТ ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО КОТТЕДЖНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ РОСТ ЦЕН ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР СОСТАВИЛ ОКОЛО 14%. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Консалтинговый центр «Петербургская недвижимость» подвел итоги полугодия на загородном рынке Санкт-Петербурга. Цены на коттеджи за полгода подскочили на 14%, если считать от стоимости «квадрата», раньше такую же планку они брали за три года, с начала 2018-го и до конца 2020-го. Средняя стоимость готового и строящегося коттеджа с участком при этом за шесть месяцев выросла на 11%.

«Бюджет сделки для самых недорогих строящихся или готовых коттеджей эконом-класса, а также участков с подрядом составил в среднем 5,8 млн рублей, что на 30%, или 1,3 млн, выше, чем по итогам первого полугодия 2020 года. За домовладение класса комфорт в среднем пришлось заплатить 12,1 млн рублей, что на 20%, или на 2 млн, больше, а за бизнес-класс — 24,4 млн рублей, то есть на 20% дороже, или на 4,1 млн», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Сотка земли на территориях ИЖС подорожала во всех районах — лидерах по предложению: на 12,6%, до 329,3 тыс. рублей, во Всеволожском районе, на 5%, до 442,1 тыс., — в Выборгском, на 24,7%, до 208,2 тыс., — в Ломоносовском. Эксперты отмечают, что в случае и с домовладениями, и с участками без подряда рост цен связан со стабильно высоким спросом, вызванным в том числе пандемией, вымыванием с рынка самого бюджетного предложения, а также стал реакцией строительных компаний на беспрецедентное увеличение стоимости материалов и работ по инженерной подготовке участков.

«Ограничения на выезд за границу, связанные с коронавирусом, сохраняются. В силу чего сохраняется и высокий спрос на собственные дома с участками, на которых можно отдохнуть неподалеку от Петербурга. По итогам полугодия на рынке реализовано 5,95 тыс. лотов всех типов, что в полтора раза выше результата аналогичного полугодия 2020 года. За последние пять кварталов, начиная со второго квартала 2020-го, уровень сделок каждые три месяца составлял не менее 3 тыс., что является абсолютным рекордом за всю историю наблюдений», — отметила госпожа Трошева.

Структура продаж в первом полугодии практически не изменилась: 89% в объеме спроса занимают участки без подряда. Интересно, что покупатели таких участков стали чаще выбирать более дорогие поселки, в основном из-за инженерной подготовки, но при этом приобретать участки меньшей площади, за счет чего средний бюджет покупки подобных лотов снизился.

Как отмечают эксперты, спрос на все типы лотов в основном сконцентрирован в поселках вблизи города — до 20 км от КАД. Таким образом, большинство покупателей приобретают недвижимость для постоянного проживания. За спросом следует и предложение: основной объ-

ем лотов выводится в продажу в зоне до 40 км от КАД.

«В целом за первые полгода на рынок поступило 5,3 тыс. лотов, что на 84% выше, чем за аналогичный период прошлого года. 80% из данного объема занимают участки без подряда. Совокупный объем предложения на загородном рынке Петербурга и Ленобласти составил к концу июня 16,3 тыс. лотов, что на 4% превосходит уровень начала 2021 года. Напомним, из-за рекордного спроса тогда был зафиксирован минимальный объем предложения за последние десять лет», — добавила госпожа Трошева.

ПРЕМИУМ СНИЖАЕТ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В Knight Frank St. Petersburg считают, что в первом полугодии 2021 года на загородном рынке премиального класса полностью сохранились тенденции, которые наметились в прошлом году: при высоком спросе продолжилось снижение объема предложения на рынке.

«Так, по итогам полугодия текущего года в продаже находилось 14 поселков класса А и 19 поселков класса В, где выбрать можно было из 239 и 367 лотов соответственно. Снижение показателя свободного предложения в классе А составило 16%, в классе В — 3%», — говорят в компании.

При этом немаловажным и положительным фактором для рынка стало пополнение предложения новыми коттеджными поселками, которые в условиях ограниченного выбора способны в кратчайшие сроки найти покупателей. Класс А пополнился новым проектом Aurinko Deluxe в премиальной локации Курортного района. Кроме того, есть основания ожидать выхода на рынок до конца года новых поселков класса А, что позволит предложить взыскательному покупателю качественные современные проекты (напомним, что с 2019 года на рынок выходило по одному поселку класса А в год).

В бизнес-классе сразу три премьеры, которые рассчитаны на различные сегменты покупателей (постоянное и сезонное проживание), при этом предлагают современные коттеджи в популярных локациях. Однако объем нового предложения пока не успевает за спросом, поэтому с 2019 года данный показатель в классе В медленно снижается.

Совокупный показатель продаж коттеджей в высокой ценовой категории за пер-

вое полугодие 2021 года, по данным Knight Frank St. Petersburg, составил 117 лотов, что на 36% больше, чем за аналогичный период прошлого года. При сохранении темпов спроса итоговые показатели 2021 года могут превзойти прошлогодние результаты. Примечательно, считают в компании, что наибольшее увеличение продаж отмечено среди объектов класса А: рост на 69% за год, несмотря на высокий бюджет покупки, — 57 млн рублей (+21% к показателю конца 2020 года). Наибольшим спросом пользовались коттеджи, расположенные в пригородных локациях Петербурга, а именно во Всеволожском и Курортном районах.

В классе В спрос на коттеджи увеличился на 19%, при этом наибольший интерес представляли как объекты, расположенные в близких к городу территориях Всеволожского района, так и в удаленных локациях Приозерского района. Увеличение среднего бюджета покупки составило 13% (по сравнению с итогами 2020 года).

Полугодовая динамика изменения средней стоимости предложения в обоих классах положительная. С одной стороны, повлиял спрос, с другой — рост себестоимости строительства. В классе А увеличение показателя составило 12% вследствие выхода в продажу нового проекта, а также увеличения цен на некоторые лоты в ранее продающихся поселках. Подобная тенденция отмечалась и в объектах класса В, где увеличение составило 8% по сравнению с итогами 2019 года.

СМЕНА ПРИОРИТЕТОВ Генеральный директор ГК «Максимум Лайф Девелопмент» Игорь Карцев полагает, что на рынке загородной недвижимости пандемия перестает быть ключевым фактором при принятии решения для приобретения недвижимости. «На первые места возвращаются возможность загородного отдыха и нежелание

НОВЫЕ КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ, ПРОДАЖИ КОТОРЫХ НАЧАЛИСЬ В 2021 ГОДУ

НАЗВАНИЕ	АДРЕС	КОЛИЧЕСТВО ДОМОВ	СТОИМОСТЬ, МЛН РУБ.
КЛАСС А			
AURINKO DELUXE	КУРОРТНЫЙ РАЙОН, СОЛНЕЧНОЕ	8	ОТ 87
КЛАСС В			
«ОХТА LIFE»	ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН, МИСТОЛОВО	79	ОТ 24
VUOKSA STATUS	ПРИОЗЕРСКИЙ РАЙОН, ПЕТРОВСКОЕ С/П	32	ОТ 21
«НЕГОРОД ТОКСОВО»	ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН, ЛЕСКОЛОВСКОЕ С/П	96	ОТ 18,6

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH, 2021

ИТОГИ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2021 ГОДА НА РЫНКЕ МАЛОЭТАЖНОГО ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ В ВЫСОКОМ ЦЕНОВОМ СЕГМЕНТЕ

	КЛАСС А		КЛАСС В	
	ПОКАЗАТЕЛЬ	ДИНАМИКА ПО СРАВНЕНИЮ	ПОКАЗАТЕЛЬ	ДИНАМИКА ПО СРАВНЕНИЮ
	С ПЕРВЫМ ПОЛУГОДИЕМ 2020 ГОДА		С ПЕРВЫМ ПОЛУГОДИЕМ 2020 ГОДА	
КОЛИЧЕСТВО КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ	14	↓ -18%	19	↓ -14%
ПРЕДЛОЖЕНИЕ КОТТЕДЖЕЙ	239	↓ -16%	367	↓ -3%
КОЛИЧЕСТВО ПРОДАННЫХ ДОМОВ	49	↑ 69%	68	↑ 19%
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КОТТЕДЖА, МЛН РУБ.	65,8	↑ 12%	26,4	↑ 8%

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH, 2021



БЮДЖЕТ СДЕЛКИ ДЛЯ САМЫХ НЕДОРОГИХ СТРОЯЩИХСЯ ИЛИ ГОТОВЫХ КОТТЕДЖЕЙ ЭКОНОМ-КЛАССА, А ТАКЖЕ УЧАСТКОВ С ПОДРЯДОМ СОСТАВИЛ, В СРЕДНЕМ 5,8 МЛН РУБЛЕЙ, ЧТО НА 30%, ИЛИ 1,3 МЛН ВЫШЕ, ЧЕМ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2020 ГОДА

больше жить в городе. А закрытые страны и границы подталкивают к принятию решения о покупке. Потенциальные покупатели стали более внимательно анализировать предлагаемые проекты, заявленную инфраструктуру», — рассказывает он.

«Новая реальность возродила интерес покупателей к загородной недвижимости. По нашему мнению, данная тенденция сохранится в долгосрочной перспективе, что позволит обновить премиальный рынок и трансформировать его под современные запросы покупателей. Будут актуальны вопросы увеличения площадей домов и формирования внутридомовых зон не только для отдыха, но и для работы. Кроме того, тренд на увеличение зон рекреации внутри поселка будет развиваться и соответствовать запросам на высокое качество благоустройства, уровня его обслуживания и безопасности на территории поселков», — отмечают в Knight Frank St. Petersburg.

Отдельным трендом станет увеличение запросов на коттеджи сезонного проживания, расположенные в отдалении от крупных населенных пунктов, вблизи водоемов и лесных массивов. Увеличение себестоимости строительства повлечет рост цен на новые загородные коттеджи. Кроме того, в элитном сегменте зачастую используются импортные материалы, которым сложно найти аналоги на местном рынке, что также повлияет на изменение средних показателей по коммерческим условиям по итогам 2021 года. ■

СТАВКА НА МУЛЬТИФОРМАТНОСТЬ

ПРОЕКТЫ СОВМЕЩЕННОГО ФОРМАТА, ГДЕ ПРИСУТСТВУЕТ ЖИЛЬЕ НАРЯДУ С АПАРТАМЕНТАМИ, ПОКА ЧТО НЕДОСТАТОЧНО РАСПРОСТРАНЕНЫ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ. ОДНАКО ЗА СЧЕТ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ВНУТРИ ОДНОЙ КОНЦЕПЦИИ ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ ВЕСЬМА ОПТИМИСТИЧНЫ. КОЛЛАБОРАЦИЯ ЗАСТРОЙЩИКА С ОПЫТНОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ ОБЕСПЕЧИТ ДОСТОЙНУЮ ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ И ДОХОДНОСТЬ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ. О НОВОМ ПРОЕКТЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ДЕВЕЛОПЕРА GLORAX В КРАСНОГВАРДЕЙСКОМ РАЙОНЕ ГОРОДА И ЕГО ПАРТНЕРСТВЕ С УК YE'S УЗНАВАЛА КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE МАРИЯ КУЗНЕЦОВА.

На российском рынке недвижимости все еще нечасто встречается сбалансированное сочетание жилой, коммерческой и общественной функций. Тенденции нового времени — переход к гибридной форме работы офисных сотрудников, формирование новых сценариев потребления, запрос покупателей жилья на экологичность и безопасные пешеходную среду — диктуют новый подход к проектированию городской среды. «Мы видим своей задачей создать такое мультиформатное пространство и на практике продемонстрировать эффективность микса форматов как для бизнеса, так и для жителей города», — отмечает Александр Андрианов, первый вице-президент GloraX.

Один из таких объектов — GloraX City Zanevsky — через несколько лет появится рядом со станцией метро «Ладожская» в Красногвардейском районе Петербурга, известном своей сложившейся коммерческой, социальной и рекреационной инфраструктурой. Сейчас здесь в основном преобладает жилая недвижимость: сразу несколько крупных девелоперов реализуют проекты в разных ценовых категориях, благодаря чему в локации есть сформированный потребительский спрос. «Мы решили предложить более интересный и востребованный продукт с мультиформатной средой: у покупателей будет возможность приобрести как классическое жилье, так и апартаменты с готовой отделкой двух вариантов, разработанной студией Sreda: в теплом цветовом решении и в холодном», — объясняют в GloraX. Включение девелопером в проект сервисных апартаментов собеседники издания называют правильным шагом: этот рынок лоялен и подвижен. Специфика локации к этому располагает: здесь удобно арендовать жилье на длительный срок или останавливаться на несколько суток для тех, кто находится в Петербурге проездом. При этом на фоне низких ставок по депозитам, нестабильности курса валют и девальвации рубля инвесторы все чаще рассматривают приобретение апартаментов в качестве инструмента для сохранения денег и получения пассивного дохода.

Успех продукта, особенно в сегменте апартаментов, зависит от концептуальных составляющих, локационных и видовых характеристик, инженерного наполнения и безвременности продукта, говорят эксперты. GloraX City Zanevsky станет первым объектом девелопера в рамках обновленной прорывной линейки GloraX, реализованным в соответствии со стандартом GloraX City. «Это масштабные проекты, спроектированные по принципу „все рядом“. Они обладают всей необходимой со-



УСПЕХ ПРОДУКТА, ОСОБЕННО В СЕГМЕНТЕ АПАРТАМЕНТОВ, ЗАВИСИТ ОТ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ, ЛОКАЦИОННЫХ И ВИДОВЫХ ХАРАКТЕРИСТИК, ИНЖЕНЕРНОГО НАПОЛНЕНИЯ И БЕЗВРЕМЕННОСТИ

циальной и коммерческой инфраструктурой для насыщенной современной жизни: в шаговой доступности школы, детские сады, игровые площадки и места для занятий спортом, прогулочные зоны, рестораны, спа-салоны и многое другое», — уточняют в компании. Покупателям такой формат позволяет получить кластерный проект, в котором есть все необходимое для жизни: люди смогут жить и работать фактически в одном месте. Таким образом, GloraX City Zanevsky не только сформирует новую среду с общественными пространствами, но и станет точкой притяжения. Это также добавит проекту привлекательность на рынке аренды.

Общая площадь комплекса высотой от 14 до 15 этажей составит 100 тыс. кв. м: под жилую функцию будет выделено 26 тыс. кв. м, а под сервисные апартаменты 27,4 тыс. кв. м — всего 1002 юнита. Архитектурный облик зданий разработает мастерская «А.Лен», ранее работавшая с GloraX над комплексом Golden City на Васильевском острове. Проект включает в себя подземный паркинг на 395 машиномест, а также детский сад на 100 мест, он будет построен не в границах участка, а в непосредственной близости от него — на Республиканской улице. Сам земельный участок площадью 2,95 га, ограниченный Заневским проспектом, Уткиным переулком, Гранитной улицей и рекой Оккервиль, находится в аренде у застройщика.

Проект реализуется девелопером GloraX в партнерстве с ООО «Специализированный застройщик „Развитие“». Его реализация будет осуществляться с использованием проектного финансирования. Плановый срок ввода в эксплуатацию жилых корпусов — второй квартал 2024 года.

По мнению Валерия Трушина, руководителя отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, архитектурно и с точки зрения генерального планирования проект выполнен качественно. «Когда девелопер управляет своими рисками за счет создания определенной диверсификации внутри одной концепции, перспективы у такого проекта получаются весьма широкими. Преимуществом проекта также является уклон в сторону скандинавского архитектурного стиля, организация некоего общественного пространства в рамках закрытого двора. Свободные от машин дворы и зоны для прогулок местных жителей сулят концепции успех», — полагает господин Трушин.

СИЛЬНАЯ КОЛЛАБОРАЦИЯ Поскольку главной составляющей в проектах апартаментов является функция управляющей компании, выбранное партнерство в большей степени будет определять успех проекта, говорят собеседники издания. Для управления GloraX привлек партнера — управляющую компанию YE'S: она выступит консультантом на первых этапах

реализации проекта, будет создавать технические стандарты и дизайн мест общего пользования. Также УК разработает программы доходности для будущих собственников апартаментов, а после ввода объекта в эксплуатацию возьмет на себя управление номерным фондом.

«Мы выбрали YE'S из-за опыта этой компании на рынке апарт-отелей и хорошо узнаваемого бренда. У сети YE'S есть собственный пул клиентов как среди гостей, так и среди инвесторов, и мы видим большой потенциал в нашем сотрудничестве», — считает Александр Андрианов.

По словам Николая Пашкова, генерального директора Knight Frank St. Petersburg, в настоящее время реализуется ряд проектов, в которых девелопер и управляющая компании разные. Он считает, что такое партнерство позволяет наиболее эффективно распределить ресурсы между участниками проекта, каждый из которых успешно реализует ту сферу деятельности, в которой достиг наибольших успехов.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, соглашается с тем, что YE'S как опытный игрок в этой коллаборации позволит обеспечить достойную заполняемость и доходность, в то время как GloraX как продуктолог дополнит проект уникальными характеристиками, которые будут актуальны много лет.

YE'S выступит консультантом не только в проекте на Заневском проспекте, но и на Белоостровской улице в Приморском районе Петербурга, где GloraX также реализует мультиформатный объект. Участники рынка называют локацию перспективным местом для формирования современной жилой среды. Этому способствует наличие в равной удаленности двух станций метро, близость к центру и паркам, удобная транспортная доступность. Общая площадь комплекса составит 79,2 тыс. кв. м, из них 21,4 тыс. кв. м придется на апартаменты. В комплексе предусмотрен подземный паркинг на 488 автомобилей. Архитектурный облик здания разработает бюро ADM. Выйти на стройплощадку девелопер планирует во втором квартале 2022 года. Проект на Белоостровской улице будет реализован в соответствии со стандартом GloraX Aura, в рамках которого девелопер реализует точечные проекты премиум-класса, расположенные в наиболее выгодных локациях крупных городов. «С уникальной архитектурой, тщательно подобранными материалами, вниманием к деталям и первоклассным сервисом, для тех, кто ценит статус и высокое качество жизни», — говорят в GloraX. ■

ОТЕЛЬЕРЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ К ЖИЗНИ

НЕСМОТРЯ НА ПРОДОЛЖАЮЩУЮСЯ ПАНДЕМИЮ, ПРОШЕДШИЙ ТУРИСТИЧЕСКИЙ СЕЗОН В ПЕТЕРБУРГЕ ОТЕЛЬЕРЫ НАЗЫВАЮТ УСПЕШНЫМ — ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ. ОСНОВНЫМ СТИМУЛОМ ДЛЯ ПРИТОКА ТУРИСТОВ В ГОРОД СТАЛИ ПМЭФ И МАТЧИ ЧЕМПИОНАТА ЕВРО-2020. ОСЕНЬЮ ЭТОГО ГОДА ТУРИСТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ МОЖЕТ ПОДДЕРЖАТЬ ВОЗВРАЩЕНИЕ В ПЕТЕРБУРГ ПОТОКА КИТАЙСКИХ ТУРИСТОВ. НАТАЛЬЯ КУТОВАЯ



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

В ЦЕЛОМ ПОСКРИЗИСНОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА ТОЛЬКО НАЧАЛОСЬ: ЗАГРУЗКА И ДОХОДНОСТЬ ПОСТЕПЕННО РАСТУТ, В ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРЫВАЮТСЯ НОВЫЕ ГОСТИНИЧНЫЕ ПРОЕКТЫ, ЧТО ПОДТВЕРЖДАЕТ ОПТИМИСТИЧНЫЙ НАСТРОЙ ИНВЕСТИТОРОВ

По данным JLL, в нынешнем году к началу туристического сезона в Санкт-Петербурге открылись три объекта совокупно на 328 номеров: «Holiday Inn Театральная площадь» (ребрендинг, 158 номеров), Wawelberg Hotel (79 номеров), Kravt Nevsky Hotel & Spa (91 номер).

В Colliers ожидают, что до конца 2021 года ожидается запуск еще нескольких объектов — отелей Helen на Большой Морской улице и Mercure на Лиговском проспекте, а также гостиницы «Novotel Санкт-Петербург Аэропорт» в составе комбо-отеля Status под управлением международной группы Accor.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, подсчитала, что по итогам июля 2021 года совокупное предложение качественных форматных отелей Петербурга категории «три-пять звезд» составило 147 объектов. Суммарный номерной фонд введенных за январь — июль 2021 года отелей составил 23,7 тыс. юнитов, что на 1% выше по сравнению с итогами 2020 года. В 2021-м было открыто три гостиницы категории «четыре-пять звезд» в историческом центре города с суммарным номерным фондом 418 юнитов.

По данным Colliers, по итогам первого полугодия 2021 года загрузка качественных гостиничных объектов Петербурга составила 50%, что в два раза превышает показатель аналогичного периода 2020 года, когда загрузка была на уровне 27%. Рост загрузки в 2021 году связан в первую очередь с перенаправлением в Петербурге основного внутреннего турпотока. К тому же нестабильная эпидемиологическая ситуация и введение дополнительных ограничений в Краснодарском крае и Москве сделали Петербург еще более интересным направлением для туризма. Значительное влияние на рост уровня загрузки также оказало проведение ПМЭФ.

МЕРОПРИЯТИЯ ПОМОГЛИ Ангелина Самадова, руководитель проектов департамента гостиничного бизнеса компании JLL, говорит: «Летний сезон 2021 года выдался вполне успешным по сравнению с прошлым годом. Май — июль показали значимость крупных федеральных мероприятий для туристической отрасли, в особенности для городских отелей и инфраструктуры. Средневзвешенная загрузка брендированного рынка за май — июль составила 51%, при этом наиболее успешным месяцем был июнь, объединивший сразу не-

сколько мероприятий, включая ПМЭФ. Загрузка в первый летний месяц достигла 57%. Важно помнить, что большинство городских отелей в своем составе имеют конференц-пространства, которые в настоящий момент мало востребованы в связи с низкой активностью MICE-сегмента. При этом редевелопмент конференц-пространств в гостиницах очень затратный и неочевидный, так как пока ни один из вариантов их реконцепции — офисы или коворкинги — не дал абсолютной уверенности в правильности затрат».

«В целом посткризисное восстановление рынка только началось: загрузка и доходность постепенно растут, в Петербурге открываются новые гостиничные проекты, что подтверждает оптимистичный настрой инвесторов. При условии позитивных результатов вакцинации и снижения уровня заболеваемости мы ожидаем увидеть постепенное открытие границ и возобновление авиасообщения в 2021 году. Однако внутренний туризм по-прежнему будет занимать доминирующее положение во всех странах. По нашим прогнозам, полноценное возвращение рынка к докризисному уровню может начаться не ранее 2023 года», — отмечает Евгения Тучкова, заместитель директора департамента консалтинга Colliers.

РОССИЙСКИЙ ТУРИСТ СПАСАЕТ ОТРАСЛЬ

Татьяна Белова, директор, руководитель подразделения индустрии гостеприимства отдела стратегического консалтинга CBRE, указывает, что этим летом основной спрос составляют граждане России. Ситуация аналогична прошлогодней, за исключением времени проведения чемпионата Европы по футболу, когда в город могли приехать иностранные болельщики.

Юлия Мещанинова, кластерный директор по продажам Radisson Hotel Group в Санкт-Петербурге, рассказывает: «Около 90% наших гостей в этом сезоне были из России. В русскоговорящем гостиничном сообществе даже появилось понятие staycation, которое подразумевает проведение отпуска там, где живешь, в своем городе и его окрестностях».

Госпожа Тучкова говорит, что на заполняемость отелей влияние Евро-2020 оказалось незначительным. «„Эффект Евро“ скорее отразился на ценовой политике отелей, особенно в сегменте „три-четыре звезды“, которые подняли цены на 10–20% в преддверии чемпионата и до 30% в дни проведения матчей», — отмечает она.

«Чемпионат очень помог отелям с точки зрения среднего тарифа. По итогам июня — августа 2021 года средний тариф составил около 14 тыс. рублей, что в два раза выше показателя лета 2020 года», — говорит госпожа Белова. По данным CBRE, за восемь месяцев 2021 года рост среднего тарифа составил около 60% по сравнению с аналогичным показателем 2020 года.

Госпожа Тучкова при этом замечает: «Стоимость номера и доходность в первом полугодии 2021 года также превзошли показатели прошлого года за счет низкой базы, однако пока не достигли доковидных значений. По сравнению с первым полугодием 2019 года, в 2021 году тариф (ADR) в среднем снизился на 18%, до 5194 рублей за номер в сутки (не включая завтрак и НДС). Доходность номера (RevPAR) по сравнению с первым полугодием 2019 года сократилась на 38% и составила 2579 рублей за номер в сутки».

При этом госпожа Самадова подчеркивает, что петербургские отельеры, в отличие от столичных, держат планку и стараются не падать сильно в цене: в частности, тариф в люксовом сегменте Петербурга по итогам января — июля 2021 года на 26% превысил показатель аналогичных отелей Москвы и достиг 35,5 тыс. рублей. «Уровень загрузки люксовых отелей в двух городах практически сравнялся и составил около 32% в каждом из городов. Средневзвешенный тариф на брендированном рынке в мае — июле составил чуть более 12 тыс. рублей, что, в том числе, достигнуто за счет активного июня и высоких цен в период экономического форума», — говорит она. → 22

ДЫШИ СВОБОДНО

- коррекция носовой перегородки
- лечение хронического насморка
- удаление аденоидов
- лечение храпа



Лечение ЛОР-заболеваний от 1 дня со скидкой до 21%*



СМ-Клиника
многопрофильный медицинский холдинг

(812) **210-45-57**
КРУГЛОСУТОЧНАЯ ЗАПИСЬ

smclinic-spb.ru



* Акция действует с 01.09.2021 по 30.09.2021. Точные сроки, методики и стоимость операции можно узнать на бесплатном приеме оперирующего врача.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

20 → Госпожа Самадова заключает: «В итоге мы видим тенденцию „новой эры“, в которой нужно не вести отсчет от допандемийных показателей, а следить за темпами прироста в существующей реальности, с отсчетом от „точки обнуления“ в 2020 году. При этом нынешний год уже подает надежды на выздоровление и восстановление туристического потока, но в объемах внутреннего спроса».

ВЕТЕР С ВОСТОКА Определенное оживление для рынка может оказать возвращение китайских туристов. С 1 января 2021 года Россия открыла возможность въезда в РФ по электронной визе для граждан 47 стран, в том числе КНР, а в конце июля правительством России были сняты ограничения на въезд китайских туристов в Россию. Таким образом, после решения вопросов о взаимном признании вакцин от COVID-19 в город вернутся туристы из КНР. По прогнозам участников рынка, это может случиться уже в октябре 2021 года. По данным администрации Петербурга, в 2019 году город посетили 1,3 млн туристов из КНР, в 2017-м — 800 тыс.

В прежние годы представители индустрии гостеприимства отмечали достаточно слабое влияние потока китайских туристов на экономику города, но сейчас, как полагают некоторые отельеры, возрастет

доля индивидуальных туристов, которые с потребительской точки зрения более качественные.

Госпожа Тучкова говорит: «Следует помнить, что китайские туристы делятся на два типа — индивидуальные и групповые. В случае восстановления туристического потока из КНР качественные гостиничные объекты почувствуют интерес в большей степени со стороны индивидуальных туристов. Групповые туристы, как правило, останавливаются в объектах другой ценовой категории».

Представитель Китайской ассоциации туристического сервиса Цзинь Чжан Линь указывает, что сегодня прослеживается тенденция на рост спроса на индивидуальные туры и качественно новую туристическую инфраструктуру. Как отмечает Светлана Кузьменко, менеджер по развитию проекта SHINE, этот тренд появился еще до 2020 года и, как показало время, оказался устойчивым. «После восстановления туристического потока из Китая Петербургу нужно быть готовым к качественному изменению портрета китайского туриста», — подтверждает эксперт.

«На протяжении нескольких лет самое большое число туристов прибывало в Петербург из Китая. Но при этом гости из этой страны не лидировали по тратам, которые они производили во время отды-

ха. Дело в том, что до пандемии из Китая в Россию путешествовали в основном в составе больших туристических групп. Все услуги турист оплачивал непосредственно своему оператору еще в Китае, а в Петербурге, согласно многолетней статистике, оставлял за поездку не более 16 тыс. рублей сверх турпакета. В основном на сувениры», — рассказывает госпожа Кузьменко. По ее словам, с увеличением доли индивидуального туризма в турпотоке из Китая средний чек трат в городе и, соответственно, поступления в городской бюджет увеличатся.

Госпожа Кузьменко рассказала, что в расчете на новую волну туристов с Востока в городе будет запущен новый отель на 190 номеров SHINE категории «три звезды» на Малой Охте, он ориентирован на китайских туристов. С учетом негативного опыта 2020 года когда из-за пандемии специализирующийся именно на китайском турпотоке отель «Нихао» был вынужден временно прекратить работу, новый проект компании «Хуа Жэнь Интернешнл» является многоформатным. Крупногабаритный номерной фонд отеля рассчитан на средне- и долгосрочное пребывание, также есть возможность долгосрочного размещения в сервисных апартаментах. Набор услуг и дизайнерские решения позволяют отелю работать как с китайским,

так и с внутренним и интернациональным турпотоком. Такая концепция позволяет отельерам быть более устойчивыми в период кризиса. Ноу-хау бизнес-модели SHINE — многолетний опыт работы с китайскими туристами и специализированный набор услуг China friendly, говорит госпожа Кузьменко.

«Наши китайские партнеры (туроператоры) работают с отложенным спросом и отмечают, что сейчас заявки на индивидуальные туры составляют около 15% от общего числа обращений, в то время как раньше такого спроса не было вовсе. При этом мы учитываем, что туристы-индивидуалы могут также самостоятельно бронировать билеты и гостиницы», — сообщила госпожа Кузьменко.

Впрочем, некоторые участники рынка полагают, что на восстановление турпотока из Азии потребуется время. Госпожа Мещанинова замечает: «У нас нет завышенных ожиданий по поводу приема иностранных туристов в 2022 году, в том числе из Азии и Европы. Мы ожидаем, что фокус на локального туриста сохранится в ближайший год. На мой взгляд, спрос среди „локалов“ останется высоким и после снятия ограничений и открытия границ. Это связано с тем, что в первое время туристы будут бояться ездить в дальние страны». ■

СПРОС НА ОФИСЫ ВОЗВРАЩАЕТСЯ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА РЫНОК КАЧЕСТВЕННОЙ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОПОЛНИЛСЯ 11 БИЗНЕС-ЦЕНТРАМИ СУММАРНОЙ АРЕНДОПРИГОДНОЙ ПЛОЩАДЬЮ 83,7 ТЫС. КВ. М. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДОСТИГ 3,76 МЛН КВ. М. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит компания Colliers. По итогам первого полугодия 2021 года спрос на офисном рынке Петербурга составил 90 тыс. кв. м, что в три раза больше результатов аналогичного периода 2020 года. На фоне растущей активности арендаторов главным вызовом остается дефицит качественных офисных площадей по рыночной цене.

По итогам второго квартала 2021 года объем чистого поглощения на офисном рынке составил чуть более 28 тыс. кв. м, что можно рассматривать как постепенное оживление рынка аренды в Петербурге. Если в первом квартале основной объем поглощения пришелся на бизнес-центры, которые были заполнены конечными потребителями (собственниками и арендаторами), то в апреле — июне 2021 года активность на рынке носила рыночный характер. Суммарное чистое поглощение по итогам полугодия достигло 90 тыс. кв. м, что в три раза превышает результаты аналогичного периода 2020 года (31 тыс. кв. м).

Лидирующим по объему спроса по итогам полугодия стал сегмент «Информационные технологии и телеком», который вернул себе первенство после более скромной весны — 35% от объема всех сделок. Достаточно близкие результаты по объему закрытых сделок показали следующие сегменты: «Профессиональные услуги» (16%), «Торговые компании» (14%), а также «Банки и финансовые структуры» (13%). Особняком стоят ком-



ЛИДИРУЮЩИМ ПО ОБЪЕМУ СПРОСА ПО ИТОГАМ ПОЛУГОДИЯ СТАЛ СЕГМЕНТ «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ТЕЛЕКОМ», КОТОРЫЙ ВЕРНУЛ СЕБЕ ПЕРВЕНСТВО ПОСЛЕ БОЛЕЕ СКРОМНОЙ ВЕСНЫ — 35% ОТ ОБЪЕМА ВСЕХ СДЕЛОК

пании подразделения ПАО «Газпром», которые, хоть и не были активными арендаторами в первом полугодии, однако остаются активными как резиденты своих новых собственных проектов, в частности «Морской резиденции».

Если в первом квартале объем предложения был сформирован преимущественно неспекулятивными объектами, крупнейшим из которых стал деловой центр

«Морская резиденция», то второй квартал ознаменовался выходом на рынок ряда спекулятивных объектов: деловой центр «Максидом» на Васильевском острове, несколько офисных особняков на Большой Морской улице от УК «Сенатор».

Активное пополнение объема спекулятивного предложения во втором квартале 2021 года отразилось на уровне вакантности. Так, доля свободных площадей в

бизнес-центрах класса А, несмотря на положительное поглощение, увеличилась за квартал на 2,4% и составила 5,8%. В классе В стабильный спрос приводит к вымыванию офисных площадей в наиболее качественных объектах этого сегмента. По итогам второго квартала уровень вакантности в классе В снизился на 0,6 п. п., до 6,6%.

Средний уровень запрашиваемых ставок в бизнес-центрах класса А вырос за прошедший квартал на 7,8% и достиг 1702 рублей за квадратный метр в месяц (без учета НДС). В классе В ставки не изменились: средний показатель запрашиваемых ставок составил 1131 рубль.

«Результаты первого полугодия показывают уверенное восстановление рынка. Многие арендаторы рассматривают варианты переезда, смены локации, консолидацию или открытие новых офисов. Наибольшим вызовом становится поиск качественных крупных офисов по рыночной цене. Арендаторы готовы рассматривать самые разные объекты, если они могут быть приспособлены под офисы и реконструированы. Однако, конечно, классический офис остается наиболее предпочтительным вариантом. Рынок постепенно возвращается к допандемийному уровню ставок аренды, хотя последующий рост будет ограничен желанием арендаторов сохранить экономически приемлемые ставки аренды», — заключает Виктория Горячева, заместитель директора департамента услуг для арендаторов и офисной недвижимости Colliers. ■

СОЗРЕТЬ ДЛЯ «ЗЕЛЕНОГО» СТРОИТЕЛЬСТВА

«ЗЕЛЕНое» СТРОИТЕЛЬСТВО В ЖИЛОМ СЕКТОРЕ И В ПРЕЖНИЕ ГОДЫ БЫЛО НЕ СЛИШКОМ ПОПУЛЯРНО — РЕДКИЙ ДЕВЕЛОПЕР СТРОИЛ ЖИЛЬЕ БОЛЕЕ ВЫСОКОГО КЛАССА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ, ЧЕМ ЭТО ПРЕДПИСАНО НОРМАТИВАМИ. ТЕПЕРЬ ЖЕ, ПОСЛЕ ВЕСЕННЕГО ПОДОРОЖАНИЯ И РОСТА СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА, ПОПУЛЯРНОСТЬ ЖИЛЬЯ, В КОТОРОМ ПРИМЕНЯЮТСЯ ПРОДВИНУТЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ, МОЖЕТ СТАТЬ ЕЩЕ МЕНЬШЕ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Дом, построенный с применением энергосберегающих технологий, сегодня остается дороже дома без таких технологий. Эффективное энергосбережение требует большей материалоемкости (большая толщина утеплителя, оконных профилей, ограждающих конструкций, более сложные типы и конструкции фундаментов, дополнительные функции систем вентиляции и кондиционирования).

Станислав Алексеенко, руководитель отдела строительного аудита и управления проектами консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, считает, что тренд на увеличение энергоэффективных домов в многоквартирном сегменте не прослеживается. «Таких проектов по-прежнему немного относительно общей массы. Покупатели также не предъявляют массово таких требований, так как бюджет покупки в моменте остается определяющим для большинства сегментов (за исключением элит-класса). Экономика будущего содержания продолжает оставаться на втором плане», — уверен он.

Однако для частного сектора прослеживается обратная тенденция, обращает внимание эксперт. «Энергоэффективность и будущие затраты рассматриваются как важные характеристики, влияющие на выбор предложения, в связи с чем мы видим интерес рынка к энергоэффективным качественным каркасным и каменным домам», — отмечает господин Алексеенко.

ДИАПАЗОН ЗАВИСИТ ОТ КЛАССА

Впрочем, в многоквартирном жилье сегодня тоже растет спрос на энергоэффективность. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», поясняет: «В скандинавских странах, например, вопрос энергосбережения был поставлен уже давно. Ввиду того, что стоимость отопления очень высокая, там озадачились: каким образом можно использовать тепло человека, чтобы обогревать дом? Поэтому разработали систему рекуперации тепла, которая позволяет перерабатывать выдыхаемый человеком воздух в тепловую энергию. У нас так глубоко этими вопросами не озадачиваются, однако в последнее время мы все чаще слышим от клиентов пожелания об оптимизации счетов за коммунальные услуги. Покупатели задумываются о функционале энергосберегающего жилья, а мы стараемся этому соответствовать, используя при строительстве домов инновационные технологии, повышающие энергетическую эффективность объектов».

Вячеслав Мокичев, генеральный директор управляющей компании «Прогресс», говорит: «Сегодня подавляющее большинство строящихся жилых комплексов строится с использованием энергосбере-



ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭНЕРГИИ В ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОМ ДОМЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ОБЫЧНЫМ ОКАЗЫВАЕТСЯ В СРЕДНЕМ НА 30-40% НИЖЕ

гающих технологий. Но диапазон зависит от класса проекта, как правило, начиная с сегмента „комфорт плюс“ девелоперы достаточно широко применяют инструменты энергоэффективности. При этом, например, установка индивидуального отопления, вентилируемые фасады с хорошим уровнем тепло- и шумоизоляции могут сократить затраты на тепло в среднем до 20–25%. От класса энергоэффективности зависят тепло, комфорт и размер коммунальных платежей», — рассказывает эксперт.

Он говорит, что в Петербурге все дома сертифицированы по российским стандартам, при получении разрешения на строительство каждый объект получает обязательный паспорт энергоэффективности. Сертифицированных по международным стандартам (LEED и BREEAM) комплексов пока в России не так много, не более 200, как правило, это объекты очень высокого уровня, указывает господин Мокичев.

ЖДАТЬ ПОЛТОРА ВЕКА

Борис Мезенцев, операционный директор MD Facility Management, также отмечает, что за прошедшие год-два покупателей квартир, заинтересованных в жилой недвижимости, где применены энергосберегающие технологии, стало больше, хотя и не намного. Он, впрочем, считает, что в большей степени интерес покупателей квартир к энергоэффективности — это «дань моде» или сознательный подход к сохранению энергоресурсов, нежели стремление к экономии средств на эксплуатацию. «Более того, очевидно, что при сегодняшней стоимости оборудования полностью „отбить“ потраченные на энергоэффективность инвестиции невозможно на протяжении всей жизни», — подчеркивает он.

По подсчетам эксперта, сокращение потребления ресурсов происходит за счет высокоэффективных установок экономии электричества, рекуперации тепла из отработанного воздуха, интеграции систем «умного дома», а затраты, связанные с внедрением всех мер, удорожают строительство примерно на 10–15%. Кроме того, обслуживание всех систем хоть и незначительно, но дороже, чем в обычном доме. При этом потребление энергии в энергоэффективном доме по сравнению с обычным оказывается в среднем на 30–40% ниже.

«Исходя из приведенных данных можно рассчитать примерный срок окупаемости вложений в энергоэффективность. Возьмем квартиру площадью 150 кв. м. В обычном доме она будет стоить около 20 млн рублей. В энергоэффективном доме — 23 млн. Расходы на тепло и энергию в обычном доме будут составлять около 6 тыс. рублей в месяц, 72 тыс. рублей в год. В энергоэффективном доме — 3,5 тыс. рублей в месяц, 42 тыс. рублей в год. Таким образом, экономия на энергоресурсах составит около 30 тыс. рублей в год. На обслуживание „умного дома“ и дооборудования уйдет около тысячи рублей в месяц, 12 тыс. рублей в год. Путем несложных расчетов получается, что срок окупаемости вложений в энергоэффективность составит около 166 лет», — подсчитал эксперт.

Господин Мезенцев полагает, что для изменения ситуации требуется стимулирование и застройщиков, и потребителей на государственном уровне. «Например, это могут быть преференции и льготы по налогообложению для застройщиков, которые реализуют проекты энергоэффективного жилья, специальные условия

кредитования при покупке квартир в таких домах», — перечисляет он.

Тем не менее энергоэффективное жилье возводится и сейчас: минимальная энергоэффективность предусмотрена нормативами. Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, говорит: «Класс энергоэффективности, а это те самые энергосберегающие технологии, девелопер закладывает при разработке проектной документации, и это должно быть подтверждено документами и сертификатами. Энергоэффективность современных новостроек должна быть не ниже класса С, поэтому энергосберегающие технологии в новостройках обязательны», — говорит он.

Многие девелоперы строят жилье с высшим классом энергоэффективности. Правда, чаще такие дома возводят в столице. «Сейчас мы в Москве возводим жилые комплексы, построенный по технологии Termo-S. Это целый комплекс энергоэффективных решений. Первое — это улучшенное (за счет двухслойного материала) утепление стен жилого дома. Конструктивное решение компания использует и на вентилируемых фасадах, и на штукатурных. По такому же принципу используется увеличенный слой утеплителя для кровли. В домах группы работают лифты с функцией рекуперации, которая экономит до 75% электроэнергии в доме. В каждой квартире устанавливают энергоэффективные окна. Они имеют селективное покрытие, удерживающее солнечные лучи в помещении, и аргоновое заполнение, защищающее от излишков ультрафиолета. Благодаря такому конструктиву коэффициент термического сопротивления стеклопакетов увеличен до 72% — а это один из важнейших теплотехнических показателей. В общественных зонах — входных группах, лифтовых холлах и других местах общего пользования — применяется энергосберегающее освещение с датчиками движения. Каждый дом оборудуют индивидуальным тепловым пунктом. Он автоматически регулирует интенсивность отопления дома в зависимости от погоды. В итоге все жилые комплексы, строящиеся по технологии Termo-S, имеют класс энергоэффективности А+ (наивысший)», — рассказывает директор по продажам группы «Аквилон» Егор Федоров.

Роман Мирошников, исполнительный директор девелоперской компании «Ойкумена», заключает: «За последние полгода вопрос применения „зеленых“ технологий в строительстве явно не был в приоритете: перед рынком до сих пор стоит задача восстановиться после прошлого года, подготовиться к новым возможным волнам пандемии, перестроить процессы и бизнес-модели в связи с экстремальным ростом цен на стройматериалы». ■

СОЦИАЛКА НЕ УСПЕВАЕТ ЗА ТЕХНОЛОГИЯМИ

НЕСМОТРЯ НА ВСЕ УСИЛИЯ ВЛАСТЕЙ, В ГОРОДЕ, ОСОБЕННО В НОВЫХ КВАРТАЛАХ, ПО-ПРЕЖНЕМУ СОХРАНЯЕТСЯ НЕХВАТКА БОЛЬНИЦ, ПОЛИКЛИНИК, САДОВ И ШКОЛ. В ЭТОМ ГОДУ ПЛАНИРУЕТСЯ ВВЕСТИ 53 СОЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТА, ОДНАКО ПОТРЕБНОСТЬ ГОРОДА ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫШЕ — ДЕФИЦИТ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 350 ОБЪЕКТОВ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Обеспечение социальной инфраструктурой — извечный вопрос российских мегаполисов в условиях растущего количества жилья. В 2020 году в Петербурге было введено в эксплуатацию 3,3 млн кв. м, это более 1,3 тыс. домов и 71 тыс. квартир. В январе — июле 2021 года — 1,8 млн кв. м, то есть 763 дома и 38 тыс. квартир.

По данным комитета по строительству Санкт-Петербурга, в 2020 году в городе был построен и сдан 61 социальный объект. За счет инвесторов в эксплуатацию введено 26 из них (13 детских садов, три школы, пять объектов здравоохранения, пять объектов иного назначения). За счет бюджета в рамках Адресной инвестиционной программы (АИП) — 35 (девять детских садов, четыре школы, восемь объектов здравоохранения, 14 объектов иного назначения). В 2021 году запланировано ввести 53 социальных объекта: 26 — в рамках АИП, два — финансируемых за счет средств резервного фонда правительства Санкт-Петербурга, 25 — за счет внебюджетных средств.

Согласно адресной программе обеспечения объектами социальной инфраструктуры комитета по экономической политике и стратегическому планированию Петербурга, в городе есть потребность более чем в 350 объектах до 2026 года. Реальный объем дефицита, по мнению Анны Николаевой, генерального директора ООО «БИМПРО» (BIMPRO), сейчас оценить трудно из-за сложностей учета в статистике частных объектов.

Как отмечает Татьяна Козлова, старший руководитель проектов группы компаний SRG, городу «прямо сейчас» требуется дополнительное строительство и финансирование для 44 объектов примерно на 26,6 млрд рублей. И это минимум. Социальные объекты или инфраструктурная нагрузка — гораздо более широкое понятие, чем школы, детские сады и поликлиники. Оно включает еще и больницы, а также парки и скверы в пешей доступности, места досуга для детей и подростков, взрослых и пенсионеров, подъездные пути к жилому комплексу, пешеходные площадки, внутридомовые объекты благоустройства.

«Если в районах старой застройки дела с этим обстоят относительно неплохо, то в новых проблемы есть всегда. В текущих проектах комплексного освоения территорий требуемые показатели нагрузки социальной инфраструктурой рассчитываются хотя бы по минимуму. Но если на территории работает сразу несколько строительных компаний и у каждой небольшой участок, то это приводит к очень плотной застройке и практически к полному отсутствию соцобъектов. И если по школам, детсадам и поликлиникам ведется определенный учет, то в отношении объектов бытового хозяйства, центров досуга, объектов благоустройства, видимо, предполагается, что вопрос решится сам



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ГОРОДУ ПРЯМО СЕЙЧАС ТРЕБУЕТСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЛЯ 44 ОБЪЕКТОВ ПРИМЕРНО НА 26,6 МЛРД РУБЛЕЙ

с собой. Город подключается, когда игнорировать общественное мнение становится невозможно и включает очередное строительство в АИП. При этом после ввода новых жилых микрорайонов проходит уже 5–10 лет, и социальная напряженность здесь достигает пика», — говорит эксперт.

НЕСКОЛЬКО ПРОБЛЕМ В сегменте строительства социнфраструктуры девелоперами есть несколько проблем. По словам госпожи Николаевой, обеспечение соцобъектами происходит по нормативам — исходя из минимально возможного количества, а не из потребностей будущего населения. «Девелоперы застраивают кварталы, но задачи их обеспечения социальной инфраструктурой должны решаться градостроительным планированием территории, расчетом для реального времени с учетом будущей заселенности квартала», — поясняет эксперт.

Нельзя просто возложить на застройщиков обязанность за такое обеспечение. Во-первых, потому что застройщики в первую очередь решают задачи рентабельности, а это значит, в большинстве случаев будет сделан не лучший вариант, а минимальный, качество исполнения и материалы — самые дешевые (что определяет и облик, и срок службы здания), во-вторых, все, что ложится на плечи застройщика, — оплачивают в итоге покупатели этого жилья, считает госпожа Николаева.

Она отмечает, что наряду с ужесточением требований к такому строительству обязательно работать и в направлении повышения лояльности к застройщикам, которые развивают городскую среду, — от

сниженных налоговых ставок до ускоренных процессов согласования. «Необходимо быть в диалоге, а не давить их требованиями и проверками, тогда создавать комфортную среду будет проще», — уверена эксперт.

Также отсутствует комплексный системный подход к анализу существующей обеспеченности районов соцобъектами. «Создание элементов социальной инфраструктуры происходит стихийно — за счет частных предпринимателей и малого бизнеса по мере заполнения ими коммерческих площадей в жилых домах», — заключает Анна Николаева.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ГАРАНТИИ Летом в Северной столице появилась Градостроительная комиссия под руководством губернатора. Как отметили в комитете по строительству, она будет решать вопросы обеспечения жилой застройки объектами обслуживания и инженерно-транспортной инфраструктуры. Работа комиссии позволит исключить саму возможность появления жилищных объектов, не обеспеченных объектами здравоохранения, образования, бытового и социального обслуживания. Кроме того, комиссия должна обеспечить системный и прозрачный подход в работе органов власти при осуществлении жилищного строительства на территории города.

При этом по словам Алексея Белоусова, генерального директора СРО А «Объединение строителей Санкт-Петербурга» в действующем российском законодательстве пока отсутствуют правовые механизмы, обязывающие застройщика строить

объекты социальной инфраструктуры, их строительство остается обязанностью государства. «К сожалению, реалии таковы, что дисбаланс, сложившийся между объемами сданного жилья и количеством социальных объектов, невозможно ликвидировать только средствами бюджета. Поэтому застройщики приняли решение о самостоятельном строительстве этих элементов городской социальной инфраструктуры, без которых не может нормально функционировать ни один жилой комплекс. Желание сделать процесс принятия решений об объеме социальной нагрузки на каждого застройщика более прозрачным, а также систематизировать работу в этом направлении подтолкнуло городское правительство к созданию Градостроительной комиссии. Надеемся, что в ближайшее время появится детальная и понятная всем методика расчета социальной нагрузки на бизнес», — отмечает эксперт.

По мнению Марии Черной, генерального директора ООО «Бонава Санкт-Петербург», основная проблема в части строительства социальной инфраструктуры девелоперами — это отсутствие ясных, постоянных и одинаковых для всех правил работы. «Много лет мы наблюдали не вполне прозрачный и необъяснимый подход органов городского управления к этому процессу: в определенных локациях город строил социальные объекты по АИП, у некоторых застройщиков детсады и школы выкупал после завершения строительства, а некоторых прямо побуждал к строительству инфраструктуры за свой счет. Решить эти проблемы должна была созданная в этом году Градостроитель-

ная комиссия. Однако новый орган, призванный прояснить и закрепить правила работы на рынке, продемонстрировал, что условия по-прежнему могут измениться в один момент и в одностороннем порядке. Первое же заседание окончилось оглашением новых требований по расчетам транспортных потоков, к чему никто не был готов. И все же я надеюсь, что благодаря работе комиссии и другим инструментам проактивной коммуникации бизнес и власть найдут точки соприкосновения и выйдут на конструктивный диалог», — заключает эксперт.

ИЗМЕНЕНИЯ В ТРЕБОВАНИЯХ В комитете по строительству отметили, что также изменили подход к исполнению АИП — и в части проектирования объектов, и в части их строительства. По мнению Анны Николаевой, позитивным нововведением стало требование о внедрении BIM-проектирования (Building Informational Modeling — информационное моделирование зданий). Однако процесс идет чересчур стремительно. При этом ни проектировщики, ни строители, ни регулирующие органы не готовы к такому темпу цифровизации.

«Среди проблем, с которыми мы столкнулись, — отсутствие у разработчиков тендерной документации понимания необходимости увеличения сроков проектирования объектов, поскольку ускорение процессов в случае с BIM-моделированием приводит к снижению качества работ. Внедрение BIM влияет и на распределение объема, а соответственно, и стоимости работ проектировщиков на различных этапах. Например, разработка BIM-модели в стадии «проектная документация» для государственной экспертизы практически приравнивается к рабочей документации — в то же время контрактная цена на такое проектирование как была 40% на стадии проектной документации и 60% на стадии рабочей, так и осталась. Хотя по факту соотношение должно измениться на 80 к 20», — поясняет эксперт.

Госпожа Николаева уверена, что при формировании требований к таким работам заказчику нужно создавать экспертные группы, которые могут адекватно оценить трудозатраты. При существующих же условиях браться за проект проектировщику просто нецелесообразно.

Сейчас идет процесс трансформации сферы проектирования: встречаются тендеры, которые адекватны по срокам и предполагают одностадийное проектирование, однако все нормативы и требования очень свежи и претерпевают постоянные изменения, отмечает она.

«Абсолютно оправданным в этом контексте выглядит обязательное введение BIM-проектирования государственных объектов с 2022 года. Проектирование, ведущееся в BIM, позволяет избежать коллизий и пересечений между разделами проекта, сократить количество строительных материалов, используемых при строительстве, свести к минимуму время, которое тратится проектировщиками на внесение изменений в проект и многое другое. В результате государство имеет экономию, зачастую достигающую 20% от стоимости всего строительного проекта», — рассуждает госпожа Николаева. Эксперт прогнозирует, что на формирование рабочего порядка взаимодействий между заказчиком и исполнителем по новым правилам потребуются не менее пяти лет. ■

ПЕРЕХОДНЫЙ ВОЗРАСТ ДЛЯ ПАНСИОНАТОВ

ПЕТЕРБУРГ СТАРЕЕТ: 24,8% НАСЕЛЕНИЯ СОСТАВЛЯЮТ ЛЮДИ ПОЖИЛОГО ВОЗРАСТА, И ЭТА ДОЛЯ ЕЖЕГОДНО РАСТЕТ. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЖИЗНИ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ, А ВМЕСТЕ С НЕЙ РАСТЕТ И СПРОС НА ПОСТОЯННЫЙ УХОД. ОДНАКО МЕСТ В ПАНСИОНАТАХ НА ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ НЕ ХВАТАЕТ, А ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ОБОЗРИМОМ БУДУЩЕМ ВРЯД ЛИ СТАНЕТ БОЛЬШЕ. АНАСТАСИЯ ДЕМИЧЕВА

Рынок частных пансионатов для пожилых в Санкт-Петербурге и Ленинградской области эксперты рассматривают как единый, объединяя все форматы недвижимости для временного или постоянного проживания постояльцев. «С 2016 года по количеству мест рынок вырос более чем в два раза — с 2500 до 5500 мест, а по числу операторов — в три раза», — говорит Вадим Бараусов, директор «Фонда 60+». По исследованию фонда, темпы роста сохраняются на уровне 10% в год, а совокупную выручку частных пансионатов для пожилых в регионе можно оценить на уровне 2,8–3 млрд рублей. Однако спрос на стационарный уход остается неудовлетворенным: нужно еще как минимум 60 тыс. мест.

Более 70 компаний входят в специальный реестр, благодаря чему могут совмещать два варианта размещения: частный и социальный. При частном проживании оплачивается полностью из собственных средств. При социальном на основе ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» (442-ФЗ) гражданин обращается в Центр социальной защиты, и государство софинансирует его проживание в пансионате. Действует два варианта программ, различающихся по степени самостоятельности постояльца: «Активное долголетие» и «Милосердие». По ним пожилой человек, нуждающийся в уходе, может претендовать на вариант коммерческого размещения в частном пансионате по цене от 60 тыс. рублей в месяц и выше. При этом услуги обойдутся ему всего в 10–14 тыс. рублей, что увеличивает потенциальную клиентскую базу частных пансионатов в разы. Стоимость услуг для населения сокращается за счет ограничения на оплату со стороны получателя услуг в размере не выше 75% от дохода, разницу же берет на себя бюджет.

Впрочем, идеальная система, которая должна была появиться с 442-ФЗ, предоставляя свободный выбор клиентам и доступ частным операторам к госфинансированию, наткнулась на массу препятствий. «В результате отношения выстраиваются индивидуально, есть проблемы с квотами на финансирование, оплатой услуг и прочие. Плюс с прошлого года идет волна проверок пансионатов — по линии Роспотребнадзора, МЧС, прокуратуры, что нельзя назвать фактором улучшения отношений бизнеса и государства», — рассказывает господин Бараусов. По словам эксперта, основная проблема заключается в том, что бюджеты субъектов РФ уже не соответствуют потребностям



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

С 2016 ГОДА ПО КОЛИЧЕСТВУ МЕСТ РЫНОК ЧАСТНЫХ ПАНСИОНАТОВ ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА — С 2500 ДО 5500 МЕСТ, А ПО ЧИСЛУ ОПЕРАТОРОВ — В ТРИ РАЗА

растущего рынка, а вопрос получения услуг определяется не потребностями граждан, а финансированием. К примеру, стационарное обслуживание одного пожилого человека требует выделения около 800 тыс. рублей в год, 1000 человек — 800 млн рублей.

Сейчас частные пансионаты, предоставляющие услуги в соответствии с 442-ФЗ, оказались в сложной ситуации. Еще в прошлом году наступил сбой: в первой половине года город начал задерживать оплату, а затем и вовсе поменял правила игры. Новый порядок, введенный в сентябре, неожиданно распространился на оплату услуг с июля, и он основан на совершенно иной схеме. Вместо тарифных компенсаций за оказанные услуги поставщикам предложили субсидии в виде возмещения затрат. Теперь все затраты требуют подтверждения — при этом если потрачено меньше тарифа, то пансионату заплатят меньше, если больше, то только по тарифу. По словам участников рынка, сами требования к подтверждению затрат максимально сложные и запутанные. Если раньше при тарифе на уровне 3000 рублей в сутки поставщики могли успешно работать, то теперь они могут лишь прогнозировать уровень и время оплаты. Новый порядок не даст ни повышения качества услуг, ни повышения объемов услуг для нуждающихся. Операторы не будут стремиться к работе с государством. Уже сейчас частные пансионаты, находящиеся в реестре, выделяют лишь часть своих мощностей для клиентов по 442-ФЗ, что приводит к созданию очередей, отмечают в фонде.

В ближайшем будущем сложности продолжатся — планируется ввод лицензирования данной деятельности, над этим сейчас работает Минтруда. Совершенно очевидно, что на какой-то период часть игроков уйдет с рынка и предложение услуг по уходу уменьшится. По предположению экспертов, это может привести к зачистке рынка от неформатных операторов на 50%.

«Если представить, что требования к операторам частных пансионатов будут примерно на том же уровне, что и требования для включения в реестр поставщиков социальных услуг по 442-ФЗ, то лицензирование на текущий момент пройдет менее 20 компаний. Примерно такое же количество операторов при наличии денежных ресурсов сможет вложиться в аренду качественной недвижимости, персонал и юридическую поддержку, хотя бы формально получить лицензию», — говорит господин Бараусов.

Главным камнем преткновения станут помещения и территории, получить лицензию неформальным пансионатам в коттеджах и квартирах будет практически невозможно. «Для организации частного пансионата необходимо помещение, которое будет соответствовать СНиПам. Идеальным вариантом является строительство нового здания, которое изначально будет соответствовать всем требованиям. Но на практике чаще всего новоиспеченным владельцам пансионатов приходится перестраивать уже имеющиеся помещения или как минимум производить в них ремонтные работы. Отсюда и возникают сложности», — комментирует ситуацию адвокат АБ «S&K Вертикаль» Ирина Орешкина.

В России данный девелоперский продукт «созревает» очень медленно. «Это происходит по причине несовершенства нормативно-правовой базы, консервативного взгляда на уход за пожилыми родственниками, наличия стереотипов о геронтологических сервисах в нашей стране», — считает Мария Николаева, глава архитектурного бюро MAD Architects. По ее словам, практически всегда реализация таких кейсов осуществляется при полном либо частичном участии государства, что означает наличие ограничений в сфере бюджетирования и регулирования параметров недвижимости и инфраструктуры. Частный капитал пока находится в стадии поиска оптимального вектора развития в данной сфере. В этом контексте идея реализации мультифункциональных центров с неагрессивной моделью монетизации дополнительных услуг выглядит перспективной. ■

ПРОЩЕНАЯ ВОСЬМИЛЕТКА

ПЕТЕРБУРГСКИЕ ВЛАСТИ, ПРИНЯВ В 2020 ГОДУ ИЗМЕНЕНИЯ В КОАП В ЧАСТИ САМОВОЛЬНОГО ИЗМЕНЕНИЯ ФАСАДОВ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ, СТОЛКНУЛИСЬ С ПОТОКОМ ЖАЛОБ НА УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ И ЖКС ОТ ГРАЖДАН, КОТОРЫЕ ОСТЕКЛИЛИ СВОИ БАЛКОНЫ БЕЗ СОГЛАСОВАНИЯ С ПРОЕКТОМ ПЛАНИРОВКИ. ОРГАНЫ НАЧАЛИ ОБРАЩАТЬСЯ В СУДЫ, ЧТОБЫ ШТРАФОВАТЬ ЛЮДЕЙ И ЗАСТАВЛЯТЬ ИХ ДЕМОНТИРОВАТЬ ОСТЕКЛЕНИЕ.

ОЛЕГ ДИЛИМБЕТОВ

Депутаты решили ввести мораторий на штрафы и предложили «обдумать проблему», на что предусмотрели восемь лет. Проблемы у владельцев застекленных балконов в Петербурге начались в 2020 году, когда ГАТИ (государственная административно-техническая инспекция) провела через парламент законопроект о штрафах для них, были приняты изменения в ст. 18 КоАП СПб (самовольное изменение фасада здания). Законопроект был направлен на противодействие недобросовестным предпринимателям, которые совершали незаконные перепланировки в арендуемых помещениях, в частности, вырезали оконные проемы. Однако формулировки не были конкретизированы — и появилась возможность привлекать к ответственности и обычных граждан. «Изменение фасада здания, сооружения, включая размещение (устройство) дополнительных оконных проемов, дополнительного остекления, дополнительных входов», — написано в законе. Граждан за подобное нарушение штрафуют на сумму от тысячи до пяти тысяч рублей, должностных лиц — от трех до десяти тысяч рублей, а юридических лиц — от двадцати до ста тысяч рублей.

Как отмечает КГА (комитет по градостроительству и архитектуре), «балконы отнесены к элементам благоустройства, их остекление осуществляется на основании разработанного и согласованного проекта благоустройства. При отсутствии данной документации размещение конструкций остекления является самовольным». При этом отдельный, согласно существующим правилам, балкон остеклить нельзя, так как это не будет соответствовать правилу о «едином характере внешнего вида здания»: застеклить необходимо либо все балконы, либо ни одного.

Подать заявку на остекление всего дома может либо управляющая компания, либо уполномоченный собранием жильцов член ТСЖ. Процесс проходит в три этапа: подача заявления, которое должно рассматриваться не более 30 дней, получение в КГА задания на разработку проекта благоустройства, а впоследствии согласование данного проекта, которое должно произойти в срок не более 22 дней.

Массовые жалобы добрались до петербургских депутатов. Граждане отмечали, что с помощью закона с ними «сводили счеты» управляющие компании или другие жильцы, с которыми у них был конфликт. Депутат ЗакСа единоросс Денис Четырбок был одним из организаторов обсуждения так называемой балконной амнистии. Несправедливость, по словам парламентария, заключалась и в том, что, например, остекление было установлено предыдущими жильцами, а нынешних теперь обязывают платить за демонтаж. Кроме того, ввиду того, что в Петербур-



ПОДАТЬ ЗАЯВКУ НА ОСТЕКЛЕНИЕ ВСЕГО ДОМА МОЖЕТ ЛИБО УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ, ЛИБО УПОЛНОМОЧЕННЫЙ СОБРАНИЕМ ЖИЛЬЦОВ ЧЛЕН ТСЖ

ге, мягко говоря, климат не тропический, остекленный балкон является дополнительной защитой от ветра (в прибрежных районах), а также дополнительной площадью, где удобно хранить разного рода сезонные вещи (особенно касается небольших квартир в хрущевках).

Балконная амнистия предполагает мораторий на предъявление претензий собственникам до 2028 года, а обязать их провести демонтаж нельзя и вовсе до 2030 года. Господин Четырбок считает, что для решения проблемы с остекленными балконами вполне хватит восьми лет. «Благодаря балконной амнистии у нас прекратился поток исков. Бывали случаи, когда остекление было механизмом давления со стороны управляющей компании дома: например, на одной лестничной клетке четыре квартиры, у всех остеклены балконы, но иск подавали только против квартиры, собственники которой имели конфликты с управляющей компанией. Сейчас у нас появился переходный период — восемь лет. За это время необходимо принять решение, как действовать дальше. На рабочей группе по вопросам балконов мы обсудили три самых важных вопроса: создание типового плана остекления для домов массовой серии, возможность «решения балконных проблем» в ходе проведения капремонта и вопрос взаимодействия с собственниками по необходимости остекления балкона в каждом частном случае. Дело в том, что законодательство сейчас предусматривает только два варианта: либо на доме остеклены все балконы, либо ни одного. Восемилетняя амни-

стия, надеюсь, позволит разрешить все противоречия, но важно этот вопрос не упустить», — говорит депутат.

Сопредседатель Союза потребителей России Анатолий Голов считает, что «балконная амнистия», по сути своей, бесполезна. «У остекления балкона, как у медали, есть две стороны. Первая — внешний вид, это то, чем занимаются наш ЗакС, КГА и другие конторы. Вторая сторона — Жилищный кодекс, общее имущество. Вот, идет „неравнодушный гражданин“, а проще говоря „сволочь“, видит остекленный балкон и пишет жалобу на портал „Наш Санкт-Петербург“, те передают в районное жилищное агентство, те делают втык управляющей организации, она подает в суд — и человека заставляют снести остекление. То есть это два разных вопроса: изменение внешнего вида — это городской вопрос, а общедомовое имущество — федеральный. Мало кто понимает. Но наружная оконная рама — общедомовое имущество, дверь в квартиру — тоже, ведь она обслуживает вас и коридор. До дверей просто город не добрался, он не заглядывает внутрь дома», — отмечает эксперт.

По мнению господина Голова, действующие ограничения не дают полной защиты горожанам. «Штрафовать не будут, но по суду все равно заставят снести», — говорит господин Голов. Этот довод подтверждается делом ТСЖ «26 корпус» против Натальи Гальцевой, о котором писали городские СМИ: в апреле текущего года Приморский районный суд обязал госпожу Гальцеву снести остекление. Несмо-

тря на то, что обязательствам о демонстрации предоставлена отсрочка на подачу претензий до 2028 года, оказалось, что она не распространяется на отношения управляющей компании и собственника, регулируемые Жилищным кодексом. Противостоять получится только госорганам. Господин Голов считает, что наиболее действенным вариантом была бы разработка универсального проекта остекления. «Было бы очень здорово, если бы город разработал разный цветовой код для разных районов. Таким образом собственники могли бы делать остекление в соответствии с проектом и цветовым решением, что смотрелось бы привлекательно», — отмечает он.

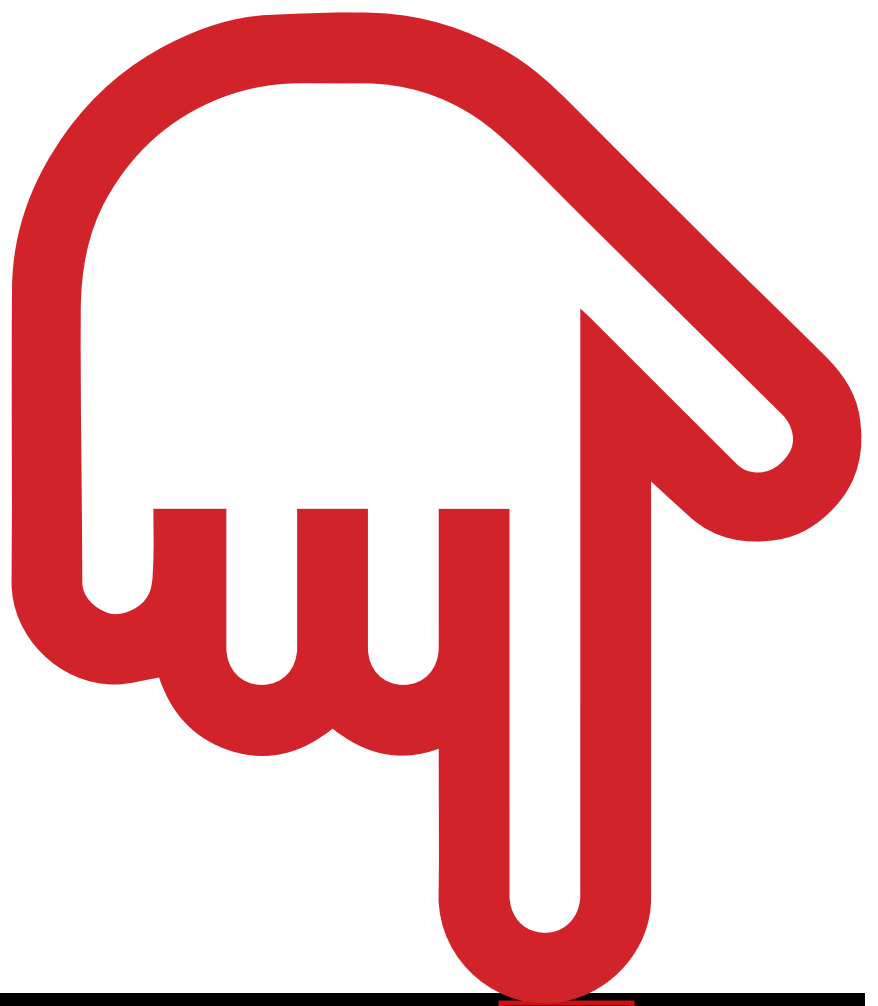
При этом есть гораздо большая, хоть и не столь распространенная проблема: объединение с балкона с квартирой. Жильцы сносят перегородку, проводят отопление и делают фактически эркер. «Капитальная стена, отмечу, жильцу не принадлежит, кроме того, вынесение тепла на балкон — воровство. По документам отапливаемая площадь одна, а он ее увеличивает, но больше не платит», — указывает господин Голов.

На момент подготовки текста стекольные компании продолжают предлагать остекление балконов, причем никакой информации о законах с соответствующими запретами они не транслируют. Согласно правилам, балконная амнистия распространяется только на тех граждан, кто провел работы до 11 января 2021 года. Цена за остекление начинается примерно от двух тысяч рублей за квадратный метр. ■

spb.kommersant.ru

ПЕТЕРБУРГСКАЯ
ЛЕНТА НОВОСТЕЙ
В ДВА КАСАНИЯ

1.



ВОЙТИ | Регистрация

ГАЗЕТА

ПРИЛОЖЕНИЯ

ВЛАСТЬ

ДЕНЬГИ

WEEKEND

НАУКА

РЕГИОНЫ

UK

FM93.6

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ВОЛГОГРАД

ВОРОНЕЖ

ЕКАТЕРИНБУРГ

КАЗАНЬ

КРАСНОДАР

КРАСНОЯРСК

НИЖНИЙ НОВГОРОД

НОВОСИБИРСК

ПЕРМЬ

РОСТОВ-НА-ДОНУ

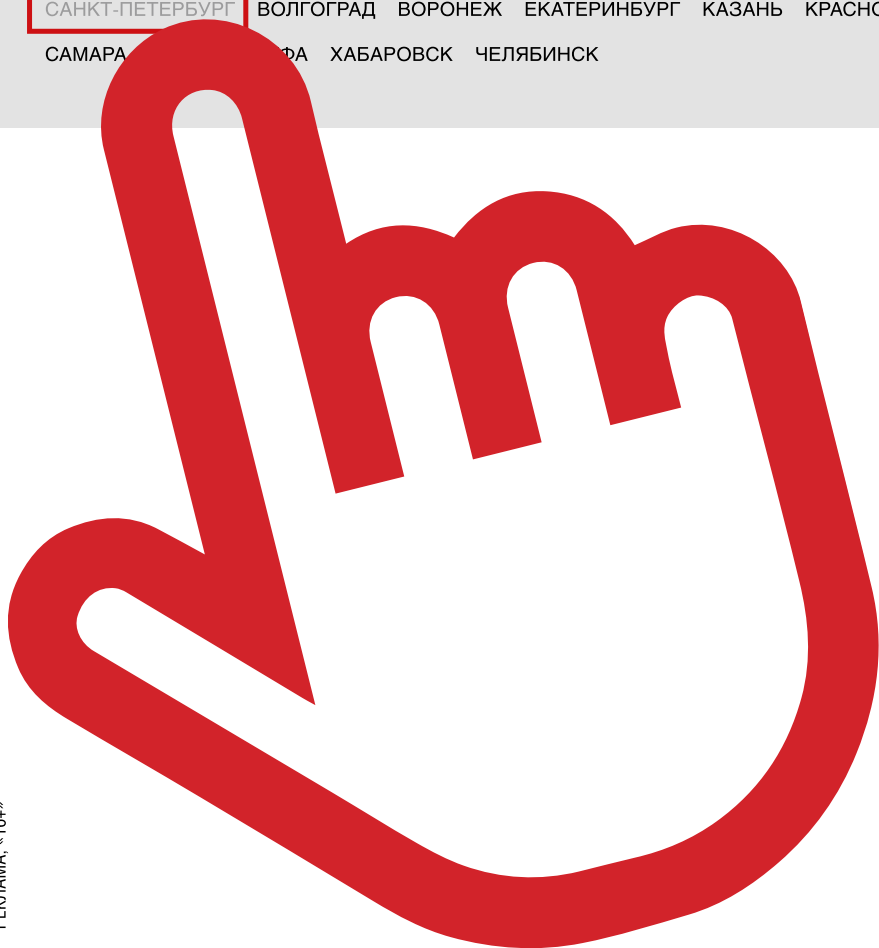
САМАРА

УФА

ХАБАРОВСК

ЧЕЛЯБИНСК

2.



страна
мир
экономика
бизнес
финансы
недвижимость
культура
спорт
hi-tech
авто
стиль



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

ФОРМАТ — А3. РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

16+

реклама