ПРЕМИАЛЬНОЕ ТОРМОЖЕНИЕ / 15
УСПЕТЬ ДО ГОСКОМИССИИ / 18
ПОДТЯНУТЬ ЦЕНУ
ИНФРАСТРУКТУРОЙ / 20

Недвижимость

Четверг, 28 октября 2021 №197
(№7159 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–36
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА
GloraX
20 лет
ЛенРусСтрой
ЛИДЕР ГРУПП
РЕКЛАМА

квартал Che

ВЫБРАТЬ КВАРТИРУ

Застройщик ООО «Специализированный застройщик «Эталон Девелопмент». Проектные декларации на https://наш.дом.рф. Адрес Квартала Che (Че): г. Санкт-Петербург, ул. Черниговская, дом 15, лит.В. АО «ГК «Эталон» - эксклюзивный партнер по поиску и привлечению клиентов. Обладатель специальной награды Федеральной премии Urban Awards 2020 в номинации «Премьера года». Реклама

КВАРТИРЫ БИЗНЕС-ЛАЙТ У МОСКОВСКИХ ВОРОТ

ПРЕМЬЕРА ГОДА URBAN AWARDS 2020

ЕВРОПЛАНИРОВКИ / ФРАНЦУЗСКИЕ БАЛКОНЫ / ДВА ДЕТСКИХ САДА / ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ

ЭТАЛОН | ул. Черниговская, д. 15, лит. В | +7 (812) 380-05-25

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПО ЕДИНЫМ РЫНОЧНЫМ ЗАКОНАМ

Объявленные властями очередные меры по борьбе с коронавирусом наглядно продемонстрировали, что победа над пандемией еще не близка и режим самоизоляции какое-то время по-прежнему будет оставаться актуальным. А значит, наметившийся еще в прошлом году и набравший силу в этом тренд на повышение интереса к загородной недвижимости получит дальнейшее развитие.

Как показывает статистика, особенно быстро индивидуальная недвижимость дорожала в пригородах российских столиц. Если в среднем по стране за лето рост цен составил 5%, то в Москве загородная недвижимость за сезон выросла в цене на 19%, в Ленобласти — на 12%.

Понятно, что значительная часть этого роста обеспечена инфляцией — особенно резким нынешней весной был рост цен на стройматериалы, как раз применяемые в загородном строительстве. Но подогревал цены и серьезно выросший интерес к покупке индивидуального жилья. Еще с момента первых так называемых нерабочих дней весной 2020 года все больше людей задумываются о приобретении собственного дома и земельных участков, пытаясь обеспечить себе уединение.

Подстегивает интерес к загородным домам и небывалый рост цен на городское жилье — внутри КАД рост цен был еще более внушительный, чем за его пределами. После весеннего ажиотажа цены на квартиры стали приближаться к пиковым значениям, и, как говорят эксперты, все больше покупателей вновь переключают внимание на жилье за кольцевой автодорогой. Но выбирая жизнь на отшибе, многие предпочтут малоэтажную недвижимость пригородным высоткам.

Рост интереса к приобретению индивидуального жилья ускоряет формирование цивилизованного рынка в этом секторе. Как говорят специалисты, еще два года назад как такового рынка загородного жилья не существовало. Если в городе, имея на руках определенную сумму, потенциальный покупатель в целом мог представлять, в каком районе и какого метража он может приобрести жилье, то с малоэтажной недвижимостью в пригородах все зависело от таланта переговорщика продавца и покупателя.

Теперь с ростом сделок в этом секторе появляется возможность сделать рынок подчиненным неким общим требованиям, а значит, повышает к нему интерес инвесторов и девелоперов.

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРЕМИАЛЬНОЕ ТОРМОЖЕНИЕ

ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА НАБЛЮДАЕТСЯ НЕЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ПАДЕНИЕ СПРОСА. РОСТ ЦЕН ТАКЖЕ ЗАМЕДЛИЛСЯ. ДЕНИС КОЖИН

По данным GloraX, за три квартала 2021 года на рынке элитной недвижимости и бизнес-класса реализовано около 138 тыс. кв. м жилой недвижимости: 64% — в категории «бизнес», 16% — в категории «премиум» и 19% — в категории «элит». Объем продаж сократился на 12% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, при этом в бизнес-классе они уменьшились на 27%, а в «премиум» и элитном сегменте они, наоборот, увеличились на 30% и 40% соответственно. Это связано с выходом в продажу новых проектов в данных классах недвижимости, считает Руслан Сырцов, вице-президент GloraX.

Стоимость квадратного метра в проектах категории «бизнес» по итогам трех кварталов 2021 года увеличилась на 18%. При этом наблюдается тенденция замедления темпа роста цен: так, в первом квартале цена в этой категории в среднем ежемесячно увеличивалась на 9%, в последующие два квартала — сокращалась на 3%, что связано с выходом на рынок проектов с более низкой ценой. Средняя стоимость «квадрата» на сентябрь 2021 года в бизнес-классе составляет около 253 тыс. рублей, говорят в GloraX.

Цены в категории «премиум» по итогам трех кварталов 2021 года выросли на 13%. В первом квартале стоимость квадратного метра в премиальных новостройках в среднем ежемесячно увеличивалась на 1%, в последующие два квартала — на 3%. Средняя цена на сентябрь 2021 года составляет около 325 тыс. рублей за «квадрат».

«Больше всего подорожала строящаяся недвижимость в элитном сегменте — на 33%. В первом квартале цена жилья здесь в среднем ежемесячно увеличивалась на 4%, в последующие два квартала — на 6%. Средняя цена на сентябрь 2021 года составляет около 446 тыс. рублей за квадратный метр. По нашей оценке, значительный рост цен во многом связан с сокращением предложения (на 30%) и с тем, что во многих проектах в продаже остались наиболее дорогие квартиры в остатках»,— рассказал господин Сырцов.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», приводит несколько иные данные по ценам, чем коллеги из GloraX: «Средний чек за последний год увеличился на 23% и составляет около 48 млн рублей. Средняя стоимость квадратного метра — 464,6 тыс. рублей, что на 11% больше, чем полгода назад».

Он отмечает, что рынок элитной недвижимости развивается аналогично другим сегментам: продаж становится меньше из-за сокращения предложения. «Новых проектов на рынок выходит немного: буквально по одному комплексу в Центральном районе, на Крестовском и Петровском островах, на Петроградской стороне»,— говорит он.

Артем Зубенко, генеральный директор «Мир Квартир Элит Крестовский», говорит, что компания фиксирует небольшое падение спроса на рынке элитной недвижимости в течение последних трех кварталов. «Связано это, в первую очередь, с сокращением объема предложения. Большая часть предложения была реализована в 2020 году, в период роста цен и высокого спроса. Новые объекты попросту еще не подоспели. В этом году в продажу вышли всего два элитных клубных дома, что не поменяло картину».

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

РЫНОК ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РАЗВИВАЕТСЯ АНАЛОГИЧНО ДРУГИМ СЕГМЕНТАМ: ПРОДАЖ СТАНОВИТСЯ МЕНЬШЕ ИЗ-ЗА СОКРАЩЕНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Господин Зубенко говорит, что из-за стабильного роста стоимости элитной недвижимости на первичном рынке многие покупатели рассматривают так называемую «новую вторичку». Стоимость квадратного метра в современных домах, сданных более пяти лет назад, сегодня может быть доступнее более чем на 30% в сравнении с предложениями от застройщиков.

Изменившиеся условия ипотечного кредитования, как говорят эксперты, не сильно повлияли на рынок элитной недвижимости. С одной стороны, в последние годы доля сделок с привлечением жилищных кредитов росла: даже обеспеченным людям было проще взять жилищный кредит, чем, например, «вынимать» из своего бизнеса несколько десятков миллионов рублей. Однако по крайней мере за три месяца, прошедшие с момента урезания программы льготного кредитования (которая оказывала влияние на ставки по кредитам во всех сегментах жилья), серьезных изменений в количестве сделок с привлечением ипотеки не зафиксировано.

«Объемы ипотечного кредитования не сильно повлияли на элитный рынок. В крупных сделках ипотечные кредиты используют достаточно редко, да и застройщики сегодня предоставляют удобную систему рассрочек, которой активно пользуются покупатели»,— полагает господин Зубенко.

Владимир Ревенков, руководитель направления «Девелопмент» Hansa Group, рассуждает: «Снижение доли кредитных сделок в общем объеме заключенных договоров было прогнозируемым событием на фоне изменения условий программы льготной ипотеки. Большинство застройщиков увеличили количество акций, программ рассрочек и специальных предложений, позволяющих покупателям приобрести недвижимость на выгодных условиях».

Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, считает, что элитный рынок в меньшей степени, чем массовый, зависит от ипотечного кредитования, поэтому и изменение ставок влияет на спрос не так сильно. «Доля ипотечных сделок здесь обычно находится на уровне в среднем 25%, в 2020–2021 годах, в период рекордно низких ставок, она увеличивалась до 35%. Рост цен на элитном рынке пока продолжается, за девять месяцев 2021 года он составил более 20%. При этом и спрос по-прежнему активный, падения не зафиксировано»,— отмечает госпожа Петропавловская. ■

ХОЛОДНЫЙ ДУШ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

РОСТ ЦЕН НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ОСТАНОВИЛСЯ, КОНСТАТИРУЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА. ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ НЫНЕШНЕГО ГОДА, ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА, ПРОДАНО ПРИМЕРНО НА ТРЕТЬ МЕНЬШЕ ЖИЛЬЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований «Главстрой Санкт-Петербург», также говорит о сокращении объемов продаж: «По предварительным данным, в Петербурге и Ленобласти на рынке масс-маркет за третий квартал 2021 года было продано порядка 19 тыс. квартир, что на треть меньше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом результаты девяти месяцев 2021 года практически идентичны итогам третьего квартала 2019 года».

Руслан Сырцов, вице-президент GloraX, подсчитал, что по итогам трех кварталов 2021 года на первичном рынке жилья массового спроса Петербурга («комфорт» и «стандарт») продано 1,5 млн кв. м жилья, что на 27% ниже, чем за аналогичный период 2020 года. При этом реализация недвижимости в категории «комфорт» сократилась на 22%, а в классе «стандарт» — на 37%. «Во многом это связано с изменением условий программы льготной ипотеки»,— считает он.

«Уже третий месяц показатель средневзвешенной цены сделок практически не увеличивается — сейчас находится на уровне 156 тыс. рублей за «квадрат». Рост цен на рынке прекратился, и несмотря на продолжающийся рост себестоимости строительства, резервов платежеспособного спроса для дальнейшего повышения рыночных цен нет»,— уверен господин Ефремов.

До конца года он ожидает незначительные колебания цены на уровне инфляции. «Льготная ипотека выполнила свою задачу — поддержала спрос. Но поскольку это привело к крайне существенному росту цен, сейчас рынок будет искать новое равновесие — баланс спроса, цены и предложения»,— прогнозирует эксперт.

ПОКА ЛИШЬ ЗАМЕДЛЕНИЕ Другие девелоперы пока не спешат признаваться, что цены остановили свой рост, настаивая на том, что пока речь идет лишь о замедлении.

Цены сегмента «комфорт» за три квартала текущего года увеличились на 10%. «Динамика стала менее активной — так, средний ежемесячный рост цен в первом квартале 2021 года составлял 1,8%, а двух следующих кварталах — уже 0,7%. Средняя цена на сентябрь 2021 года в классе «комфорт» составляет около 170 тыс. рублей за 1 кв. м»,— добавляет эксперт.

По данным господина Сырцова, аналогичное замедление наблюдается в новостройках категории «стандарт». Здесь ежемесячный рост цен по первому кварталу 2021 года составил 3%, а в последующие шесть месяцев — 1,1%. Всего за девять месяцев 2021 года стоимость квадратного метра в этой категории увеличилась на 16% и достигла уровня 125 тыс. рублей.

Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, также говорит об охлаждении рынка: «Цены в массовом сегменте с начала 2021 года выросли на 17%, замедления темпов роста мы пока не наблюдали. Но после изменения программы льготной ипотеки с господдержкой в третьем квартале наметилось снижение спроса, которое по итогам квартала предварительно составило 25–30%. Также и снижение объемов выдачи ипотеки на первичном рынке составило до 47% (сравнение июль к июню). Поэтому мы ожидаем, что в ближайшее время рост цен в массовом сегменте замедлится и в 2022 году будет минимальным».

ПОДДЕРЖАТЬ СПРОС В условиях сворачивания ипотечной программы с льготной ставкой эксперты прогнозируют, что застройщики станут искать собственные инструменты для стимулирования спроса.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, считает, что сейчас будут более широко применяться ипотечные программы с субсидированными со стороны застройщика ставками. «Даже с учетом небольшого подорожания квартиры такие программы позволяют покупателю существенно сэкономить на процентах по кредиту. Тенденция по субсидированию ставки со стороны застройщика наметилась в последние два-три месяца. Порядка 28% наших продаж в последние месяцы прошли с участием таких ипотечных программ»,— рассказывает он.

«Продажи уменьшились, но не столь критично, как ожидалось. В августе — сентябре спрос был активнее, чем в июле. Покупатели, которые планировали приобрести недвижимость, вернулись к решению вопроса. Активизировали спрос акции и скидки, а также специальные ипотечные программы с субсидированной ставкой»,— говорит Егор Федоров, директор по продажам группы «Аквилон».

Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», говорит, что сейчас наметился рост числа отказов со стороны банков в одобрении кредита на покупку квартиры. «Часто бывает, что рост ставок не позволяет взять ипотеку, поскольку ежемесячный платеж клиента превышает 50% семейного бюджета. Как выход — застройщики предлагают собственные программы субсидирования части кредита, где средние ставки составляют около 6% годовых,— сообщил он.— Так, в проектах ГК «Ленстройтрест» действуют программы, в рамках которых покупатели могут приобрести недвижимость по ставке 0,1% на первый год кредитования или от 3,9% на весь срок кредитования».

Летом 2021 года застройщики активно выводили на рынок новые проекты: всего за третий квартал рынок Петербурга пополнился более чем на 20 тыс. лотов. Однако треть этого объема расположена в Ленобласти: дефицит земельных участков в Санкт-Петербурге и рекордное повышение цен в черте города сделали периферийные районы вновь интересными для девелоперов, считает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers.

«Помимо постепенного повышения ставок у банков стоит сказать об изменении условий программы льготной ипотеки, в частности, снижение кредита до 3 млн рублей. Оба эти фактора способствуют смещению спроса с новостроек в границах КАД на жилые комплексы в ближайшей Ленобласти»,— говорит господин Заседателев.

«После сокращения лимита по программе льготного кредитования с 12 млн до 3 млн рублей приобретение жилья в проектах премиальных сегментов в Санкт-Петербурге при минимальном первом взносе стало недоступным. Альтернативой для покупателей остаются „семейная ипотека“ и субсидированные ставки от застройщиков в партнерстве с банками, а также условия рассрочки на длительный срок»,— говорит госпожа Конвей.

Директор по маркетингу сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ Ольга Семенова-Тян-Шанская считает, что дальнейшая динамика цен будет зависеть в основном от объема предложения. «Все-таки ключевой фактор роста цен в 2020 — начале 2021 года заключался именно в дисбалансе предложения и спроса. Цены в натуральном выражении падать вряд ли будут. Рынок первичного жилья постоянно пополняется новыми покупателями, доля повторных покупателей в моменте обычно не превышает 10%. Поэтому в целом на нашем рынке адаптация к новому уровню цен происходит быстрее и более плавно, чем в категории товаров постоянного потребления»,— считает она.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», полагает, что важными факторами для стабилизации цен будет фиксация себестоимости строительства и преодоление явного дефицита качественного, ликвидного предложения в городе. «Первый фактор зависит во многом от макроэкономических тенденций, курса рубля, ситуации с COVID в мире и наладкой цепочек поставок. А второй мы вполне можем преодолеть на региональном уровне, установив понятные участникам рынка прозрачные правила игры и утвердив главные городские градостроительные документы. Без принятия нового генплана многие девелоперы вынуждены откладывать старты новых проектов. Думаю, что 2022 год при должной активности органов городского управления может стать годом активного освоения незадействованных городских территорий»,— заключает эксперт. ■

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В УСЛОВИЯХ СВОРАЧИВАНИЯ ИПОТЕЧНОЙ ПРОГРАММЫ С ЛЬГОТНОЙ СТАВКОЙ ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО ЗАСТРОЙЩИКИ СТАНУТ ИСКАТЬ СОБСТВЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА

КОРПОРАЦИЯ РУСЬ

ОСНОВАНА 1999

ДОМА ДЛЯ ЛЮБОЙ ПРИРОДЫ

WWW.RUSSHOUSE.RU

812 950-50-50

РЕКЛАМА

УСПЕТЬ ДО ГОСКОМИССИИ

КОГДА НАЧИНАЛАСЬ РЕФОРМА СИСТЕМЫ РАБОТЫ СО СРЕДСТВАМИ ДОЛЬЩИКОВ, НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ ВЫСКАЗЫВАЛИ ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ, ЧТО ДЕВЕЛОПЕРАМ СТАНЕТ НЕВЫГОДНО ПРОДАВАТЬ ЖИЛЬЕ НА СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА И БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ СТАНЕТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ КВАРТИРЫ УЖЕ ПОСЛЕ СДАЧИ ДОМА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ. НО ВРЕМЯ ПОКАЗАЛО, ЧТО РОСТА ДОЛИ ГОТОВОГО ЖИЛЬЯ НА РЫНКЕ НЕ ПРОИЗОШЛО. НАПРОТИВ, ОНА ДАЖЕ СОКРАТИЛАСЬ. РОМАН РУСАКОВ

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой», подсчитала, что на сегодняшний день 6% квартир и апартаментов в Санкт-Петербурге предлагаются на первичном рынке в уже введенных в эксплуатацию домах. Такие данные фиксирует система мониторинга и анализа новостроек bnMap.pro. «Два года назад этот показатель составлял 8%, три года назад — 7%. То есть показатель кратно не меняется. Существенная разница лишь в том, что сейчас 6% лотов с ключами разбросаны по 25% готовых новостроек, а два-три года назад сданных корпусов, где еще оставались лоты от застройщика, было 41–42%»,— рассказала госпожа Доброхотова.

«Доля жилья, продаваемого после ввода дома в эксплуатацию, снижается. Покупатели в качественных проектах активнее раскупают жилье. Сейчас есть случаи, когда к моменту сдачи дома в проекте нет непроданных квартир»,— говорит директор департамента недвижимости группы «ЦДС» Сергей Терентьев. «Льготная ипотека и дефицит хороших проектов привели к тому, что непроданного жилья в проектах практически не остается. С учетом проектного финансирования для застройщика это хорошо — чем больше продано квартир, тем меньше ставка по проектному кредитованию»,— поясняет Андрей Вересов, директор группы «Аквилон».

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ВСЕ ОСТАТКИ В ГОТОВЫХ ДОМАХ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРА, СКОРЕЕ, ОБУЗА — ОНИ ДОРОГИ, НЕ ИМЕЮТ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА, КАК ПРАВИЛО, ПРОИГРЫВАЮТ ПО КАКИМ-ТО ХАРАКТЕРИСТИКАМ БОЛЕЕ ЛИКВИДНЫМ КВАРТИРАМ

НЕТИПИЧНАЯ СИТУАЦИЯ Госпожа Доброхотова также отмечает, что на сегодняшний день в Санкт-Петербурге нет характерной для многих регионов ситуации, вызванной годом льготной ипотеки, когда жилье на старте продаж дороже готового,— в Северной столице квадратный метр «на котловане» на символические 200 рублей доступнее готового: по данным bnMap.pro, первый стоит в среднем 226,7 тыс. рублей, второй — 226,9 тыс. рублей. «Поскольку при измененных условиях выдачи ипотеки с господдержкой инвестиционную привлекательность до июля 2022 года сохраняют более половины проектов в городе, скорее всего, спрос будет поглощать в основном лоты на ранних стадиях готовности, а значит, пропорционально будет расти процент готовых квартир. Далее логичным видится сокращение их доли на фоне завершения льготной ипотеки. Однако едва ли их останется менее 5% — это уже признаки дефицита»,— рассуждает госпожа Доброхотова.

Система долевого строительства в теории стремится к полной распродаже строительного объема до ввода, поэтому все остатки в готовых домах для девелопера, скорее, обуза — они дороги, не имеют инвестиционного потенциала, как правило, проигрывают по каким-то характеристикам более ликвидным квартирам. «Но есть у них и очень весомое преимущество, которое для некоторых покупателей компенсирует все недостатки: в отличие от „первички“, у такой покупки нет рисков не получить ключи, и, в отличие от „вторички“, у квартиры еще не было собственников-физлиц, которые могли оставить какое-то обременение в подарок новому владельцу»,— замечает госпожа Доброхотова.

Роман Мирошников, исполнительный директор компании «Ойкумена», добавляет: «Для девелопера, с одной стороны, выгода продажи после ввода в том, что такие лоты дороже, а покупатель не опасается рисков недостроя. Но на этом, пожалуй, плюсы заканчиваются. Уже построенные объекты надо эксплуатировать, а продаются они медленнее, так как бюджеты покупки выше, чем на старте. Если, допустим, в сданном доме есть секция, где 30% квартир не проданы, вы получаете (в лучшем случае) платежи от 70% уже заселившихся жильцов, а скорее, меньше, так как всегда есть неплательщики. А за остальные непроданные квартиры надо платить — и за отопление, и за освещение, и уборку МОП».

Ян Фельдман, директор по маркетингу СК «Ленстройтрест», рассказал: «В проектах компании „Ленстройтрест“ большинство квартир продается на этапе строительства. После ввода объекта в эксплуатацию в продаже остается не более 10%. Я бы отметил, что в нашей компании доля готовых квартир, остающихся в реализации после сдачи дома, скорее, уменьшилась».

Он, однако, видит и плюсы в продаже готового жилья для девелоперов: «Это возможность мимикрировать под „вторичку“, которую можно вживую посмотреть, потрогать и сразу въехать после сделки. Большинство клиентов на самом деле предпочли бы приобрести сразу готовое жилье, но по цене котлована. В реальности этого не получается».

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований «Главстрой Санкт-Петербург», рассказал, что доля непроданного жилья в объектах «Главстрой Санкт-Петербург» составляет не более 3%, квартиры реализуются в среднем в течение полугода после сдачи дома.

Директор по маркетингу сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ Ольга Семенова-Тян-Шанская также говорит, что стандартная практика для девелопера — стремиться реализовать максимальное количество квартир на стадии строительства, а после ввода в эксплуатацию обычно в продаже остается 10–15% квартир. «Что же касается коммерческих помещений и паркингов, то их желательно продать полностью до ввода объекта, поскольку после окончания строительства при их продаже возникает НДС. То есть это означает либо повышение цены для клиента, либо потерю прибыли для девелопера»,— поясняет она.

Госпожа Семенова-Тян-Шанская говорит, что в связи с заметным ростом спроса в 2020-м — начале 2021 года некоторые проекты ЮИТ оказались проданы полностью еще до ввода в эксплуатацию. «По мере стабилизации ситуации на рынке, полагаю, продажи вернутся к обычной пропорции: 80–85% квартир до ввода, остальные — после. Но, безусловно, эта пропорция сильно зависит от уровня цен, конкурентной ситуации, локации и класса жилья»,— рассуждает эксперт.

Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, говорит, что большинство проектов продолжает продаваться еще примерно в течение года после ввода. «Однако в 2020–2021 годах, по сравнению с 2018–2019 годами, этот период стал короче в среднем на два месяца. Впрочем, сейчас мы наблюдаем снижение спроса и замедление темпов продаж, поэтому можно ожидать, что в ближайшем будущем этот срок снова станет больше — возможно, до полутора лет после ввода»,— добавляет она.

ПРЕМИАЛЬНАЯ ДОЛЯ Эксперты говорят, что в элитном сегменте традиционно доля жилья, продаваемого уже после ввода дома в эксплуатацию, выше.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, говорит: «Такой механизм продаж характерен для премиальных проектов клубного формата. Девелоперы прибегают к финансированию из собственных средств либо иным способам финансирования (ЗПИФ, облигации, привлечение стороннего инвестора). В таком случае заключается предварительный договор купли-продажи или договор бронирования, а продажи начинаются после ввода объекта в эксплуатацию. Из преимуществ: такая схема позволяет не прибегать к проектному финансированию и обеспечивает девелоперу гибкость в создании и изменении стратегии продаж, исходя из конъюнктуры рынка».

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Евростройка», подтверждает: «Если говорить о недвижимости высокого ценового сегмента, то, как правило, чем выше стадия готовности дома, тем активнее в нем продаются квартиры. Особенно это касается небольших клубных домов премиум- и элит-класса, в которых люди приобретают недвижимость для собственного проживания, а не для дальнейшей перепродажи. К тому же одним из ключевых факторов, влияющих на выбор такого жилья, является вид из окон, а оценить его в полной мере можно только после постройки объекта.

Покупатель элитного жилья хочет увидеть, что все, что изначально было заявлено в проекте, соответствует его ожиданиям: качество строительства, планировки, сопутствующая инфраструктура и сервис. Если комплекс уже сдан, то часто клиенты обращаются к своим знакомым, которые живут в доме, чтобы понять, насколько объект соответствует их ожиданиям». ■

«ПРЕЖДЕ ЧЕМ ЗАВОЗИТЬ ПАЛЬМЫ, ДАВАЙТЕ НАУЧИМСЯ РАСТИТЬ ГАЗОНЫ И ЕЛКИ»

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

У СК «ЛЕНРУССТРОЙ» 43% ПОВТОРНЫХ ПРОДАЖ — ВЕСОМЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ, ТЕМ БОЛЕЕ НА ЗАТОВАРЕННОМ РЫНКЕ. КАК КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ СТАНОВЯТСЯ ЭФФЕКТИВНЫМИ, А ЖИЛЬЕ ПОЛУЧАЕТ ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ, КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АННЕ ЧУРУКСАЕВОЙ РАССКАЗАЛ МАКСИМ ЖАБИН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНДИРЕКТОРА КОМПАНИИ.

GUIDE: Чем отличаются дома комфорт-класса в границах города и за КАДом?

МАКСИМ ЖАБИН: Пока только территорией, и отмечу, что мы позиционируем это жилье как стандарт-класс. В него включены базовые ценности, которые, как мы считаем, должны быть в любом жилом комплексе. Комфорт — это уже что-то сверх необходимого, сверх базового. Но я всегда говорил, что прежде чем завозить пальмы или придумывать еще что-то особенное, космическое, давайте научимся хорошо делать основное — тот же газон растить и высаживать елки.

G: А что в вашем понимании «газон и елки»?

М. Ж.: Есть шесть кругов управления продуктом в девелопменте: первый круг — квартира, второй круг — МОПы, то есть коридоры, межквартирные холлы, лифтовые холлы, затем дворовая территория, далее район, город и страна. Девелопер в спальном районе может активно влиять только на первые три. Начнем с квартиры, здесь самое главное — это эффективные планировочные решения. У нас есть этаж, где 85 сантиметров в каждом квадратном метре эффективные и реализуемые. Результата выше достичь трудно, потому что необходимо соблюсти нормативные требования. В среднем у нас показатель эффективности 0,79, у других застройщиков на российском рынке я видел проекты, где было 0,6 и 0,58, но выше 0,85 — ни у кого.

G: Как добивались таких показателей?

М. Ж.: Разработали продуктовую матрицу, определили целевые группы, для каждой нашли около десятка сценариев и подобрали планировочные решения под них. Заказали количественное и качественное исследование. В количественном участвовали около тысячи человек, они прошли типичным маршрутом клиента, посетили шоурум и технорум, задали все вопросы, которые у них возникли. В качественном исследовании у нас было шесть групп по 8–10 человек, тут уже их опрашивали по специально составленному чек-листу. Вопросов было много, они касались не только квартир, но и мест общего пользования, придомовой территории и так далее. Благодаря этому мы знаем все: какие окна хотят видеть будущие жители, обращают ли они внимание на отделку лифтовых холлов и принципиально ли для них, будет или нет на этаже венецианская штукатурка…

G: Роль шоурума понятна, а что вам дает технорум?

М. Ж.: Здесь принимаются 90% решений о проведении сделок! Идею технорумов мы почерпнули у региональных застройщиков еще в 2016–2017 годах. В Петербурге сейчас достаточно компаний, которые оборудуют такие демозоны, но главное, конечно, что внутри. Мы показываем, какие строительные материалы и технологические решения используем. Например, элементы умного дома — дистанционная система передачи данных о расходе воды и электричества. Кстати, мы подписали стратегическое соглашение с экосистемой «Сбера» о полноценном внедрении их продуктов в наши будущие проекты, уже создаем рабочие группы с проектировщиками.

G: Вы говорите о технологиях умного дома, ожидаешь и строительные материалы современные увидеть, может быть, как их на 3D-принтере печатают. А у вас здесь — гипсокартон?

М. Ж.: Технология 3D-печати на сегодняшний момент до конца не отработана. Знаете, к нам часто приходят и предлагают что-то новое, причем дают гарантию сразу на 50 лет. Мы спрашиваем: а сколько существуют ваша фирма и сама технология? Оказывается, три года. И как тогда можно гарантировать безопасность на полвека? У нас же свой домостроительный комбинат, там мы тщательно проверяем технологии и материалы перед выводом на стройку — точно ли они принесут необходимую оптимизацию себестоимости или добавленную стоимость и клиенты их оценят? Например, над возвращением к использованию старой советской технологии гипсокартонных стен мы работали несколько лет. С учетом нового качества материалов — это уже совсем другая технология. Наше технологическое решение дает плюс 30% к звукоизоляции, плюс 15% высвобожденного времени. Кроме того, если завтра в семье появится новый член семьи или клиент пожелает что-то поменять в квартире, то убрать гипсокартонную конструкцию максимально просто, не нужно затрагивать несущие конструкции. Мы, конечно, стараемся предусмотреть все, чтобы перестройка не потребовалась, но всегда может произойти что-то неожиданное. Например, до пандемии была мода на свободную планировку — открытые кухни, совмещенные с гостиной. Во время карантина многим бы хотелось уединения хотя бы на кухне или не чувствовать запахов приготовления пищи, когда работаешь удаленно.

G: Снова возвращаемся к жестко поделенному пространству?

М. Ж.: Мы разрабатываем концепцию квартир-трансформеров. Это тоже не новая история. В 50-х советские инженеры и архитекторы активно экспериментировали: например, у нас есть — и, кстати, используется! — сборник 1953 года по теории и проектированию жилых зданий и конструкций, в нем очень много здравых идей. Они применялись на практике, просто не стали массовыми. Я сам из Ташкента. В 1966 году в городе произошло мощное землетрясение, город был практически стерт с лица земли, потому что дома делали из глины. На восстановление съехались строители со всего Союза, среди прочих они возводили экспериментальные дома. Я жил в таком, гостиная и кухня у нас разделялись раздвижной стеной, очень удобно. Сейчас мы на комбинате организуем испытательный стенд, фактически настоящий дом, тоже будем экспериментировать.

G: Зачем вам в технорме кухонные шкафчики? Что они должны иллюстрировать?

М. Ж.: Тут клиенты могут убедиться, что, во-первых, эти шкафчики и сама конструкция спокойно выдержат 25 кг: мы для наглядности внутрь поставили посуду, положили крупы. А во-вторых, что все войдет и не потребуется ничего лишнего. Нам иногда говорят: мало мест для хранения! А я предлагаю: давайте вспомним всеми любимую Мари Кондо, которая в своей книге говорит об осознанном потреблении и возможности в небольшом пространстве правильно организовать свой быт. Наш шкаф вмещает ровно столько посуды, сколько вам нужно. Для семьи из четырех человек, например, восемь тарелок, восемь бокалов… И тут меня обычно перебивают и говорят: а бокалы нам не нужны, мы вино дома не пьем, потому что ходим в рестораны. Бинго! И так с каждой аудиторией.

G: Как вы работаете с третьим кругом разработки продукта — дворовой территорией?

М. Ж.: Тут все просто: территория одного из дворов — 4,5 га, мы построили на ней плейхаб площадью 1,6 га. Можно было бы еще один корпус построить, но мы создали интерактивную среду для разных групп — малышей, детей постарше, подростков, мам с колясками, бегунов и так далее. Причем не просто так ставили игровое оборудование и малые архитектурные формы, а постарались заложить определенную логику, сценарий. Знаете теорию, что нужно подождать, пока жители сами протопчут дорожки, а потом их оформлять? Я не сторонник такой последовательности. Мы сделали дорожки сразу, уложили плитку в виде древесных пней (это тоже продукция нашего домостроительного комбината), и вы видите хоть один вытоптанный участок на газоне? Просто нужно предложить людям интересный сценарий, они будут ему следовать.

G: А на четвертый круг, район, вы все-таки как-то влияете?

М. Ж.: Мы открыли собственные ресторан и кафе. Моей целью было понять, насколько предпринимателям сложно выжить в спальном районе и что с этим можно сделать. Когда клиенты уезжают из района в семь утра и возвращаются только к шести-семи часам вечера, о каком вообще бизнесе можно говорить? Одной группы потребителей — мамочек с детьми — на всех просто не хватит. Кроме того, есть стереотип, что в спальном районе нельзя красиво и приятно провести время в ресторане. Нам же хотелось создать такие условия, чтобы район не хотелось покидать. Это, конечно, долгосрочный проект. Сейчас мы сделали так, что есть возможность красиво выпить кофе — и не за 60 рублей, а вкусный, бразильский. Следующий этап — планируем создать коворкинги, уже ведем переговоры с соответствующими компаниями. Вообще, я вижу такую многофункциональную площадку: пекарня, в нее интегрирован маленький коворкинг, есть место, где можно поиграть с детьми, а также центр по работе с подростками, например. Школьники — это зачастую неохваченная категория, будем приглашать для них специалистов, чтобы рассказывали про кино, культуру, помогали развивать soft skills, раскрывать свой потенциал. Что-то будет бесплатно, что-то — за деньги, но все это дает высокую добавочную стоимость нашему ЖК. И, возвращаясь к первому вопросу про класс жилья: в течение ближайших 10 лет люди из центральных районов города, где уже очень дорогая жизнь, будут переезжать в спальные районы, за КАД. А мы уже здесь и сейчас устанавливаем свой стандарт качественной жизни. ■

ПОДТЯНУТЬ ЦЕНУ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

ГОРОДСКИЕ ВЛАСТИ ЛЕТОМ НЫНЕШНЕГО ГОДА ОБНАРОДОВАЛИ ПЛАНЫ ПО ОТКРЫТИЮ НОВЫХ СТАНЦИЙ ГОРОДСКОГО МЕТРОПОЛИТЕНА. ГОРОЖАНАМ ОБЕЩАЮТ ДО 2032 ГОДА ВВЕСТИ 12 СТАНЦИЙ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE РОМАН РУСАКОВ РАЗБИРАЛСЯ, КАК ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МОЖЕТ ПОВЛИЯТЬ НА ПРИЛЕГАЮЩИЕ ЖИЛЫЕ КВАРТАЛЫ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

АНОНСИРОВАНИЕ НАЧАЛА СТРОИТЕЛЬСТВА МЕТРО ИЛИ НОВЫХ ТРАНСПОРТНЫХ МАГИСТРАЛЕЙ ДАВНО ПЕРЕСТАЛО БЫТЬ ПРИЧИНОЙ УДОРОЖАНИЯ ЖИЛЬЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, ТАК КАК ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ ЗНАЕТ, ЧТО НЕ ВСЕМ ПЛАНАМ УДАЕТСЯ ОСУЩЕСТВИТЬСЯ В ЗАЯВЛЕННОЕ ВРЕМЯ

Некоторые эксперты уверены, что транспортная инфраструктура в ближайшее время станет одним из главных факторов, влияющих на цену недвижимости. «Уже сейчас расстояние от метро меняет стоимость квартиры в диапазоне 10–25% в зависимости от дистанции, конкретной транспортной ситуации в районе и типа жилья. Понятно, что для массового жилья близость станции метро может быть важнее, чем наличие автомобильной инфраструктуры. Но это если речь идет о работающих станциях»,— рассуждает Николай Антонов, партнер, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью».

При этом представители бизнеса достаточно спокойно отнеслись к анонсированным планам властей, традиционно испытывая недоверие к обещаниям чиновников. «Рынок вряд ли на них отреагирует в ближайшем будущем. Известно, как легко власти откладывают реализацию этих планов на отдаленное будущее, и как сильно они зависят от федеральной финансовой поддержки. Ситуация с развитием метро на юго-западе и на Охте наглядно демонстрирует, что ожидание новых станций может растянуться на десятилетия. Рассчитывая капитализацию недвижимости, разумней исходить из текущей ситуации»,— рассуждает господин Антонов.

«Любые шаги властей по улучшению транспортной доступности влияют на цену недвижимости. Однозначно цены на жилье вблизи новых станций метро подрастут, возможно, не глобально, но хотя бы небольшое повышение будет. Но пока не начнутся работы и не перейдут в высокую стадию готовности, скорее всего, изменений в цене мы не увидим. Возможно, сейчас это будет стимулировать спрос для покупателей-инвесторов»,— уверен директор по продажам группы «Аквилон» Егор Федоров.

Иван Мотохов, генеральный директор ГК «Атлант», подсчитал, что вклад открытия метро рядом с ЖК в стоимость квадратного метра обычно составляет 10–15% (иногда 20%), но подорожание происходит в несколько этапов. «Основной рост приходится на первые месяцы после обнародования планов по развитию транспортной инфраструктуры, еще одно повышение обычно происходит после открытия станции. Таким образом, этот прирост на 15% оказывается распределен на два-три года»,— рассказал он. И замечает, что открытие новой станции обычно затрагивает дома в 20-минутной пешей доступности от новой станции — то есть в пределах 1,5 км. «Кроме того, корреляция зависит от ценового сегмента ЖК — самый выраженный рост наблюдается в массовых новостройках, тогда как в элитном сегменте этот фактор в ценообразовании практически незаметен»,— рассуждает эксперт.

ДВУХЛЕТНИЙ ГОРИЗОНТ Денис Казберов, представитель компании «Мегалит — Охта Групп», также говорит о том, что на стоимость жилья оказывает влияние действующее метро. «Планы по проектированию и строительству новых станций имеют для покупателя меньшее значение. Сроки ввода новых станций переносились неоднократно, и клиенты редко на них ориентируются. Также застройщики обычно не анонсируют открытие метро рядом с жилым комплексом, пока не начато строительство станции, чтобы не брать на себя ответственность за процесс, на который девелопер никакого влияния не оказывает»,— говорит он.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg, рассуждает: «Анонсирование начала строительства метро или новых транспортных магистралей давно перестало быть причиной удорожания жилья в Санкт-Петербурге, так как мы знаем, что не всем планам удается осуществиться в заявленное время. Планы по развитию транспортной инфраструктуры, скорее, учитываются девелопером при создании концепции, позиционировании и ценообразовании своих проектов. А вот фактическое открытие станции метрополитена в пешеходной доступности рассматривается жителями как неоспоримое преимущество и напрямую отражается на цене продаваемой недвижимости в микрорайоне (до +15%)».

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», также говорит о том, что чем ближе к метро, тем дороже стоимость квадратного метра (примерно на 10–15%). «Анонсирование открытия новых станций в ближайшие два года будет способствовать росту интереса покупателей к жилому комплексу и корректировке в сторону увеличения в пределах 5%. Более долгосрочные перспективы вряд ли окажут влияние — и застройщики, и покупатели уже привыкли, что планы по развитию «Петербургского метрополитена» могут поменяться, а сроки открытия новых станций передвигаться. Наличие вблизи крупных автомагистралей и удобный выезд на них, а также развитая маршрутная сеть наземного транспорта — еще одни преимущества жилого комплекса, которые могут стать альтернативой метро».

Наталья Кукушкина, руководитель группы маркетинга компании ЦДС, придерживается иной точки зрения. «Конечно, любое улучшение транспортной ситуации повышает стоимость жилья в локации. Даже если это улучшение объявлено только на бумаге. При этом новые станции метро имеют большее значение, чем новые дороги, так как транспортные артерии приводят к появлению еще большего числа машин, а новые станции метро стимулируют горожан пересаживаться на общественный транспорт».

В НОВОМ КОЛЬЦЕ Стоит заметить, что близость далеко не всякого объекта транспортной инфраструктуры может положительно повлиять на стоимость жилья.

Например, господин Антонов считает, что появление широкополосной магистрали может как повысить стоимость жилья в непосредственной близости к съездам с нее, так и привести к существенному дисконту в тех местах, где дорога будет просто проходить под окнами,— все зависит от конкретной локации.

Этим же летом президент РФ Владимир Путин заявил о необходимости строительства в Петербурге и Ленобласти еще одной кольцевой дороги, некоего аналога столичной ЦКАД. Ее строительство также может оказать влияние на стоимость недвижимости, прилегающей к будущей трассе.

Екатерина Заволокина, руководитель отдела стратегического консалтинга компании JLL в Санкт-Петербурге, отмечает, что трассировка КАД-2 пока точно не определена: есть как минимум три различных варианта ее прохождения в Ленинградской области. «Но в любом случае данная трасса будет проходить достаточно далеко от границ города и в обход основных городов Ленинградской области. С учетом того, что по трассе предполагается в основном движение грузового транспорта, земельные участки вдоль нее могут быть интересны для складского и производственного назначения»,— считает она.

Госпожа Заволокина полагает, что для жилой недвижимости, скорее, важным станет наличие радиальных связей с городом. Наибольший потенциал будет у земельных участков, расположенных недалеко от развязок КАД-2 с радиальными магистралями в сторону Санкт-Петербурга. «Жители объектов в таких локациях смогут быстро добираться до места работы в городе, при этом проживая за городом, что будет для них безусловным плюсом»,— уверена она.

Сергей Хромов, генеральный директор ООО «Город-спутник Южный», при этом считает, что цели и задачи двух регионов могут отличаться при реализации новой кольцевой дороги. Для Петербурга КАД-2 — это во многом способ решить проблему перегрузки основных вылетных магистралей, снизить транзит грузового транспорта через первую кольцевую, отвести плотный поток движения с направления Хельсинки — Москва.

Для Ленинградской области КАД-2 может стать, наоборот, точкой притяжения новых резидентов и современных производств, нуждающихся в коротком логистическом плече. «Уже сейчас правительство региона заявляет о создании между двумя кольцевыми дорогами экономической зоны, которой суждено стать магнитом для финансовых потоков, новых современных бизнесов и предприятий. Разумеется, новые экономические зоны между кольцами повлекут за собой необходимость вовлечения в оборот новых земель и для жилищного строительства. Но очень важно, с моей точки зрения, продумать, спланировать и внести в адресные программы сеть радиальных магистралей и развязок между кольцевыми, чтобы не получить эффект „бутылочного горлышка“ на Киевском, Петрозаводском, Мурманском шоссе и так далее»,— предостерегает господин Хромов. ■

ПРИДАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ЦЕННОСТЬ

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА НАХОДИТСЯ НА ВЫСОКОЙ СТАДИИ РАЗВИТИЯ. ПОКУПАТЕЛЕЙ СЕЙЧАС ИНТЕРЕСУЮТ НЕ ТОЛЬКО КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ, НО И НАЛИЧИЕ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОЙ КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ЖИЗНИ. ЗАСТРОЙЩИКИ В ОТВЕТ НА ЭТО ЗАНЯЛИСЬ СОЗДАНИЕМ КОМЬЮНИТИ ВНУТРИ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ, ПРИЧЕМ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИХ КЛАССА. МАРИНА КОВАЛЕВА

GLORAX DEVELOPMENT

ДЕВЕЛОПЕРЫ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА МАКСИМАЛЬНУЮ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ И ВАРИАТИВНОСТЬ ВНУТРЕННЕГО ПРОСТРАНСТВА ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА

За последние 20 лет предпочтения покупателей жилой недвижимости существенно эволюционировали вместе с рынком. «В частности, почти вдвое снизилась значимость таких внешних факторов, как локация, вид и окружение, которые еще 20 лет назад являлись критичными для покупателя. На первый план вышли внутренние характеристики жилых комплексов: социальная инфраструктура, инженерное наполнение и концепция проекта»,— замечает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers. По ее мнению, в условиях затоваривания рынка и жесткой конкуренции успех будет за проектами с уникальными концептуальными решениями, интересной начинкой, нежели за «безликими» квадратными метрами, пусть даже в очень удачной локации. «Именно поэтому формирование лобби, зон отдыха и наполнение комплекса коммерческой инфраструктурой становятся базой даже в проектах массового сегмента»,— продолжает эксперт.

Девелоперы делают ставку на максимальную функциональность и вариативность внутреннего пространства жилого комплекса, соглашается Александр Андрианов, первый вице-президент GloraX. «То есть если это площадки для детей, то они должны быть для разных возрастных категорий, если речь про зоны workout, то покупатели ожидают увидеть спортивную инфраструктуру как для индивидуальных, так и для групповых тренировок. Внутренняя инфраструктура нового квартала также должна включать фитнес-студии, кафе, рестораны, коворкинги, библиотеки, прачечные и другие объекты»,— говорит он. Все это важно с учетом тренда на сокращение средней площади квартир: сегодня покупатели не готовы переплачивать за лишние квадратные метры, поэтому места для установки спортивного тренажера, создания дополнительной зоны отдыха или организации рабочего кабинета в квартире остается все меньше. «Вся необходимая инфраструктура, где жители могут удовлетворить потребности в спорте, общении, полноценном досуге, появляется внутри жилого комплекса»,— объясняет господин Андрианов. При этом эксперты отмечают, что сегодня застройщики начинают мыслить в еще бóльших масштабах. «Набор услуг позиционируется относительно целевой аудитории не только самого ЖК, но и всего района»,— уточняет Алексей Лазутин, руководитель отдела инвестиционных продаж и корпоративных услуг IPG.Estate.

При этом с точки зрения маркетинговой стратегии сегодня воздействие на потребителя оказывает не только качество, потребительские свойства или легенда, продающая его. Особенно важным становится миссия, следование которой приносит пользу сообществу. «Диалог с жильцами, а также формирование сообществ являются одним из трендов, особенно активно развивающихся в эпоху цифровых технологий. Соцсети позволяют создать коммуникацию с жильцами в проектах любого класса: еще на этапе строительства формируются так называемые „группы дольщиков“, причем это применимо в проектах как массового сегмента, так и премиальных»,— говорит госпожа Конвей. При этом в элитных проектах нередко сами девелоперы формируют определенное сообщество, в которое входят как жильцы, так и потенциальные покупатели недвижимости. Формирование сообществ помогает сформировать лояльность к девелоперу и УК, что важно в проектах высокого ценового сегмента, где много сделок проходит по рекомендации, продолжает она. «Создание экосистемы сопутствующего сервиса для жильцов успешно повышает стоимость и увеличивает продажи»,— полагает господин Лазутин.

В рамках масштабного проекта Golden City на намывных территориях Васильевского острова GloraX создает многофункциональную и насыщенную среду для жизни. «Это важно, поскольку жилой комплекс возводится в новой, хоть и активно развивающейся локации Петербурга. Поэтому Golden City включают разноплановые кварталы, сочетающие жилую застройку, общественно-деловые зоны, социальную инфраструктуру, общественные пространства, рекреационную зону и другие. В составе жилого комплекса мы откроем семейный клуб и коворкинг, фитнес-центр с 25-метровым бассейном и спа-зоной»,— рассказывает господин Андрианов.

При этом в каждом своем проекте компания активно развивает философию Glorax Life, направленную на создание максимально комфортных условий жизни. Кроме Golden City, мультиформатное пространство с зоной для переговоров и лаунжем появится и в клубном доме Grand House в центре Петербурга: жители смогут использовать это место для деловых встреч, работы и отдыха.

«Комплексное освоение территории с созданием собственного комьюнити отчетливо отражается и в проекте GloraX City Zanevsky. Здесь в просторном дизайнерском лобби будет приятно поработать, провести встречу, отдохнуть за чашечкой кофе не только жильцам комплекса, но и гостям. Закрытый двор комплекса предусматривает детские площадки, зоны для тренировок и променада. На первых этажах разместятся коммерческие помещения. Сами квартиры предлагаются с полной отделкой, в двух цветовых решениях»,— уточняют в GloraX. При этом для тех, кто хочет создать свой неповторимый дизайн, продуманы квартиры и с предчистовой отделкой white box.

GloraX City Zanevsky — мультиформатный жилой комплекс, который откроет большие возможности своим жителям, заявляют в компании. «Он про активных людей, которые всегда в движении, но при этом ценят свое время. Инновационная система „Умный дом“, например, обеспечит более комфортное и быстрое управление домашними делами: светом, отоплением, вентиляцией, аварийными и охранными датчиками, системой безопасности и контроля доступа»,— делится подробностями господин Андрианов. При этом высокотехнологичные сервисы и опции, упрощающие жизнь, будут реализованы через мобильное приложение GloraX, доступное жителям комплекса. А за качество и комфорт жизни новоселов после ввода проекта в эксплуатацию будет отвечать собственная УК для управления и эксплуатации объектов GloraX — «Zabota». ■

РАССРОЧКА КАК СПОСОБ ЭКОНОМИИ

НЕСМОТРЯ НА БУМ ИПОТЕЧНЫХ ПРОДАЖ, ПРОГРАММЫ РАССРОЧЕК НА ПОКУПКУ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ У ДЕВЕЛОПЕРОВ СОХРАНЯЮТСЯ, И ПОКУПАТЕЛИ ДАЖЕ СТАЛИ ИМИ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЧАЩЕ. КИРИЛЛ КОСОВ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ПЕТЕРБУРГЕ ЕСТЬ ЗАСТРОЙЩИКИ, ГОТОВЫЕ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ РАССРОЧКУ СРОКОМ ДО ВОСЬМИ ЛЕТ

Эксперты говорят, что существуют разные виды рассрочек — краткосрочные и долгосрочные, процентные и беспроцентные. Их условия зависят не только от застройщика, но и от класса объекта. В частности, для сегмента масс-маркет рассрочки не так актуальны. Чаще к такому способу оплаты прибегают в более высоких сегментах.

«В отдельных случаях ипотека вполне может заменить рассрочку. В активный период льготной ипотеки программы рассрочек ушли на второй план. Но опять же, в случае с жильем класса „люкс“ и „бизнес“ рассрочка часто оставалась более востребованной, потому что для Санкт-Петербурга и Москвы лимит по льготной ипотеке составлял 12 млн рублей, и этого не всегда хватало»,— рассказывает Андрей Кириллов, представитель компании «Мегалит — Охта Групп».

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит, что рассрочка на квартиру дается только до момента сдачи дома, если объект уже введен в эксплуатацию,— от полугода до года, в зависимости от квартиры. «Не могу сказать, что рассрочка растет в цене, но если у человека достаточно большой взнос — 50–70%, она может быть беспроцентной, а при первоначальном минимальном взносе в 30% удорожание за счет рассрочки может составить 5–7%. Есть также рассрочка в сданных объектах на паркинги — от трех до шести лет. В настоящее время 10% от всех сделок совершаются на условиях рассрочки, пять лет назад этот показатель составлял 25%. Такие изменения связаны с тем, что существенно выросла доля покупок по ипотечным программам».

НЕСКОЛЬКО ВИДОВ

«Покупатели стали чаще использовать программы рассрочки. В июле доля квартир, приобретенных в рассрочку, составила почти 9% в общем объеме продаж. В то время как в предыдущем месяце этот показатель составлял менее 4%. В нашей компании действует несколько видов рассрочки, но наибольшей популярностью пользуется беспроцентная рассрочка на два года, а также рассрочка 20/80, которая, по сути, дает возможность отсрочки платежа на шесть месяцев»,— говорит директор по продажам группы «Аквилон» Егор Федоров.

Другие девелоперы еще более категоричны. «Рассрочки сегодня — один из ключевых инструментов продаж. Условия изменились кардинально. Если еще пять лет назад девелопер давал рассрочку в среднем под 1% в месяц, то сегодня, как правило, все программы у застройщиков беспроцентные, первый взнос — 10–20%»,— уверяет Игорь Карцев, генеральный директор «Максима Лайф Девелопмент».

Анастасия Иващенко, директор по продажам Hansa Group, добавляет: «На рынке мало встречается такой продукт, как процентная рассрочка. Чаще всего такие условия действуют при рассрочке, которая предоставляется после ввода объекта в эксплуатацию. В большей степени застройщики позиционируют рассрочки как беспроцентные, что не совсем так. Ведь при расчете покупки в рассрочку берется базовая стоимость квартиры, которая, в свою очередь, может быть выше цены при стопроцентной оплате на 5–20% (в зависимости от класса недвижимости и политики ценообразования застройщика). Так что это все равно — завуалированные проценты. В основном при расчете будущей стоимости в рассрочку девелоперы ориентируются на ставку депозита».

Николай Антонов, партнер, генеральный директор «МТЛ. Управление недвижимостью», говорит, что беспроцентные рассрочки застройщики предоставляют только на короткий срок — до полугода. «Как вы понимаете, число покупателей, которым удается генерировать каждый месяц достаточно крупные суммы, сейчас невелико. Такая рассрочка имеет смысл для тех, кто продает уже имеющуюся квартиру и ему нужны два-три месяца, чтобы ее реализовать. Во всех остальных случаях ипотека получается выгоднее рассрочки»,— говорит он.

«Есть, например, программа, где вносится первый взнос, затем прописываются ежемесячные равные платежи до конца строительства. А после окончания срока строительства на оставшуюся к уплате сумму оформляется ипотека. Такой вариант очень популярен у покупателей: можно взять квартиру сейчас, зафиксировать цену, не платить проценты банку, а затем уже на остаток брать ипотечный кредит, что более выгодно изначального кредита»,— говорит Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

«Но рассрочки предоставляют не все застройщики или не на всех объектах. Если проект популярен, у девелопера наполнены эскроу-счета, то ему нет смысла стимулировать продажи таким образом — он будет держать высокую цену»,— рассказывает Екатерина Запорожченко, коммерческий директор Docklands development.

Иван Мотохов, генеральный директор ГК «Атлант», обращает внимание, что на рынке появились в том числе программы под 0,5% годовых на первые полгода-год кредитования — их можно назвать ситуационной альтернативой рассрочке, для кого-то даже более комфортной за счет меньшего первоначального взноса.

Руководитель направления продаж и коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Максим Соболев говорит: «Условия рассрочки в проектах ЮИТ существенно не менялись: срок — 12 месяцев, стоимость — 10%. Минимальный первый взнос по рассрочке — 30%. При этом, если первый взнос составляет 50% и более, предоставляется скидка от суммы первого взноса в размере 10%».

НЕСТАНДАРТНЫЕ УСЛОВИЯ

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», рассказала, что сейчас по ряду объектов компании запущены нестандартные условия по беспроцентной рассрочке на ограниченный период времени. «Первый взнос при покупке квартиры по этой программе составляет 10%, еще 10% клиент платит через полгода, а остальные 80% суммы выплачиваются при выходе дома на высокую степень готовности. Такая программа дает низкий порог входа, дает клиенту время, например, реализовать имеющееся жилье на максимально рыночных условиях или за время рассрочки получить одобрение ипотеки. И остаток в 80% закрыть уже банковскими средствами».

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», рассказал, что в компании действуют различные программы рассрочки. Самая длительная — рассрочка сроком на восемь лет, также есть возможность приобрести квартиры в готовых домах с рассрочкой на четыре месяца по цене 100% оплаты. «Сейчас мы предлагаем интересную программу „20/20“, где 20% — это первоначальный взнос, и далее клиент вносит по 20 тыс. рублей в месяц, остаток — через 11 месяцев. Такая рассрочка удобна тем, кто приобретает новое жилье за счет продажи своей недвижимости либо планирует закрыть ее ипотекой в будущем (накапливает стаж, улучшает кредитную историю, ждет более выгодных ставок)».

Ирина Могилатова, генеральный директор агентства Tweed, говорит, что в элитном сегменте рассрочки, конечно, есть — сейчас, в отличие от прошлых лет, их дают практически все девелоперы. «Обычно они беспроцентные — на полгода минимум или на год. У каждого девелопера есть согласованные скидки, например от 2% до 5% (не путайте с акциями). Как правило, покупателю элитной недвижимости предоставляется выбор — либо скидка, либо рассрочка. Может быть также зависимость от величины сделки — например, если ее размер выше 100 млн рублей, рассрочка предоставляется, меньше — нет. Деньги сейчас стоят дорого, а все эти инструменты (рассрочка, ипотека), позволяют не убирать деньги из бизнеса или снимать с депозитов. Поэтому рассрочка сейчас очень популярна, люди стремятся воспользоваться этим инструментами при покупке недвижимости».

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Евростройо», подтверждает, что в элитном и премиум-сегменте рассрочки сегодня остаются популярным инструментом как альтернатива программам trade-in и отличаются разнообразием в зависимости от финансовой модели застройщика. «В нашей компании срок рассрочек на элитные квартиры в таких домах, как „Приоритет“ или „Три грации“, составляет от 3 до 12 месяцев, а рост стоимости в связи с плановым повышением цен по мере готовности объекта — от 2,5% до 5%. В премиум-классе рассрочки предоставляются до конца 2022 года. Например, на часть квартир в клубном доме „Идеалист“ на Малодетскосельском проспекте в Адмиралтейском районе действует беспроцентная рассрочка по схеме 20–30–50, когда покупатель вносит первый взнос в размере 20% от фиксированной стоимости, второй — до конца 2021 года и еще 50% — до 31 декабря 2022 года»,— сообщила она. ■

ПРЕМИУМ-КЛАСС БЕРЕТ НОВУЮ ВЫСОТУ В МОСКОВСКОМ РАЙОНЕ

ПЕТЕРБУРГ ПРОДОЛЖАЕТ ИСПЫТЫВАТЬ ДЕФИЦИТ ЖИЛЬЯ ВЫСОКОГО КЛАССА УЖЕ БОЛЕЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ В ГОРОДЕ ВСЕ ЖЕ ПОЯВЛЯЮТСЯ И, КАК ПРАВИЛО, СТАНОВЯТСЯ СОБЫТИЕМ НЕ ТОЛЬКО СРЕДИ ПОКУПАТЕЛЕЙ, НО И В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СООБЩЕСТВЕ. ТАТЬЯНА БУРДИЦКАЯ

ПРЕСС-СЛУЖБА ГК «ЛИДЕР ГРУПП»

ЖК «ДЕФАНС ПРЕМИУМ». ВИД С УЛИЦЫ ТИПАНОВА

Премиальной недвижимости на рынке Петербурга мало. Аналитики компании Knight Frank подсчитали, что по итогам первого полугодия 2021 года общая площадь представленных на первичном рынке элитных квартир составила 107 тыс. кв. м (815 квартир), за год показатель сократился на 12%.

«Свободное предложение сократилось до минимального за последние 11 лет значения»,— сообщается в отчете. Между тем, по мнению действительного члена Российской академии архитектуры и строительных наук (РААСН), главы архитектурного бюро «Студия 44» Никиты Явейна, востребованность в жилых проектах сегмента премиум увеличивается, и это уже устойчивая тенденция.

Отчасти дело в том, что среди покупателей квартир в элитных новостройках Петербурга растет число москвичей и состоятельных людей из других регионов — Калининграда, Ярославля, Томска, Перми и Тюмени. Впрочем, и сами петербуржцы все больше тяготеют к премиальному формату.

«2020 год запомнился нам как период, в котором был зафиксирован стремительный рост спроса и цен на рынке элитной жилой недвижимости. Следствием такой тенденции стало закономерное сокращение качественного предложения в первой половине 2021 года. Ожидаем, что дефицит предложения на рынке элитного нового жилья будет только увеличиваться»,— говорит директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St.Petersburg Алексей Аристов.

Однако следует отметить, что в историческом центре города свободных пятен, которые можно было бы использовать для элитной застройки, практически не осталось. Архитекторы полагают, что из-за нехватки земли следующим проектам премиум-класса, вероятно, придется отказывать себе как в масштабе, так и в начинке.

При этом сами покупатели стали уделять больше внимания не исторической ретроспективе, а прежде всего архитектурным особенностям, вопросам инженерии, качеству строительства, наличию вместительного подземного паркинга, большой внутренней территории, высоте потолков, а также уровню проработки проекта в целом.

Жилой комплекс «Дефанс», который инвестиционно-строительный холдинг «Лидер Групп» (является системообразующим предприятием РФ и входит в топ-5 девелоперов СЗФО) строит в Московском районе Петербурга на улице Типанова, считается примером как раз такого продукта. Разработкой проекта занималось архитектурное бюро «Студия 44».

«Нам было важно своим проектом напомнить о петербургской регулярности, классичности, строгости»,— говорит руководитель студии господин Явейн.

Надо сказать, что «Дефанс» удачно совмещает петербургскую неоклассическую традицию с московскими масштабами и вообще с мировыми трендами в области жилищного строительства. Дом отличается строгостью форм и утонченностью деталей, которые всегда характеризовали петербургскую архитектурную школу. Для отделки фасада здесь будет применяться натуральный камень. При этом эксперты также отмечают и передовую инженерную начинку, и современные приемы в организации общественного пространства.

«Отмечу характерные для петербургской неоклассики приемы: симметричные осевые построения, объединение нескольких этажей в горизонтальные ярусы с помощью колоннад, крытые галереи, ну и, конечно же, высокие арки»,— рассказал в беседе с „Ъ“ Никита Явейн. И добавил, что в этом проекте первую скрипку играет пространственность, развитие композиции вглубь и движение сквозь систему триумфальных арок.

В 2021 году уникальность проекта была признана и большим архитектурно-строительным сообществом. Так, «Дефанс» стал финалистом престижной премии Urban Awards, которая выявляет самые качественные жилые проекты с точки зрения технического оснащения, архитектуры, благоустройства, инфраструктуры и развития городской среды в целом.

И действительно, ведь таких домов-арок больше не встретить ни в России, ни в мире.

«Ни в Европе, ни у нас такого еще не было. Да, был Дефанс в Париже, но при схожести образа у него абсолютно иная функция — это офисно-административное здание. А у нас — первый жилой дом-арка»,— уверен знаменитый архитектор.

Любопытно, что «Дефанс» объединяет в себе сразу два жилых проекта — бизнес-класса и элитного жилья. Наиболее фешенебельные квартиры разместятся в огромных арках выше 17-го этажа на высоте более 50 м. Квартиры, конечно, будут видовыми, что подчеркнут соответствующие панорамные окна с внешним защитным остеклением. Для части этих квартир даже предусмотрены отдельные лифты.

Всего же два дома премиум-класса будут обслуживать 25 лифтов известного американского производителя Otis (еще 28 лифтов будут установлены в каре бизнес-класса, которое расположено в глубине участка). При этом квартиры над арками отделены от остального здания особенным, техническим этажом. Такая проектировка позволяет собственникам проводить любые перепланировки. Также в секции элитного жилья будет работать ресепшн.

Для строительства арок компания «Лидер Групп» решила задействовать необычную технику — немецкий гусеничный кран Liebherr LR-1600/2 грузоподъемностью 600 тонн и максимальной высотой подъема 187 м.

«Как правило, эта машина используется при строительстве крупных электростанций, мостов, заводов, портов и даже космодромов. С его помощью компания SpaceX Илона Маска выводит на стартовую площадку свои Starship»,— рассказали „Ъ“ в компании «Лидер Групп».

Не менее изобретательно девелопер подошел к обустройству внутренней территории. Закрытый и охраняемый двор жилого комплекса расположен на специальном стилобате на уровне третьего этажа. Это решение специально разработано для защиты жителей от городского шума и случайных прохожих.

В центре двора находится променад с галереей, деревьями и колоннадой, который образует весьма необычное арт-пространство. Внушительных размеров каскадный фонтан, отделанный натуральным гранитом, также будет служить украшением променада. Ширина фонтана более 8 м, длина около 21 м, а высота почти 6,5 м. Каскад оборудован светодиодными модулями с разными моделями поведения, также предусмотрены разнообразные сценарии световых шоу и оборудование для создания тумана.

Вверх от променада по широкой лестнице расположена внутренняя архитектурная группа с четырьмя самостоятельными зонами активности и отдыха. Здесь разместятся амфитеатр, где будут проходить культурные и развлекательные мероприятия, спортивная площадка с баскетбольной корзиной, футбольными воротами и разными снарядами, детская площадка со всевозможными лазанками, горкой и песочницей, а также отгороженная высокими деревьями зона для размеренного отдыха с местами для встреч и общения. Разработкой концепции благоустройства занималось известное агентство ландшафтной архитектуры и дизайна «Нескучный сад».

Из социальной инфраструктуры здесь предусмотрены новые детский сад и школа, трехэтажный спортивный комплекс с бассейном, поликлиника с передовым оборудованием, ну и, конечно, всевозможные развлекательные учреждения: рестораны, магазины, офисы, кафе, салоны красоты.

Общая площадь проекта составляет почти 235 тыс. кв. м. Жилые помещения в ЖК «Дефанс Премиум» начинаются от третьего этажа, на первых двух находится коммерция. Предусмотрен двухуровневый подземный паркинг со спуском в него на лифте и гостевые парковки. Срок сдачи намечен на 2025 год, однако общая строительная готовность уже перевалила за 50%. ■

ПЕТЕРБУРГ ОСТАЕТСЯ В ДЕСЯТКЕ ЛИДЕРОВ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ПЕРЕМЕСТИЛСЯ ВНИЗ НА ТРИ ПУНКТА В МИРОВОМ ИНДЕКСЕ РОСТА ЦЕН НА ЖИЛЬЕ, ЗАНЯВ ВОСЬМОЕ МЕСТО ПО ИТОГАМ II КВАРТАЛА 2021 ГОДА. ЕКАТЕРИНА ФЕДОРОВА

АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

СРЕДНИЙ ГОДОВОЙ РОСТ ЦЕН В 150 ПРОАНАЛИЗИРОВАННЫХ ГОРОДАХ СОСТАВИЛ 9,8%

По итогам второго квартала 2021 года лидерами рейтинга по росту цен на жилье Global Residential Cities Index стали канадский город Галифакс (+30,8%), турецкий Измир (+30,0%) и столица Южной Кореи Сеул (+30,0%). За квартал Москва поднялась еще на две строчки в мировом рейтинге, заняв пятое место с ростом цен на 28,8% (в первом квартале 2021 года — седьмая позиция, +22,4%). При этом год назад столица находилась только на 92-й строчке индекса (+2,4%). Санкт-Петербург по-прежнему входит в топ-10, переместившись за год с пятого (+16,2%) на восьмое место (+26,7%). Средний годовой рост цен в 150 проанализированных городах составил 9,8%. Увеличение показателя было зафиксировано в 139 городах.

В 38% (57 из 150 городов) отмечается двузначный рост цен на жилье. Средний годовой показатель составил 9,8%, что превышает общенациональные значения (в 55 странах и территориях средняя цена выросла на 9,2%).

По итогам второго квартала 2021 года самые быстрые темпы роста цен на жилье были зафиксированы в канадском Галифаксе — за год город поднялся с десятого (+11,8%) на первое место (+30,8%).

Турецкий Измир потерял лидерство в рейтинге, заняв вторую строчку (+30,0% во втором квартале 2020 года и 28,1% — во втором квартале 2021 года). В Сеуле цены на жилье также выросли на 30,0%, годом ранее город располагался на шестом месте (+15,2%).

Москва за год преодолела 87 строк рейтинга: позиция столицы скорректировалась с 92-го места во втором квартале 2020 года (+2,4%) на пятое в аналогичный период текущего года (+28,8%). В квартальной динамике разрыв показателей не так заметен: в первом квартале 2021 года город находился на седьмой строчке с ростом цен на 22,4%. Алексей Новиков, управляющий партнер Knight Frank Russia: «Во втором квартале 2021 года еще сохранялось влияние факторов 2020 года, тем не менее на рынке наметился ряд изменений. Если до недавнего времени существенную динамику цен как на первичном, так и на вторичном рынках компенсировали комфортные ипотечные ставки, то начавшийся весной период ужесточения денежно-кредитной политики должен несколько „охладить“ ситуацию. В большей степени это проявится в следующих периодах. Сейчас же принятые меры мотивировали активизацию ипотечных покупателей, которые хотели успеть приобрести жилье до еще большего повышения ставок. Под давлением роста цен на первичном рынке продавцы квартир „вторички“ также боятся продешевить».

Санкт-Петербург по-прежнему входит в топ-10 индекса GRCI, переместившись за год с пятого (+16,2%) на восьмое место (+26,7%). В первом квартале 2021 года город также занимал восьмую позицию (+22,1%). Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg: «Одним из ключевых факторов повышения стоимости жилья стало удорожание себестоимости строительства на фоне пандемии, случившееся в связи с ростом цен на строительные материалы, нарушением графика их поставок, а также частичным оттоком рабочей силы со стройплощадок (в основном за счет отъезда мигрантов из ближнего зарубежья). Дополнительным фактором, отразившимся на росте показателя, стало увеличение доступности ипотечного кредитования благодаря введению в действие государственной программы по субсидированию ипотечной ставки и расширению целевой аудитории потенциальных ипотечных заемщиков. В краткосрочной перспективе мы ожидаем стабилизации ценовой динамики — до конца 2021 года она может составить не более 3–5% в квартал».

Кризис китайского застройщика Evergrande прервал динамичный рост цен на китайском рынке жилья. Несмотря на то что последствия данной ситуации стали очевидны только в третьем квартале, замедление уже было заметным как относительно цен, так и спроса. К примеру, при сравнении 15 ключевых городов в материковом Китае и США отчетливо видны различия в показателях: в среднем рост цен составил +5,6% за год против +19,6%.

Для развитых экономик особенно актуальным становится вопрос охлаждения рынков. Спрос начнет снижаться по мере уменьшения накопленных в результате пандемии сбережений и ужесточения денежно-кредитной политики. Сейчас Норвегия является первой страной G10, которая повысила ставки, за ней в краткосрочной и среднесрочной перспективе последуют Новая Зеландия, США и Великобритания. Другие страны предпринимают и более радикальные шаги по сдерживанию цен. Следуя примеру Новой Зеландии, премьер-министр Канады Джастин Трюдо пообещал ввести двухлетний запрет на сделки для иностранных покупателей. В связи с предпринимаемыми мерами рейтинг Global Residential Cities Index в годовой или даже полугодовой перспективе будет выглядеть иначе.

Марина Шалаева, региональный директор департамента зарубежной недвижимости и частных инвестиций Knight Frank Russia: «Для состоятельных россиян наибольший интерес с точки зрения приобретения жилья представляют преимущественно европейские направления, на данный момент топ-5 выглядит следующим образом: Португалия, Греция, Кипр, Великобритания и страны Карибского бассейна. Ультрахайнеты активно вылетают на просмотры в страны с открытыми границами — на Кипр, в Грецию. Недвижимость приобретают для проживания, получения ВНЖ и гражданства, а также в инвестиционных целях. В свою очередь, на закрытых рынках продолжает формироваться отложенный спрос — сделки могут совершаться и онлайн, но для российских ультрахайнетов в приоритете классический формат офлайн-просмотров». ■

ОФИСЫ ПРОДОЛЖАЮТ РОСТ

ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2021 ГОДА ОБЪЕМ ЧИСТОГО ПОГЛОЩЕНИЯ НА ОФИСНОМ РЫНКЕ ПРЕВЫСИЛ РЕЗУЛЬТАТЫ ВСЕГО 2020 ГОДА И СОСТАВИЛ 112 ТЫС. КВ. М ПРОТИВ 110 ТЫС. КВ. М ЗА 2020 ГОД. ЕСЛИ В НАЧАЛЕ 2021 ГОДА ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ ПОГЛОЩЕНИЯ ПРИШЕЛСЯ НА БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ, ПОСТРОЕННЫЕ ДЛЯ СОБСТВЕННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, ТО ВО ВТОРОМ И ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛАХ АКТИВНОСТЬ В ОФИСНОМ СЕГМЕНТЕ НОСИЛА РЫНОЧНЫЙ ХАРАКТЕР. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит Colliers. Лидером в структуре спроса по итогам трех кварталов стал сегмент ИТиТ, сформировавший 30% от объема сделок с начала этого года. На втором месте оказался сегмент «Профессиональные услуги» (16%), на третьем месте — торговые компании (10%). Подразделения ПАО «Газпром», традиционно лидирующие по объему спроса, пока остаются менее активными на рынке аренды, концентрируясь на реализации собственных офисных проектов.

В период с июля по сентябрь 2021 года уровень вакантности продемонстрировал незначительное повышение на 0,3 п. п. и достиг 6,6%, что связано с выходом на рынок новых, пока еще не заполненных спекулятивных проектов. При этом доля свободных площадей в классе А не изменилась, оставшись на уровне 5,8%, а в классе В увеличилась с 6,6% до 7,1% за счет пополнения объема предложения.

Ставки аренды в третьем квартале показали разнонаправленную тенденцию. В классе В ставки показали небольшое снижение, обусловленное изменением экспозиции на рынке: более качественные лоты ушли с рынка, что привело к снижению средневзвешенной ставки до 1091 руб./кв. м/месяц (без НДС). В то же время ставки аренды в классе А выросли на 4% — до 1780 руб./кв. м (без НДС). На фоне низкого уровня вакантности (6,6% в среднем по рынку) и малого числа доступных крупных офисных блоков собственники готовы увеличивать ставки на наиболее ликвидные помещения. На фоне высокого интереса со стороны арендаторов девелоперы продолжают выводить на рынок новые объекты. Так, с начала 2021 года объем ввода достиг 119,2 тыс. кв. м, из них 80,8 тыс. кв. м — спекулятивные бизнес-центры, предлагаемые в аренду на рынке. Ключевые бизнес-центры, введенные в эксплуатацию в третьем квартале,— БЦ «Собрание» (арендопригодная площадь — 14 тыс. кв. м), БЦ «Премьер» (5822 кв. м) и «Феррум I» (7156 кв. м) в составе делового квартала «Полюстрово». Общий объем предложения качественных офисов в Санкт-Петербурге по итогам трех кварталов составляет 3,795 млн кв. м.

«Несмотря на активный выход новых проектов, спрос на крупные офисные блоки не может быть реализован из-за недостатка подходящего предложения. Качество зданий и отделки снова становится одним из основных параметров при выборе офиса. Арендаторы до 500 кв. м предпочитают помещения с отделкой (желательно с элементами дизайна), в то время как более крупные компании предпочитают помещения без отделки с предоставлением льготы в размере стоимости предлагаемого базового пакета отделки»,— комментирует Виктория Горячева, заместитель директора департамента услуг для арендаторов и офисной недвижимости Colliers. ■

ЗАГОРОД ПОДВОДИТ ИТОГИ СЕЗОНА

ПО ИТОГАМ ЛЕТА 2021 ГОДА ЦЕНЫ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫРОСЛИ НА 5% В СРЕДНЕМ ПО СТРАНЕ. НО В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ РОСТ БЫЛ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫШЕ. ДЕНИС КОЖИН

Рост цен на рынке загородной недвижимости продолжается. По расчетам «Циан», средняя стоимость дома в продаже в целом по РФ составляла в конце августа 7,08 млн рублей против 6,71 млн рублей в начале лета (+5%) и 5,99 млн рублей год назад (+18%). Причины роста цен — в сохраняющемся повышенном спросе, сокращении объема предложения, изменении его структуры (самые дешевые компактные дома распроданы еще в 2020 году, в продаже осталось больше вариантов с большой площадью).

С прошлого лета цены на дома максимально увеличились в Южном ФО (+27%), Центральном ФО (+24%) и Северо-Западном ФО (+23%). В каждом федеральном округе можно выделить лидеров по росту. В Южном ФО увеличение цен обеспечивается в первую очередь Краснодарским краем (рекордные +54%), а также Севастополем (+37%). Причиной является увеличение спроса со стороны «удаленщиков» и тех, кто до пандемии проводил лето в теплых странах, а в условиях полузакрытых границ потерял такую возможность: предложения в регионах с комфортным климатом выглядят весьма привлекательными. Дома приобретаются как для постоянного проживания, так и для поездок на лето. В Центральном и Северо-Западном ФО цены особенно сильно растут в столичных регионах: в Москве (+41%), Московской и Ленинградской областях (по +39%), Санкт-Петербурге (+24%), что свидетельствует об изменении структуры предложения и вымывании наиболее доступных вариантов с меньшей площадью (здесь площадь дома за год увеличилась в среднем на 5%). В Северо-Западном ФО в лидерах по росту также Калининградская область (+39%), которая — как и Краснодарский край, и Севастополь — рассматривается как курорт (там лето не теплее, чем в большинстве регионов страны, но зато почти гарантирована безморозная зима). Аналогичная ситуация — в Ставропольском крае (+33%), где особой популярностью пользуется регион Кавказских Минеральных Вод, и в Алтайском крае (+24%). В итоге наибольший рост цен за год — в столичных и курортных регионах.

За лето 2021 года стоимость загородных домов увеличилась на 5%. Лидеры по росту практически те же: в Центральном ФО цены поднялись на 9%, в Южном — на 7%, в Северо-Западном — на 5%. Среди регионов максимальное увеличение в Московской области (+19%), Ленинградской области (+12%), Москве (+11%), Краснодарском крае (+10%). В двух регионах цены немного сократились — это Свердловская область (–3%) и Ульяновская область (–5%). Еще в трех регионах стагнация — это Республика Коми, Пермский край и Новосибирская область. Такая динамика связана с уменьшением средней площади домов в продаже (особенно сильно в Свердловской области — на 15%).

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ОТЛИЧИЕ ОТ ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (ПЕРВИЧНОГО РЫНКА) ЗАГОРОДНЫЙ СЕГМЕНТ РАСТЕТ В ЦЕНЕ БОЛЕЕ СКРОМНЫМИ ТЕМПАМИ

БЕЗ ИПОТЕКИ В отличие от городской недвижимости (первичного рынка) загородный сегмент растет в цене более скромными темпами. В течение последнего года на новостройки действовала льготная ипотека, которая разгоняла спрос, а значит, и цены. На вторичный и загородный рынки она не распространялась, поэтому темпы увеличения стоимости здесь были ниже.

За год и дома, и квартиры на вторичном рынке, по данным «Циан», подорожали на 18%. Рост стоимости на загородном рынке был даже на 0,3 п. п. выше, чем на «вторичке». Максимальные различия в Москве (дома подорожали на 24 п. п. сильнее), в Ставропольском крае (на 20 п. п.), Московской и Ленинградской областях (на 15 п. п.), а также в Республике Алтай и Крыму (на 10 и 9 п. п. соответственно). Это регионы с высоким спросом на загородную недвижимость (столичные и курортные) и одними из самых высоких темпов роста ее стоимости. Наоборот, квартиры на вторичном рынке дорожали быстрее в Карелии (на 28 п. п.), Брянской области и Бурятии (на 21 п. п.), Омской области и Забайкальском крае (на 20 п. п.).

За три летних месяца дома подорожали на 5%, в то время как квартиры на вторичном рынке — лишь на 2%. В течение года основной прирост стоимости на вторичном рынке наблюдался осенью: квартиры дорожали вслед за новостройками на фоне низких ставок по ипотеке. В последние месяцы (почти все первое полугодие 2021 года и летом) на «вторичке» наблюдалась ценовая стагнация: стимула для стремительного роста не было, цены и так находились на очень высоком уровне. К тому же в летний период спрос на загородном рынке традиционно высок, в то время как на рынке городской недвижимости активность снижается. Только в 19 регионах за лето стоимость квартир на вторичном рынке увеличились сильнее, чем домов. В основном это регионы с невысоким спросом на такую недвижимость, а также те, где цены на загородном рынке сокращались или стагнировали из-за изменения структуры предложения (например, сокращение средней площади домов в продаже в Ульяновской области). Регионы, где дома за лето подорожали намного сильнее, чем квартиры, все те же — Московский регион, Ленинградская область, Республика Алтай.

СТИМУЛ К ПОКУПКЕ Прошло больше года с начала пандемии коронавируса, которая стала катализатором роста востребованности собственного жилья за городом. Интерес к покупке загородной недвижимости в России держится на высоком уровне. На фоне ажиотажного спроса лета прошлого года число просмотров объявлений на сайте cian.ru немного сократилось (–10%), но по сравнению с допандемийным уровнем интерес намного выше (в 1,5 раза больше, чем летом 2019 года).

В большей степени увеличение спроса зафиксировано для земельных участков (в 1,6 раза по сравнению с летом 2019 года). Причина в доступности таких объектов — многие приобретают их на будущее с целью строительства дома, когда на это будут ресурсы. Но даже при наличии финансов на «дом под ключ» покупатели часто выбирают именно участки, поскольку не могут найти подходящие варианты готовых домов (наиболее интересные ликвидные лоты были разобраны еще в 2020 году). С весны 2021 года стимулом к покупке участка стало распространение на приобретение таких лотов льготной семейной ипотеки. Далее по уровню прироста потенциального спроса (числа просмотров объявлений) — дома и дачи (в 1,5 раза). Интерес к таунхаусам увеличился лишь на 14%.

Пик спроса в течение лета пришелся на июнь: потенциальные покупатели стремились решить вопрос в начале теплого сезона. В августе интерес к приобретению загородной недвижимости и земельных участков на 11% ниже, чем в июне. Весной 2021 года спрос был немного выше, чем летом (на ~5%), что связано с желанием уже в текущем году провести теплые месяцы в собственном доме.

«ПОД КЛЮЧ» Наибольшей популярностью на рынке пользуются готовые дома и дачи — на них приходится 77% всех просмотров. Еще 20% интересуются земельными участками и 3% — таунхаусами. За три летних месяца это соотношение практически не изменилось, однако аналитики «Циан» отмечают увеличение интереса населения к земельным участкам в годовом выражении. Во-первых, за год на рынке были распроданы наиболее ликвидные варианты готовых домов, во-вторых, с апреля 2021 года действует льготная семейная ипотека на строительство дома и на покупку участков. Совокупность этих факторов подталкивает население к строительству загородного жилья, а значит, и к приобретению земли под него. Год назад спрос на участки в процентном отношении был ниже — 18%, на жилье «под ключ» приходилось 79%.

В структуре предложения в конце лета 2021 года дома занимают только 57%, значительная доля принадлежит земельным участкам — 41%, на таунхаусы приходится 2%. И за летние месяцы, и за год соотношение не изменилось. Объем предложения в продаже при этом сократился по всем категориям. В целом он на 5% меньше, чем летом 2020 года: пандемия оживила интерес населения к жизни за городом, многие задумались о необходимости покупки или строительства собственного дома, а сохранение удаленной работы и распространение льготной семейной ипотеки на ИЖС и покупку участка только способствовали данному тренду. В итоге многие доступные варианты были раскуплены и объем предложения в продаже сократился. Тем не менее в течение года рынок пополнялся все новым предложением: воспользовавшись ажиотажным спросом, собственники решили продать свои объекты. Поэтому объем за год просел не так сильно. Для сравнения: лишь за три месяца лета 2021 года число лотов в продаже сократилось на те же 5%. Особенно сильно уменьшилось количество земельных участков — на 6,2% (в течение года наибольшее снижение было по готовым домам) за счет действия льготной семейной ипотеки. ■

ИСЦЕЛЕНИЕ ОТ ВИРУСА

РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ ПРЕОДОЛЕЛ ПОСЛЕДСТВИЯ ПАНДЕМИИ И ПРОДОЛЖАЕТ РОСТ. ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ЧЕРЕЗ ГОД ЧИСЛО ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ ЮНИТОВ МОЖЕТ СРАВНЯТЬСЯ С НОМЕРНЫМ ФОНДОМ ОТЕЛЕЙ ТРИ-ЧЕТЫРЕ ЗВЕЗДЫ. ЕДИНСТВЕННОЕ, ЧТО ПОКА СДЕРЖИВАЕТ РАЗВИТИЕ,— ОЖИДАНИЕ ИТОГОВОГО РЕШЕНИЯ ПО СТАТУСУ АПАРТАМЕНТОВ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

По данным аналитиков комплекса апарт-отелей Valo, предложение апартаментов в Петербурге (без учета реконструированных апарт-отелей) на конец третьего квартала 2021 года по сравнению с третьим кварталом 2020-го снизилось на 40% по площади и на 53% по количеству номеров в продаже. За девять месяцев 2021 года на рынок выведены 65 821 кв. м, что в 2,3 раза больше, чем годом ранее (28 709 кв. м) и в четыре раза меньше, чем за три квартала 2019-го (263 012 кв. м). За девять месяцев 2021 года начались продажи в четырех новых апарт-комплексах, а также в 11 проектах реконструкции. Объем строящихся апартаментов на конец сентября составил 455 тыс. кв. м. На конец третьего квартала 2020 года этот показатель был выше примерно на 10%.

По данным ООО «Пулково Скай», до конца текущего года ожидается ввод 14 апарт-комплексов (5300 юнитов, 176 000 кв. м), из них 70% приходится на сервисные апартаменты.

По словам Андрея Косарева, генерального директора Colliers в Санкт-Петербурге, пандемия уже не оказывает влияния на рынок. Его развитие сдерживается общей экономической нестабильностью, а также неопределенностью будущего законодательного статуса апартаментов. Эти факторы снижают девелоперскую активность. В итоге доступное предложение сокращается, ликвидных лотов становится меньше, а стоимость апартаментов увеличивается из-за возросшего спроса.

По данным Colliers в Санкт-Петербурге, в сравнении с аналогичным периодом 2020 года объем проданных апартаментов в первом полугодии 2021-го увеличился почти в два раза (2,7 тыс. лотов, или 80 тыс. кв. м), что, с одной стороны, связано с низкой базой начала 2020 года, с другой — с активизацией инвесторов.

«Начиная с лета, на рынке происходит серьезное вымывание ликвидных лотов на многих проектах апартаментов, что связано с сокращающимся предложением в жилом сегменте. Инвесторам стало сложнее выбирать объекты для вложений, и спрос перекинулся на апартаменты как наиболее привлекательный продукт»,— считает Сергей Ногай, генеральный директор ООО «Пулково Скай».

Вместе с этим наблюдается и активный рост цены квадратного метра. В конце первого полугодия 2021 года его средняя стоимость превысила 200 тыс. рублей, что на 26% выше показателя июля 2020 года. Средний бюджет покупки составляет около 4,5 млн рублей.

При этом Марина Сторожева, директор по продажам и управлению комплекса апарт-отелей Valo, отмечает, что рост цен на сервисные апартаменты за год (с сентября 2021-го по сентябрь 2020-го) составил примерно 40–70% в зависимости от конкретного объекта.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

К 2023 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ ЧИСЛО ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ СОСТАВИТ 24 ТЫС. ЮНИТОВ, ЧТО СОПОСТАВИМО СО ВСЕМ КАЧЕСТВЕННЫМ НОМЕРНЫМ ФОНДОМ ОТЕЛЕЙ ТРИ-ЧЕТЫРЕ ЗВЕЗДЫ В ГОРОДЕ

Девелоперы связывают рост цены не только с устойчивым спросом на апартаменты, но и с ростом себестоимости строительства за счет перехода на проектное финансирование, удорожания стоимости строительных материалов, логистической составляющей в цене импортного оборудования и пр. Как поясняет Марина Павлюкевич, генеральный директор PLG, по некоторым позициям, в частности комплектующим инженерных систем, рост составил более 40% и продолжается до сих пор.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ Несмотря на то, что ограничения на международный туризм, введенные во время пандемии, частично сняты, в первые девять месяцев 2021 года участники рынка отмечают отсутствие иностранных туристов. По словам Антона Агапова, директора по развитию сети апарт-отелей YE'S, это отразилось на снижении доли посуточной аренды в апарт-комплексах — от 5% до 10% в зависимости от месяца. Ситуацию нивелирует возросший поток внутреннего туризма: средняя загрузка апарт-отелей сохранялась на уровне 95%, в периоды высокого спроса (июнь — июль) — 100%.

Среди других тенденций на рынке эксперты выделяют сокращение рынка несервисных апартаментов. «Это обусловлено как планируемыми законодательными изменениями, так и особенностями спроса. По итогам первого полугодия 2021 года доля сервисных апартаментов в структуре предложения увеличилась до максимальных за историю рынка показателей — 89%»,— поясняет Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg.

В 2021 году также наблюдается тенденция вывода на рынок проектов апарт-комплексов в уже высокой стадии готовности. «Мы видим, что меняется стратегия девелоперов: не все комплексы выводятся в продажу на стадии котлована. При наличии проектного финансирования нет смысла гнаться за покупателем, можно открыть продажи на более высокой стадии готовности и заработать больше»,— отмечает Николай Антонов, партнер, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью».

При этом предложение становится более компактным и продуманным с точки зрения концепции. «За последние годы отмечается тенденция к компактности квартирографии объектов сервисных апартаментов. Основное предложение сконцентрировано в формате студий — в среднем 81% от общего количества юнитов в квартирографии»,— отмечает Светлана Московченко. Причем оптимизируется не только площадь апартаментов, но и размеры жилых комплексов.

«Покупатель тоже лучше понимает, чего хочет. В 85–90% случаев апартаменты приобретаются именно как актив, который призван обеспечить будущее инвестора. И только 10–15% покупателей планируют жить в апартаментах сами. Раньше соотношение было 60:40»,— добавляет Николай Антонов.

Марина Сторожева отмечает, что в тренде в 2021 году многофункциональные и многоформатные апарт-комплексы. Заметна тенденция по выходу на рынок большого количества проектов по реконструкции старых зданий под апарт-отели с небольшим номерным фондом — обычно в центральных локациях. Тенденция роста спроса — на загородные проекты недвижимости, включая апарт-отели. Продолжается тенденция к более реалистичным обещаниям УК по программам доходности в апарт-отелях (8–10% — средняя обещанная доходность в 2021 году, в отличие от заявленных 17–20% в предыдущие периоды).

В качестве определенных проблем аналитики Valo выделяют рост порога входа в проект. Если год назад, по данным Colliers в Санкт-Петербурге, минимальный порог был на уровне 1,8 млн рублей, то сейчас он составляет около 2,2 млн рублей.

НОВЫЙ БАРЬЕР Также Марина Сторожева отмечает, что значительный рост цен на апартаменты может стать барьером для части покупателей, которые выбирают проект, ориентируясь на высокую доходность. Рост стоимости квадратного метра способствует некоему снижению доходности актива. Кроме того, в черте города есть проблема с земельными участками под строительство апарт-комплексов. А отсутствие итогового решения по статусу апартаментов тормозит выдачу разрешений на строительство по большинству проектов.

По последней информации Госдума планировала принять закон до конца текущего года, однако произойдет это или нет, сейчас прогнозировать достаточно сложно. «Рынок очень ждет данного закона в этом году, но представляется, что первоочередными задачами нового состава Госдумы будут адаптация и решение вопросов с отраслями, которые пострадали от пандемии сильнее, чем строительный сектор. Поэтому объективно все-таки стоит ждать завершения этой истории в следующем году, предположительно в первом квартале»,— считает Алексей Кричевский, эксперт рынка недвижимости Академии управления финансами и инвестициями.

Что касается прогнозов на будущий год, то, по мнению экспертов, рынок апартаментов далек от насыщения. Наблюдается высокий интерес к этому сегменту как со стороны инвесторов, так и со стороны гостей. По оценкам Антона Агапова, к 2023 году в Петербурге число введенных в эксплуатацию сервисных апартаментов составит 24 тыс. юнитов, что сопоставимо со всем качественным номерным фондом отелей три-четыре звезды в городе. Также сегмент будет активно наращивать долю присутствия в регионах РФ, а также странах ближнего зарубежья.

«Активно продолжит развитие сегмент небольших отелей в центральных локациях в реконструированных домах, а также сегмент сервисных апартаментов, который в настоящее время превалирует на рынке. Развитие получит загородный сегмент апарт-комплексов для проживания и отдыха как альтернатива даче, загородному дому со всей необходимой внутренней инфраструктурой в привлекательной локации. Цены на апартаменты продолжат расти в следующем году. Среди прочего на это окажет влияние и дефицит предложения, который, скорее всего, еще будет наблюдаться на рынке Петербурга в первом полугодии 2022 года»,— заключает Марина Сторожева, директор по продажам и управлению комплекса апарт-отелей Valo. ■

ИПОТЕЧНОЕ ОХЛАЖДЕНИЕ

ИЗМЕНЕНИЕ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ВМЕСТЕ С РОСТОМ ЦЕН ПРИВЕЛИ К СНИЖЕНИЮ СПРОСА НА НОВОСТРОЙКИ СРЕДИ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ. ДОЛЯ КРЕДИТОВ, ВЫДАННЫХ НА ПОКУПКУ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ, ОБНОВИЛА ПЯТИЛЕТНИЙ МИНИМУМ. В 75% РЕГИОНОВ СРЕДНЯЯ СУММА КРЕДИТА СНИЗИЛАСЬ НА ФОНЕ ПЕРЕСМОТРА ЛИМИТА ПО ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКЕ ДО 3 МЛН РУБЛЕЙ. КОЛИЧЕСТВО РЕГИОНОВ, ГДЕ СУММА КРЕДИТА ОКАЗАЛАСЬ НИЖЕ ЭТОЙ СУММЫ, УВЕЛИЧИЛОСЬ В ДВА РАЗА. КИРИЛЛ ОРЛОВ

По данным «Циан», спрос на рынке ипотечного жилищного кредитования смещается в сегмент готового жилья. В июле и августе 2021 года доля ипотек, выданных на приобретение строящегося жилья, снизилась до абсолютного минимума — в июле только 19% ипотек получены на новостройки, в августе — 22%. Это минимальные значения за последние пять лет. Для сравнения: в 2016 году на новостройки выдавалось 36% ипотек, 2017 году — 29%, 2018 году — 25%, 2019 году — 26%, 2020 году — 27%, первом полугодии 2021 года — 26%.

Максимальная доля ипотек на новостройки фиксировалась в феврале 2016 года (50%). На тот момент это был последний месяц действия льготной ипотеки (запущенной еще в 2015 году), россияне стремились успеть взять кредит с субсидией. В феврале 2016 года половина ипотек (50%) была выдана на первичном рынке. После власти приняли решение о пролонгации льготной ипотеки до конца 2016 года, что сделало спрос более равномерным. В декабре 2016 года доля ипотек на первичном рынке составила уже 36%, хотя это и был последний месяц субсидии.

В 2021 году в июне также наблюдалось смещение спроса в пользу новостроек: 30% всех кредитов были выданы на «первичке», это выше, чем в мае, на 5 процентных пунктов (п. п.) Впрочем, летом 2020 года доля ипотек, приходящихся на первичный рынок, была выше: 31–32%. Таким образом, после сокращения лимита кредитования интерес к новостройкам от ипотечных заемщиков резко снизился. В 60% городов с населением от 100 тыс. человек цена квадратного метра новостройки уже выше, чем на вторичном рынке. Логично, что покупатели чаще выбирают сегмент готового жилья.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПО ОБЪЕМУ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НЕ ОБНОВИЛ СВОЙ МИНИМУМ, ИЗ-ЗА РОСТА ЦЕН НА НОВОСТРОЙКИ ЗАНИМАТЬ ПРИХОДИТСЯ БОЛЬШЕ

СНИЗИТЬ ВЫДАЧУ Эксперты «Циан» отмечают, что по объему выданных кредитов первичный рынок не обновил свой минимум, из-за роста цен на новостройки занимать приходится больше. В июле 2021 года четверть всех выданных кредитных средств в рублях были направлены на покупку новостроек. Такая же доля (25%) была и в апреле 2020 года (перед стартом льготной ипотеки), а также в декабре 2018 года.

В августе 2021 года доля кредитных средств, полученных на «первичке», по объему составила 29%. Примерно такие же показатели наблюдались на протяжении всего 2018 года. Однако на тот момент средняя сумма, выдаваемая на новостройку по РФ, была на полмиллиона рублей меньше. Снижение лимита по льготной ипотеке до 3 млн рублей привело к уменьшению средней суммы займа при покупке новостроек. В целом по РФ средняя сумма займа на первичном рынке составила в августе 2021 года 3,90 млн рублей, что на 3,8% ниже, чем в июне 2021 года, когда действовал еще прежний лимит по ипотеке. В июле 2021 года показатель был еще ниже — на уровне 3,87 млн рублей.

Снижение средней суммы ипотеки произошло в 73% субъектов РФ: в 62 из 85. Снижение среднего чека произошло по всем федеральным округам, наибольшее в Северо-Кавказском ФО (–13%) — на полмиллиона рублей, Уральском ФО (–6,9%) и Приволжском ФО (–6,8%), кредит стал меньше на четверть миллиона (220–230 тыс.). В процентном выражении самое большое снижение отмечено для Калужской области (–33%), Севастополя (–20,4%) и Дагестана (–28,1%). В рублевом выражении максимальное падение средней суммы кредита — в Дагестане (1,7 млн), Калужской области (1,33 млн) и Ингушетии (1 млн).

«Циан» отмечает, что после сокращения лимита кредитования в Приволжском ФО средний чек по выданной ипотеке оказался ниже 3 млн, то есть средний кредит на новостройки подходит под новые условия субсидирования. Приволжский ФО — единственный из всех округов, в котором в кредит берут до 3 млн (2,98 млн), по остальным ФО лимит превышен.

В разрезе отдельных субъектов отмечен практически двукратный рост числа регионов, где средний размер кредита ниже 3 млн рублей. В июне 2021 года, когда лимит был 6–12 млн рублей, в среднем не более 3 млн рублей брали в кредит жители 15 субъектов РФ (17%). В августе 2021 года с трехмиллионным лимитом уже 27 регионов (32%). В Дальневосточном, Уральском и Северо-Кавказском ФО нет регионов, в которых кредит снизился ниже 3 млн после пересмотра лимита. В Сибирском ФО это Алтай (средняя сумма кредита снизилась за два месяца с 3,81 млн до 3 млн рублей). В Южном ФО — это Крым (с 3,06 млн до 2,86 млн). В Северо-Западном ФО — Калининградская область (с 3,06 млн до 2,86 млн). В Центральном ФО это уже четыре региона: Калужская, Костромская, Смоленская и Ярославская области. Однако наибольшее число субъектов со сниженным лимитом теперь можно найти в Приволжском ФО, их пять: Башкортостан, Мордовия, Чувашия, Кировская и Ульяновская области.

Таким образом, россияне вынуждены учитывать максимально возможную сумму кредита по льготной ипотеке — выбор новостроек стал меньше.

Снижение лимита по льготной ипотеке привело к резкому падению сделок именно на первичном рынке. Относительно июня 2021 года в августе 2021 года снизилось на 38% в целом по РФ, тогда как на вторичном рынке за тот же период падение оказалось меньше — всего на 6%. Текущие продажи новостроек сейчас находятся практически на уровне 2019 года, тогда в среднем ежемесячно выдавалось 28,8 тыс. ипотек (в августе 2021 года — 32,6 тыс.) На вторичном рынке спрос на ипотеку выше допандемийного. Число сделок в августе оказалось на 6% меньше, чем в июне.

Только для четырех субъектов РФ относительно июня 2021 года в августе 2021 года число ипотек на «первичке» выросло. В Калужской области прирост составил 31% (с 0,33 тыс. до 0,44 тыс. ипотек). Положительная динамика также в Ненецком АО, Ингушетии и Чечне, однако в каждом из регионов прошло менее 30 сделок.

СПЕШКА ВАЖНА «Циан» рассчитал средний ежемесячный платеж и общую переплату, исходя из суммы займа, среднего срока кредита и процентной ставки. Даже несмотря на снижение среднего размера ипотечного займа, переплата по ипотеке для среднего россиянина, взявшего ипотеку в августе 2021 года, окажется на 14% больше, чем для тех, кто взял кредит в июне. Ежемесячный платеж увеличится на 4%. Впрочем, это не столь большая разница.

В годовой динамике переплата сейчас выше на 60%, или 1,19 млн рублей, а ежемесячный платеж — на 23%. В августе 2020 года средняя переплата составила бы 1,99 млн, тогда как сегодняшний заемщик переплатит существенно больше: почти 3,2 млн рублей.

Даже относительно августа 2019 года, когда кредиты брали на стандартных условиях (под 9,35%), текущая переплата по кредиту окажется выше на 9%, как и ежемесячный платеж (+9%).

Таким образом, ставки по ипотеке увеличиваются, и даже на фоне снижения среднего займа по большинству локаций общая переплата сейчас выше, чем до льготной ипотеки. Впрочем, еще год назад, в августе 2020 года, заемщики, оформившие ипотеку, оказываются в выигрыше — переплата по их кредиту ниже, чем по кредитам, оформленным до пандемии, в 2018–2019 гг.

«Снижение среднего займа — единственный вариант воспользоваться льготной ипотекой,— комментирует Алексей Попов, руководитель аналитического центра «Циан».— Однако из-за роста цен уменьшение суммы кредита ниже 3 млн уже не позволяет рассчитывать на необходимую площадь, в итоге заемщики все чаще рассматривают именно вторичный рынок. Средняя стоимость одного квадратного метра в городах-миллионниках на готовое жилье составляет сейчас 91,9 тыс. рублей. Это на 15% ниже, чем на первичном рынке в тех же городах (107,9 тыс.). Поэтому вполне ожидаемо смещение спроса в сегмент уже готовых объектов». ■

СРЕДНЯЯ ПЕРЕПЛАТА ПО ИПОТЕКЕ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ

	3 ГОДА НАЗАД	2 ГОДА НАЗАД	СТАРТ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ	1 ГОД НАЗАД	ИЮНЬ 2021, ПРЕЖНИЕ УСЛОВИЯ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ	АВГУСТ 2021, НОВЫЕ УСЛОВИЯ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ
	АВГУСТ 2018	АВГУСТ 2019	АПЕЛЬ 2020	АВГУСТ 2020	ИЮНЬ 2021	АВГУСТ 2021
СРЕДНИЙ РАЗМЕР КРЕДИТА, МЛН РУБ.	2,4	2,7	2,78	3,1	4,06	3,9
СРЕДНИЙ СРОК КРЕДИТА, МЕСЯЦЕВ	195	218	223	222	253	251
СТАВКА ПО ВЫДАННЫМ КРЕДИТАМ, %	9,05	9,35	6,95	5,88	5,48	6,39
ПЛАТЕЖ В МЕСЯЦ, ТЫС. РУБ.	23,5	25,8	22,2	22,9	27,1	28,2
ПЕРЕПЛАТА, МЛН РУБ.	2,19	2,92	2,18	1,99	2,8	3,18

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ЦИАН»

КВАРТАЛ СКЛАДСКИХ РЕКОРДОВ

РОСТ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА И ДЕФИЦИТ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ НА СКЛАДСКОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРИВЕЛИ К СТРЕМИТЕЛЬНОМУ УВЕЛИЧЕНИЮ АРЕНДНЫХ СТАВОК. МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРИРОСТ БЫЛ ЗАФИКСИРОВАН В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2021 ГОДА. МАКСИМ КАВЕРИН

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВСЕГО ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СКЛАДОВ В ПЕТЕРБУРГЕ ПОПОЛНИЛСЯ 138 ТЫС. КВ. М КАЧЕСТВЕННЫХ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ, ЧТО НА 29% ПРЕВЫШАЕТ ПОКАЗАТЕЛЬ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2020 ГОДА

Такие данные приводит консалтинговая компания Colliers International. За календарный год (с сентября 2020 года по сентябрь 2021 года) средний показатель запрашиваемых ставок аренды в качественных складах Северной столицы увеличился на 20% и достиг 4920 рублей/кв. м/год (без учета операционных расходов и НДС). Максимальный прирост был зафиксирован в третьем квартале 2021 года, когда средние запрашиваемые ставки в классе А выросли на 17% (до 5400 рублей/кв. м/год), в классе В — на 18% (до 4500 рублей/кв. м/год).

«При этом в строящихся проектах арендные ставки в среднем выше на 10%, чем в действующих. Таким образом, девелоперы закладывают в ставки риски дальнейшего увеличения цен на строительные материалы»,— поясняет Наталия Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

«Рост себестоимости строительства и острый дефицит вакантных площадей привели к стремительному повышению запрашиваемых арендных ставок. Новые спекулятивные объекты, а также запланированные к вводу до конца года проекты заполнены более чем на 50%. По состоянию на конец сентября уровень вакантности составляет 0,7% от общего объема складского рынка Санкт-Петербурга. В условиях фактического отсутствия доступных площадей многие собственники не торопятся озвучивать запрашиваемую ставку, собирая сперва предложения потенциальных арендаторов»,— комментирует Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге. На данный момент запрашиваемая ставка в классе А может варьироваться на уровне от 4560 до 6240 рублей/кв. м/год, в классе В — от 3780 рублей/кв. м/год до 5280 рублей/кв. м/год.

ДЛЯ СЕБЯ И ДЛЯ ДРУГИХ Всего за девять месяцев 2021 года объем предложения пополнился 138 тыс. кв. м качественных складских площадей, что на 29% превышает показатель за аналогичный период 2020 года. При этом на новое спекулятивное предложение пришлось 45% от объема введенных площадей (62 тыс. кв. м). Ключевым новым спекулятивным объектом стал СК «Адамант Парголово» (50 тыс. кв. м), который был введен в эксплуатацию в конце сентября.

Более 43% от общего объема ввода сформировали объекты, реализованные для собственных нужд компаний по схеме built-to-suit: это новые склады компаний FIT-Instrument (6,9 тыс. кв. м) и СДЭК (17,4 тыс. кв. м) на территории «PNK Парк Софийская КАД», а также склад FixPrice (35,6 тыс. кв. м) на территории «PNK Парк Шушары-3».

Еще два объекта были построены компаниями для собственных нужд на территории производственной зоны «Горелово»: это складской комплекс российского поставщика сырья для пищевой промышленности «Агроимпэкс» (7,6 тыс. кв. м) и производственно-складской комплекс российского производителя ежедневников и деловой галантереи «Адъютант» (7,5 тыс. кв. м).

В условиях дефицита готового предложения на рынке растет спрос на площадки для девелопмента в составе ключевых индустриальных парков Санкт-Петербурга. С начала 2021 года было продано более 50 га, на которых планируется строительство промышленных и складских объектов, что в 10 раз больше результатов всего 2020 года, когда было продано 5 га. Преимущественно спрос на такие площадки формируют маркетплейсы и розничные сети, которые нуждаются в больших объемах складских мощностей на фоне развития онлайн-торговли. Так, один из крупнейших федеральных дистрибьюторов специализированных товаров приобрел земельный участок площадью 12 га в индустриальном парке «М10» для строительства производственно-складской базы. Ранее стало известно, что компания Wildberries приобрела 17 га в Шушарах рядом со складским комплексом Nordway.

ДЕСЯТИЛЕТНИЙ ПИК В 2021 году объем сделок на складском рынке Петербурга стал рекордным за 10 лет. Несмотря на дефицит свободного предложения, в 2021 году совокупный объем сделок на складском рынке Санкт-Петербурга составил 500 тыс. кв. м — это максимальное значение за последние 10 лет. Активный интерес арендаторов к складским комплексам стимулировал ротацию и оптимизацию занимаемых площадей. Всего по итогам трех кварталов 2021 года совокупный объем сделок достиг 500 тыс. кв. м — рекордное значение с 2011 года. Лидерами в структуре спроса остаются торговые и дистрибуционные компании — на них пришлось более 84% от общего объема сделок. Примечательно, что более половины (56%) от объема заключенных сделок сформировал сегмент e-commerce («Яндекс.Маркет», Ozon, Wildberries и другие) — впервые этот сегмент вышел в лидеры в структуре спроса.

В то же время снижается объем сделок с участием логистических компаний — за первые девять месяцев 2021 года арендаторы этого профиля сформировали всего 5% от общего объема сделок (или 26 тыс. кв. м), тогда как в 2019–2020 годах показатель был на уровне 27–31% (80–90 тыс. кв. м). Интерес небольших ритейлеров активно смещается в сторону маркетплейсов, которые берут на себя все этапы обработки и доставки товара до конечного потребителя. В результате мы наблюдаем усиление крупных фулфилмент-операторов, работающих с маркетплейсами,— с одной стороны и сокращение числа малых логистических компаний из-за повышения транспортных издержек — с другой.

«Дефицит свободного предложения не стал ограничивающим фактором для заключения сделок. Динамичное увеличение запрашиваемых ставок привело к активной ротации на рынке, а также оптимизации занимаемых площадей для дальнейшей сдачи свободных блоков в субаренду. По состоянию на конец сентября уровень вакантности на складском рынке Петербурга составляет всего 0,7% от общего объема предложения. В условиях нехватки готового предложения на рынке растет спрос на площадки для девелопмента в составе ключевых индустриальных парков, а также для собственного строительства»,— комментирует Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге.

«Объем предложения не успевает за резко увеличившимся спросом. По итогам 2021 года суммарный объем нового предложения составит около 200 тыс. кв. м, что в 2,5 раза меньше уровня спроса 2021 года. Поскольку в ближайшие годы рынок пополнится более 300 тыс. кв. м проектов, реализованных девелоперами по схеме built-to-suit или компаниями для собственных нужд, в перспективе мы увидим еще большее сокращение доли нового спекулятивного строительства»,— отмечает Андрей Косарев.

При этом, как отмечают специалисты JLL, в Санкт-Петербурге наблюдается тренд увеличения времени строительства складских объектов и перенос сроков их ввода в эксплуатацию. По данным JLL, уже около 50 тыс. кв. м складов, анонсированных ранее к вводу в 2021 году, перенесены на будущий год. Основные причины, сдерживающие развитие рынка складской недвижимости,— это непредсказуемый дальнейший рост себестоимости строительства и нехватка трудовых ресурсов.

За первые девять месяцев этого года на складском рынке Санкт-Петербурга введены в эксплуатацию семь новых объектов площадью 128 тыс. кв. м, из них вакантными остаются лишь 5 тыс. кв. м в одном здании.

Растущий спрос благодаря развитию онлайн-торговли и конкуренции маркетплейсов, а также нехватка новых площадей приводят к тотальному вымыванию с рынка ликвидного предложения. По итогам третьего квартала 2021 года вакантными остаются 1,2% площадей, или 41 тыс. кв. м в абсолютном выражении. На данный момент какие-либо свободные площади есть лишь в восьми объектах, подсчитали в JLL.

«Срок экспозиции для освобождающихся блоков сократился до нескольких недель, но большинство из них даже не выходит на открытый рынок. В такой ситуации сформировался жесткий рынок арендодателя. Собственники объектов имеют возможность выбирать из нескольких потенциальных арендаторов тех, кто согласится на более высокую ставку и длинный неразрывный договор аренды,— комментирует Андрей Амосов, руководитель офиса компании JLL в Санкт-Петербурге.— 2021 год может стать рекордным по объему сделок в складском сегменте, рекорду могут помешать только два фактора: готовые склады заканчиваются, а built-to-suit проекты существенно подорожали». ■

ОБЛЕГЧИТЬ ЖИЗНЬ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В ПЕТЕРБУРГЕ РАСТЕТ СПРОС НА ОФИСНО-СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ ФОРМАТА LIGHT INDUSTRIAL. СЕГОДНЯ СКЛАДСКОЙ СЕГМЕНТ САМ ПО СЕБЕ НЕ ИЗОБИЛУЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ, ПРОЕКТОВ ЖЕ, ГДЕ СОВМЕЩЕНЫ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ФУНКЦИЙ, В ГОРОДЕ ВООБЩЕ ЕДИНИЦЫ. НО В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ЧИСЛО ТАКИХ ПРОЕКТОВ БУДЕТ РАСТИ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

В промышленном секторе по-прежнему не освоенным остается весьма востребованный сегмент. Речь идет о так называемом light industrial, когда сдаются небольшие помещения площадью 200–2500 кв. м.

Отличительными чертами light industrial стали производственно-складской профиль и мультифункциональность. Подобные помещения имеют модульную структуру, площадь каждого модуля — от 200 до 600 кв. м. Наиболее эффективно преимущества формата light industrial могут проявляться, когда в рамках одного модуля совмещены производственные, складские, торговые и офисные помещения. В Германии, Великобритании и других развитых странах доля таких проектов на рынке производственно-складских помещений приближается к 70%. В России же ниша фактически пуста.

Как уверяют эксперты, спрос на такие помещения огромен. Но в современных промышленных объектах подобной нарезки практически нет. Отчасти это происходит оттого, что инвестору проще построить помещение, которое он сдаст в аренду одному арендатору, чем десяти — каждому со своим набором требований, условий и представлений. Другая причина заключается в том, что арендаторами таких помещений являются небольшие фирмы, которые выезжать за пределы города не готовы, а современный промышленный объект в пределах КАД построить сегодня весьма проблематично. Наконец, серьезную конкуренцию современным промышленным зданиям составляет так называемый серый пояс, где можно найти самый разнообразный набор небольших помещений промышленного назначения для сдачи в аренду.

Ольга Уревич, старший консультант департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers, также говорит о том, что подобные объекты в Петербурге единичны и, как правило, разделены на достаточно небольшие блоки. «Для них характерен различный функционал — от торговли до производства. Примеры таких офисно-складских комплексов — Qubisot компании „Первый Базис“ на Парашютной, объект на Таллинском шоссе от компании „Кин-Марк“, логопарк „Волхонка“, также подобный проект был анонсирован в индустриальном парке Greenstate»,— рассказала она.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНО ПРЕИМУЩЕСТВА ФОРМАТА LIGHT INDUSTRIAL МОГУТ ПРОЯВЛЯТЬСЯ, КОГДА В РАМКАХ ОДНОГО МОДУЛЯ СОВМЕЩЕНЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ, СКЛАДСКИЕ, ТОРГОВЫЕ И ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

ТОЧКА РОСТА Недавно об амбициозном многофункциональном проекте заявила компания «Мегалайн», которая претендует на развитие 150 га территории в районе станции «Горская». Комитет по инвестициям Петербурга и компания «Мегалайн» 4 июня в рамках ПМЭФ-21 подписали соглашение о сотрудничестве в реализации данного проекта.

В «Мегалайне» амбициозно заявляют, что намерены преобразовать участок в новую точку экономического роста города.

«Ядром проекта выступит современная компактная промышленность (light industrial) с офисами и складами. Планируется „изюминка“ в виде масштабного IT-пространства. Будет создан кластер для малого и среднего бизнеса, где разместятся промышленные и складские помещения, инжиниринговый и испытательный центры, научные лаборатории, общественные пространства, набережная с кафе и ресторанами, где будут проводиться фестивали и массовые мероприятия»,— объясняет генеральный директор ООО «Мегалайн» Геннадий Корупятник.

Как говорят в компании, подобных комплексных проектов на территории Петербурга пока не было.

«По нашему заказу был разработан мастер-план развития территории. Проведен градостроительный анализ, ведется работа по разработке вариантов архитектурных концепций, одна из которых будет презентована»,— рассказывает господин Корупятник.

Компания планирует начать работать с территорией уже в первом квартале 2022 года.

«По нашей дорожной карте срок реализации первого этапа займет порядка трех лет, включая проведение проектно-изыскательских работ. На реализацию первого этапа потребуется порядка 10 млрд рублей. Данные параметры будут уточняться на стадии проектирования»,— продолжил Геннадий Корупятник. Общий срок реализации проекта — 2030 год. Общий объем инвестиций составит порядка 50 млрд рублей.

УДОБНЫЙ ДОСТУП Сегодня компании, которым важен оперативный доступ от офиса к складу, как правило, либо арендуют офисные помещения в дополнение к складским площадям в складском комплексе, либо выбирают офис в бизнес-центре, локация которого обеспечивает удобный доступ к складу.

«Для складского объекта класса А площадью около 10 тыс. кв. м объем офисных и вспомогательных помещений редко превышает 1000 кв. м. При этом для удобства арендаторов девелоперы сейчас предлагают АБК в каждой складской секции. Например, такая возможность есть в СК „Армада Парк Север“ от холдинга „Адамант“»,— рассказывает Виктор Заглумин, партнер Bright Rich | CORFAC International.

Если компании необходим больший объем офисных площадей в складском комплексе, выходом в таком случае будет являться формат built-to-suit, который позволяет построить здание, полностью соответствующее запросам арендатора, полагает эксперт.

«Если мы говорим об офисных центрах, где к аренде предлагаются также складские помещения, нужно понимать, что обычно эти помещения являются складскими только условно. По факту это неликвидные офисы, часто без окон. Они могут быть очень удобны для небольших компаний, например ритейлеров, которым необходим склад в дополнение к шоуруму и офису. Такие предложения, как правило, имеются в объектах классов В и С — технопарках, бывших производственных зданиях, которые были реконструированы под деловые центры»,— рассуждает господин Заглумин.

По его словам, отдельно нужно отметить такие проекты, как Left & Right на Парашютной улице, к аренде в которых предлагаются модули, которые можно зонировать по своему запросу, например разместить в одной части офис, а в другой — производство, или в одной — шоурум, в другой — склад. «Таких проектов довольно мало, однако то, что есть, по нашим оценкам, покрывает запросы рынка»,— считает он.

Руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге Наталия Киреева рассказывает, что среди качественной офисной недвижимости классов А и В здания со складскими помещениями, скорее, редкость. Среди примеров — «Каскад» и «Мельник» на улице Профессора Качалова, бизнес-центр на Кушелевской дороге, 13, и другие. Они, как правило, расположены в промзонах, а складская часть находится в пристроенных корпусах.

«Бóльшая часть текущего предложения офисно-складских объектов — это класс С и ниже, наследие советского прошлого. Однако, несмотря на уровень помещений, склады в таких объектах в черте города рядом с удобными подъездными путями пользуются спросом, в том числе со стороны онлайн-ритейлеров, для которых важны скорость доставки и расположение склада рядом с потребителем»,— уверена она.

Новый девелопмент таких проектов связан с большими рисками и, как правило, проигрывает другим, более доходным вариантам использования земельных участков, полагает госпожа Киреева.

Алена Бердиган, руководитель отдела офисной недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE, считает, что в Петербурге как такового рынка офисно-складских комплексов нет. «В офисных центрах очень редко бывают склады в качестве довеска, или это, скорее, те площади, которые невозможно использовать под офис, поэтому их предлагают под склад. При этом здесь не имеется в виду склад, как его понимают специалисты по складам — с погрузкой, доступом для грузового транспорта. Это, скорее, бытовки для хранения излишков мебели, компьютерной техники, зимних колес. В общей площади бизнес-центра такие склады могут составить не более 5–10%»,— подсчитала она. ■

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЕКОРД

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ ЗА ЯНВАРЬ — СЕНТЯБРЬ 2021 ГОДА ДОСТИГ ИСТОРИЧЕСКИ МАКСИМАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ. СОГЛАСНО ИССЛЕДОВАНИЮ, ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ДОСТИГ 229 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО НА 32% ВЫШЕ РЕЗУЛЬТАТА ПЕРВЫХ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА И НА 29% ПРЕВЫШАЕТ ПОКАЗАТЕЛЬ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ДОПАНДЕМИЙНОГО 2019 ГОДА. ТАИСИЯ УМАРОВА

Аналитики международной консалтинговой компании Knight Frank подвели предварительные итоги первых трех кварталов 2021 года на рынке инвестиций в коммерческую недвижимость России. Стоит отметить, что в этом году почти половина объема сделок была закрыта именно в третьем квартале (44% от всего объема).

По словам Алексея Новикова, управляющего партнера Knight Frank Russia, рекордно высокий объем инвестиций — это результат снятия летних ограничений, общего оживления рынка и экономического восстановления, а также закрытия крупных сделок в сегменте участков под девелопмент, которые составили 65% от всего объема вложенных средств за январь — сентябрь 2021 года.

Текущий результат за три квартала лишь немногим ниже итогов всего 2020 года (256 млрд рублей). Учитывая такую динамику, можно говорить о потенциально высокой активности инвесторов до конца года, и объем инвестированных средств может оказаться на уровне показателей 2011–2016 годов (около 280–290 млрд рублей) или даже больше. При этом стоит отметить, что в четвертом квартале 2021 года итоговый результат может скорректироваться из-за неопределенности относительно четвертой волны коронавируса и потенциальных ограничений, а также повышения ключевой ставки ЦБ РФ и роста стоимости заемного финансирования.

С точки зрения доли инвестированных средств, лидером девяти месяцев 2021 года снова стали площадки под девелопмент — 65% общего объема инвестиций против 46% годом ранее. С начала года наблюдается примерно равное распределение инвестиций в этот сегмент между Москвой и Петербургом: за первые девять месяцев 2021 года 47% всех купленных земельных участков были реализованы в Петербурге и 53% — в Москве. В январе — сентябре прошлого года распределение между Петербургом и Москвой составляло 21% и 75% соответственно. Более равномерное распределение объема инвестиций между двумя столицами объясняется возросшим спросом на жилье в Петербурге. Можно ожидать роста инвестиций в этот сегмент, а также дальнейшую децентрализацию спроса на данные активы в силу постепенного вымывания доступных и ликвидных площадок на рынке Москвы и усиления конкуренции со стороны крупнейших игроков рынка.

На втором месте по доле вложенных средств находятся складские объекты. Несмотря на снижение доли инвестиций в склады в общем объеме с 18% до 12% по итогам трех кварталов, сохраняется интерес инвесторов к складской и логистической недвижимости, которая до сих пор находится на подъеме. За январь — сентябрь 2021 года объем инвестиций в склады уже превысил показатели 2015–2019 годов и по итогам года может оказаться на уровне рекордного 2020 года, когда было закрыто сделок на 41,3 млрд рублей. Стоит отметить, что сделки в сегменте продолжают проходить с участием крупных инвестиционных фондов, которые ранее не были столь активны в складском сегменте: «Сбер Управление активами», «ВТБ Инфраструктурный холдинг». По итогам года доля вложений в сегмент может составить 15–20%.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ ДИАПАЗОНЫ СТАВОК КАПИТАЛИЗАЦИИ НА ПРЕМИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ НЕ ИЗМЕНИЛИСЬ. АКТУАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ СКЛАДСКИХ АКТИВОВ НАХОДЯТСЯ НА УРОВНЕ 9,75–11,0%, ДЛЯ ПРЕМИАЛЬНЫХ ОФИСНЫХ АКТИВОВ — 9–10%, ДЛЯ ТОРГОВЫХ ОБЪЕКТОВ — 9,5–11,0%

С учетом высокого объема инвестирования в площадки под девелопмент в Санкт-Петербурге доля Северной столицы в общем объеме инвестиций значительно возросла — до 38% (против 15% в аналогичном периоде 2020 года). Данный результат может скорректироваться до уровня 20–25% по итогам года. Доля Москвы может составить 70–80%.

В силу большого количества сделок с земельными участками доля девелоперов в структуре по типу инвесторов сохранила лидерство и возросла за год на 13 п. п. (до 67%). Рынок жилой недвижимости остается высоколиквидным: сохраняется существенный спрос и достаточно высокий уровень цен. Для целей расширения земельного фонда и последующей реализации новых проектов игроки рынка продолжают приобретать площадки под девелопмент, причем не только в Москве, но и в Петербурге.

Доля инвестиционных компаний в общем объеме оказалась немного ниже уровня прошлого года — 28% против 33% в январе — сентябре 2020 года. Во втором и третьем кварталах 2021 года также были закрыты сделки с управляющими компаниями закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости (УК ЗПИФН), таких как «Сбер Управление активами», «ВТБ Капитал Управление инвестициями», УК «Альфа-Капитал» или Aktivo. С начала года доля вложений в объекты со стороны УК достигла 4%, тогда как в первом-третьем кварталах 2020 года доля сделок с участием подобных игроков была на уровне 0,4%.

В соответствии с тенденцией начала года доля иностранных инвесторов в первом-третьем кварталах 2021 года оказалась на низком уровне — 3,7% против 9% годом ранее. Крупнейшей сделкой с участием иностранного капитала была покупка компанией PLT логистического парка «Север-4» во втором квартале. На снижение спроса со стороны зарубежных игроков на российском рынке все еще влияют общая неопределенность и ограничения вследствие пандемии коронавируса. 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 5–10% от общего объема инвестиций.

В третьем квартале диапазоны ставок капитализации на премиальные активы не изменились. Актуальные показатели для складских активов находятся на уровне 9,75–11,0%, для премиальных офисных активов — 9–10%, для торговых объектов — 9,5–11,0%.

Стоит отметить, что 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 стороны, особенно относительно торговых и офисных активов, где разброс финансовых показателей очень широк.

Алексей Новиков отмечает: «Рекордно высокий результат по итогам третьего квартала нетипичен — как правило, в это время наступает сезонное затишье, и по итогам июня — сентября фиксируются более умеренные результаты. Тем не менее в этом году в третьем квартале были закрыты сделки общим объемом, превышающим совокупный результат первого и второго кварталов. Стабильная позитивная динамика позволяет прогнозировать высокие годовые результаты даже выше допандемийных периодов — на уровне 300 млрд рублей. Помимо активного спроса на площадки под девелопмент, рост также будут стимулировать инвестиции в складской сектор, который продолжает активно развиваться. Согласно нашему прогнозу, результаты 2021 года превзойдут итоги 2020 года, однако факторы новой потенциальной волны коронавируса и повышения ключевой ставки ЦБ РФ до 6,75% могут немного скорректировать позитивные ожидания». ■

ТОП-5 ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК I–III КВАРТАЛОВ 2021 ГОДА

СЕГМЕНТ	ОБЪЕКТ	РЕГИОН	ПОКУПАТЕЛЬ ФАКТИЧЕСКИЙ	ЦЕНА, ДИАПАЗОН, РУБ.
ПЛОЩАДКИ ПОД ДЕВЕЛОПМЕНТ	УЧАСТОК НА УЛ. БОРИСОВСКИЕ ПРУДЫ	МОСКВА	ЛСР	10–12 МЛРД
ПЛОЩАДКИ ПОД ДЕВЕЛОПМЕНТ	ЧАСТЬ ПРОЕКТА LIGOVSKYCITY	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ГК ПИК	10–12 МЛРД
ПЛОЩАДКИ ПОД ДЕВЕЛОПМЕНТ	ПЛОЩАДКА «РОССТРОЙЭКСПО» НА ФРУНЗЕНСКОЙ НАБ.	МОСКВА	ИНТЕКО	9–11 МЛРД
ТОРГОВЫЕ ОБЪЕКТЫ	ТЦ «ГИМЕНЕЙ» И «ЯКИМАНКА»	МОСКВА	МИХАИЛ АРУСТАМОВ	6,3–6,5 МЛРД
ПЛОЩАДКИ ПОД ДЕВЕЛОПМЕНТ	УЧАСТОК В МНЕВНИКАХ	МОСКВА	М-ДЕВЕЛОПМЕНТ	6–6,2 МЛРД

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK RESEARCH, 2021

ПО ЗАКОНУ ВРЕМЕНИ

ЭТОТ ДОМ НА УГЛУ НАБЕРЕЖНОЙ ЛЕЙТЕНАНТА ШМИДТА И 18-Й ЛИНИИ БЫЛ ХОРОШО ИЗВЕСТЕН НЕ ОДНОМУ ПОКОЛЕНИЮ ЖИТЕЛЕЙ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА. ЗДЕСЬ СУДИЛИСЬ, РАЗВОДИЛИСЬ, ДОЖИДАЛИСЬ ПРИГОВОРОВ, ПОДАВАЛИ ИСКИ И ПИСАЛИ ПОВЕСТКИ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Больше 70 лет в этом здании находились народный суд и прокуратура Василеостровского района. И только в 2009 году справедливость восторжествовала: сюда вместо обвиняемых стали привозить живопись, рукописи, фотографии, археологические находки и другие артефакты. И дом обрел почти прежнюю, дореволюционную жизнь. С поправкой на время, конечно.

Особая историческая ценность особняка заключается в том, что он чуть ли не единственное сохранившееся жилое здание, построенное в 1720-х по типовому образцовому проекту Доменико Трезини «для именитых» (в некоторых источниках автором доработанного проекта называют архитектора Жана-Батиста Леблона). Типовые проекты каменных домов для черни и для знати — одноэтажных и двухэтажных — были разработаны после петровского указа 1714 года, запрещавшего в Петербурге деревянное строительство. По данным портала citywalls.ru, от первоначальной постройки петровского времени остались, как это ни удивительно, капитальные стены, частично внутренняя планировка и оконные проемы, размеры которых на европейский манер разработал лично Петр I. Даже после некоторых и, надо сказать, бережных перестроек здание сохранило очертания того самого образцового дома Петровской эпохи.

Первым владельцем особняка на углу Николаевской набережной (прежнее ее название) и 18-й линии стал князь Иван Аникитич Репнин — семья Репниных владела домом до конца XVIII — начала XIX века. В это же время, на рубеже веков, как сообщает citywalls.ru, дом был частично перестроен: разобрано крыльцо со стороны набережной, заложен дверной проем, на фасадах появились детали в стиле классицизма. После Репниных, по информации museum.ru, дом менял владельцев — среди них были купцы и офицеры. Потом — немец Йоганн Гроссшопф, он отметился особым образом: был дедом Марии Александровны Ульяновой, матери Ленина, то есть приходился прадедом вождю мирового пролетариата по материнской линии. Но в историю особняк вошел как дом Михаила Павловича Боткина (1839–1914 гг.). Именно Боткин, академик исторической живописи, один из лучших рисовальщиков России, искусствовед, археолог, меценат и коллекционер, сделал из своего особняка настоящую сокровищницу искусства.

Михаил Боткин — директор Рисовальной школы Общества поощрения художников, Центрального училища технического рисования барона Штиглица, член Императорской археологической комиссии и совета Императорской Академии художеств — приобрел старинное здание в 1882 году. Он планировал приспособить дом и для музея, разместив в нем свою богатую коллекцию артефактов. «Для этого он пригласил известного архитектора Александра Бруни, который построил и перестроил множество доходных домов и особняков в Петербурге,— отмечается в материале nsp.ru.— Внешне здание изменилось незначительно. На фасаде появились балкон и новая лестница, а также была надстроена мансарда с личной мастерской Боткина». И сегодня над окнами мастерской на картуше красуется вензель последнего владельца особняка. Богатая отделка интерьеров дома также выполнена по рисункам Бруни.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В ОБЛИКЕ ЗДАНИЯ СОХРАНИЛИСЬ ОЧЕРТАНИЯ ТИПОВЫХ ДОМОВ ДЛЯ ЗНАТИ ПЕТРОВСКОГО ВРЕМЕНИ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ВЕНЗЕЛЬ МИХАИЛА БОТКИНА НА КАРТУШЕ НАД ОКНАМИ ЕГО БЫВШЕЙ МАСТЕРСКОЙ

Автор перестройки особняка, Александр Константинович Бруни, можно сказать, вырос в Академии художеств. (Его ближайшие родственники и сыновья — архитекторы и художники с такой же фамилией, поэтому нередко возникает путаница в источниках информации.) Он родился в селе Пахры Подольского уезда Московской губернии в 1825 году. Начальное образование получил в знаменитой петербургской школе Карла Мая, а в 12 лет был отдан в интернат Академии художеств, отмечает souzarch.tomsk.ru. После окончания Академии устраивается помощником к известным архитекторам и в 1851 году получает звание академика архитектуры. Служит в департаменте военных поселений, избирается архитектором Санкт-Петербургского кредитного общества и становится очень востребованным архитектором в столице и провинции. По информации souzarch.tomsk.ru, в Петербурге он возводит более 20 зданий и сооружений. А для Томска ему заказывают проект государственного университета. Александр Бруни прожил долгую жизнь, умер в 1915 году в Петрограде.

После перестройки в 1883 году в особняке закипела новая жизнь. Его владелец Михаил Боткин происходил из известной московской купеческой семьи и был человеком, преуспевающим в разных видах деятельности. Он занимал видное положение в Академии художеств, был экспертом по реставрации фресок, членом Общества поощрения художников, распорядителем русского отдела на Международной промышленной выставке. Кроме того — директором Русского общества пароходства и торговли, председателем правления Первого российского страхового общества. Как общественный деятель и один из крупнейших купцов — гласным Санкт-Петербургской городской думы. И это только часть его дел и заслуг. За них был пожалован российскими и зарубежными орденами.

Коллекцию художественных произведений, археологических находок, уникальных предметов Боткин собирал в течение полувека. Здесь были и полотна художников итальянского Возрождения, и собрание произведений прикладного искусства разных эпох. Коллекция занимала пять комнат. По воскресеньям музей был открыт для всех — бесплатно. В доме также устраивались литературные и артистические вечера.

После смерти Боткина в 1914 году и начала Первой мировой войны его вдова сдала на хранение в Русский музей 32 опечатанных ящика с произведениями коллекции и 92 картины Александра Иванова. Собрание волею судеб осталось в собственности Русского музея.

После революции в особняке жила одна из дочерей Боткина — Елена Михайловна (у Боткина было семеро детей). История умалчивает, как так получилось при всеобщем уплотнении. Имущество национализировали, но до 1924 года, согласно описи, в доме еще находились больше сотни художественных предметов и собрание книг по археологии. Позже и они были переданы в Эрмитаж. В 1925–1927 гг. Елена Михайловна передала 278 картин отца в 27 музеев СССР.

В советское и постперестроечное время после переезда районного суда в другое здание дом Боткина сначала пустовал, потом здесь долгое время шел ремонт. С 2009 года в особняке находится Музей-институт семьи Рерихов. (Кстати, Боткин был дружен с Рерихами, несмотря на неоднозначные отношения с главой семьи — Николаем Рерихом. Вот такой исторический круговорот.) Само здание является объектом культурного наследия регионального значения. ■

РЕСТОРАН «СЕВЕРЯНИН»

БЛЮДА ИЗ МЕНЮ РЕСТОРАНА «СЕВЕРЯНИН»

РЕСТОРАННЫЙ ФЕСТИВАЛЬ ПОДДЕРЖИВАЕТ МЕСТНЫХ

С 1 ПО 30 НОЯБРЯ ПРОЙДЕТ X ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЕСТОРАННЫЙ ФЕСТИВАЛЬ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Традиционно более сотни ресторанов города будут представлять свои сеты блюд с фиксированной стоимостью до 1 тыс. рублей, до 2 тыс. рублей и завтраки. Основной темой фестиваля станет фермерская продукция. Вместе с проектом «Свое Родное» от Россельхозбанка рестораны-участники представят в своих сетах блюда с ингредиентами и продуктами от локальных хозяйств. Таким образом, рассчитывают организаторы, фестиваль поможет петербуржцам узнать о местных хозяйствах и фермах, распробовать их продукцию и заодно поддержать местных производителей.

Тренд современной гастрономии — принципиальное, осознанное и преимущественное использование локальных продуктов — можно назвать мировым. В России он тоже уже решительно утвердился: даже в дорогих ресторанах появились российские продукты, дары леса, местные сыры, овощи, коренья и варенья, которых раньше в меню не было, причем в оригинальных сочетаниях. Например, как в одном из фестивальных сетов ресторана «Палкинъ» — теплый салат из кальмара с облепиховой заправкой, разварные телячьи щечки с репой, суп из тыквы с кедром. ■

VMESTO: СЕЗОН УРОЖАЯ

ШЕФ-ПОВАР РЕСТОРАНА ВЕГЕТАРИАНСКОЙ КУХНИ VMESTO ИЛЬЯ ОБЛАКОВ ОБНОВИЛ ПОСТОЯННОЕ МЕНЮ И ДО КОНЦА ОКТЯБРЯ ВВЕЛ НОВОЕ — ТЫКВЕННОЕ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Среди новинок, например,— запеченный баклажан, который подают в виде тоста с томатами, базиликом, кинзой и сыром. Хитом стал кремовый по текстуре кукурузный суп с мягким сыром, кукурузой гриль, цедрой и лимонным маслом. Одно из самых ярких блюд основного курса — красный сладкий перец с лисичками, фаршированный полбой, бататом, шампиньонами, желтыми томатами, луком-пореем и эстрагоном. Оригинальны десерты, например «Наташина рубашка»: кубики двух вкусов на основе крема из кешью подаются с миндальным печеньем, сливовым вареньем и карамелизированной цедрой апельсина. А сырники, которые готовят из тофу на кокосовой муке, не имеют обычного специфического привкуса, их подают со сметаной из кешью и миндальной сгущенкой. Надо сказать, что здесь вообще некоторые продукты выглядят непривычно и открывают новые вкусы: например, плотные зерновые хлебцы, на которые можно намазывать хумус или мягкий сыр; оладьи из микса гречневой, рисовой и черемуховой муки. «Нам важно, чтобы еда была свежей, насыщенной, приносила положительные эмоции»,— говорит Илья Облаков.

РЕСТОРАН VMESTO

САЛАТ С ИНЖИРОМ, ПЕЧЕНОЙ ТЫКВОЙ И ДОМАШНИМ СЫРОМ

В новом тыквенном меню пять позиций: салат с инжиром, запеченной тыквой, кейлом, домашним сыром и клюквой; тыквенный суп на миндальном молоке с брусникой, фисташками и маслом эстрагона; пельмени и ньокки из тыквы и чизкейк манго-тыква.

«Vmesto — самобытный проект, новый взгляд на здоровое питание и воплощение нашего образа жизни, который мы хотим делить с гостями»,— говорит создатель ресторана Наталья Старовойтова. ■

ECLIPSE РАЗДЕЛЯЕТСЯ

В НОЯБРЕ FINE-DINING РЕСТОРАН ECLIPSE В РЕПИНЕ ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ В ECLIPSE CLASSIC. А В НАЧАЛЕ СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА ОТКРОЕТСЯ ECLIPSE MODERN. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

РЕСТОРАН ECLIPSE

ЛАДОЖСКИЙ СИГ С НИТРОКРОШКОЙ ИЗ ОВОЩЕЙ И ФЕРМЕРСКОЙ СМЕТАНЫ

До конца октября в репинском ресторане проходит заключительная серия сетужинов. За полтора года работы здесь действовали шесть сезонных меню, которые полностью обновлялись каждые три месяца. «Титульные» блюда этих сезонов вошли в два сета — они называются «Светлая сторона» и «Темная сторона». В первом акцент сделан на морепродукты и легкие пейринги, во втором — на мясо и насыщенные напитки. Ужин рассчитан на 12 курсов. К каждому сету шеф-сомелье проекта Маргарита Мозговая подготовила специальное винное сопровождение.

Идеолог проекта Артем Гудченко советует обратить внимание на «уходящие в вечность шедевры, которые больше не повторятся». Это, например, карпаччо из гатчинской говядины с бородинским хлебом, белыми грибами и трюфелем; тартар из карельской форели с бергамотом, настурцией и фейхоа; пирог из петуха с карельской фуа-гра и копченой сливой; также паштет из виноградной новороссийской улитки, который подается с улиточной икрой и пшеничным крекером.

«Нам особенно интересно работать с премиальным продуктом, классическими техниками и формами под аккомпанемент великих вин из Бордо, Бургундии и Тосканы,— говорит бренд-шеф проекта Сергей Фокин.— Одновременно с этим нас захватывают эксперименты с местным продуктом от фермеров и рыбаков, ферментацией и напитками собственного производства. С каждым сезоном нам все труднее удавалось совмещать эти, по своей сути, разные направления. В результате мы пришли к созданию двух совершенно новых концепций, Classic и Modern, объединенных единым брендом и философией, но отражающих свой самобытный взгляд на современную высокую кухню».

В новом a la carte меню Eclipse Classic Сергей Фокин собирается воплотить традиции классических французской и итальянской школ в собственном прочтении на основе премиальных продуктов со всего света. Eclipse Modern станет местом гастрономического эксперимента и новаторства, где основную роль будут играть локальные продукты и дары природы северных регионов. ■

БЕЗДОМНЫЕ ТЕАТРЫ В АЛЕКСАНДРИНКЕ

В АЛЕКСАНДРИНСКОМ ТЕАТРЕ НАЧАЛИСЬ ПОКАЗЫ СПЕКТАКЛЕЙ ТЕАТРА (НЕ)НОРМАТИВНОЙ ПЛАСТИКИ РЕЖИССЕРА РОМАНА КАГАНОВИЧА И НЕЗАВИСИМОГО ТЕАТРАЛЬНОГО ПРОЕКТА РЕЖИССЕРА ЕЛЕНЫ ПАВЛОВОЙ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Для Александринки это эксперимент и благородный жест поддержки одаренных молодых режиссеров. А точнее — конкурсная программа «7 ярус» для негосударственных театров и театральных коллективов Петербурга, не имеющих собственных сценических площадок. В конкурсе рассматривалась 21 режиссерская заявка на постановку спектакля на Малой сцене Александринского театра (7-й ярус). Победили команды Елены Павловой и Романа Кагановича. И теперь не только выпустят в 7-м ярусе заявленные премьеры, но и покажут здесь спектакли из репертуара своих театров. Оба театра уже замечены «Золотой маской», «Золотым софитом» и премией для молодых «Прорыв».

24 и 25 октября Театр (Не)нормативной пластики показывает спектакль «Интервью В», работу творческого дуэта Романа Кагановича и актера Сергея Азеева. Совместно выпущено несколько спектаклей, в их числе «Сибирь» по пьесе Феликса Миттерера — за него оба стали лауреатами петербургской театральной премии для молодых «Прорыв» в номинациях «Лучший режиссер» и «Лучший актер», спектакль вошел в лонг-лист национальной театральной премии «Золотая маска», отмечен многими театральными фестивалями. «Интервью В» — новый спектакль, премьера января 2021 года. Радикальное по театральной форме осмысление биографии Александра Вертинского. Острая история жизни, эмиграции и возвращения на родину.

НАТА КОРЕНОВСКАЯ/АЛЕКСФСАНДРИНСКИЙ ТЕАТР

«ИНТЕРВЬЮ В» — НЕОБЫЧНОЕ ДЕЙСТВО ТЕАТРА (НЕ)НОРМАТИВНОЙ ПЛАСТИКИ

24 и 26 ноября Независимый театральный проект покажет в 7-м ярусе премьеру саундрамы «Вишневый сад», режиссер Елена Павлова, композитор Екатерина Куличева. По замыслу авторов, музыка — это и есть вишневый сад. В спектакле объединились драматические артисты, вокалисты, музыканты. Пьеса Чехова должна зазвучать. ■

DANCE OPEN ОТКРЫВАЕТ ЮБИЛЕЙНЫЙ СЕЗОН

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ БАЛЕТА DANCE OPEN РЕШИЛ НЕ ОТКЛАДЫВАТЬ ДО ЛУЧШИХ ВРЕМЕН ЮБИЛЕЙНЫЙ XX СЕЗОН — ОН, КАК ЗАЯВЛЕНО, БУДЕТ ПРОХОДИТЬ НЕ НА ЭКРАНЕ, А ВЖИВУЮ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

HANSGERRIT SEN/DANCE OPEN

СОЛИСТЫ НИДЕРЛАНДСКОЙ ТАНЦЕВАЛЬНОЙ КОМПАНИИ INTRODANS

Что объединяет постановки, заявленные в афише фестиваля? Выраженный посыл энергии, предполагающий немедленный отклик зала. Явные или завуалированные этнические корни хореографии. Попытка поговорить о вечном, берущем начало во тьме веков, и о текущем моменте, который прямо сейчас становится точкой отсчета чего-то нового.

В программе фестиваля планируются российские премьеры и проверенные временем хореографические шедевры. 8, 9 ноября на сцене Театра-фестиваля «Балтийский дом» выступит Национальный балет Испании. 11, 12 ноября в Театре музыкальной комедии — Introdans, балет Нидерландов.

14 ноября в БКЗ «Октябрьский» пройдет главное событие фестиваля — гала-спектакль звезд мирового балета Dance Open. ■

БОЛЬШОЙ ДЖАЗ В TINKOFF ARENA

28 ОКТЯБРЯ ГАЛА-КОНЦЕРТОМ В TINKOFF ARENA НАРОДНЫЙ АРТИСТ РОССИИ ИГОРЬ БУТМАН ОТМЕТИТ СВОЙ 60-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ. ГЛАВНЫЕ ГОСТИ — ДЕВЯТИКРАТНЫЙ ЛАУРЕАТ ПРЕМИИ «ГРЭММИ», ЛАУРЕАТ ПУЛИЦЕРОВСКОЙ ПРЕМИИ ТРУБАЧ УИНТОН МАРСАЛИС И ЕГО JAZZ AT LINCOLN CENTER ORCHESTRA. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

В концерте также примут участие Олег Аккуратов, Лариса Долина, Валерий Сюткин, Fantine, Московский джазовый оркестр и другие.

Игоря Бутмана считают главным послом российского джазового искусства на мировой сцене. Знаменитый саксофонист, композитор и продюсер основал Московский джазовый оркестр в 1999 году, с которым выступает на крупнейших джазовых фестивалях мира. Игорь Бутман сотрудничал с известными джазовыми, академическими и рок-артистами и коллективами: ансамблем Давида Голощекина, группами «Кино» и «Аквариум», оркестрами Олега Лундстрема, Юрия Башмета, с всемирно известными джазменами Херби Хенкоком, Натали Коул, Рэем Чарльзом, Чиком Кориа и другими. В дискографии Игоря Бутмана — 17 сольных альбомов.

Уинтон Марсалис — одна из самых важных фигур в современной американской музыке. Известный музыкант, композитор, бэндлидер и популяризатор джаза — с его именем связано возвращение джазу популярности в 80-е годы. Благодаря Уинтону Марсалису в 1996 году на телевидении вышел первый в истории документальный сериал, посвященный джазу. Он написал и исполнил множество музыкальных произведений, в том числе сочинения для квартетов, камерных ансамблей, симфонических оркестров, произведения для кино, оперы и балета. В 1988 году Уинтон Марсалис стал сооснователем джазовой мекки Нью-Йорка — Jazz at Lincoln Center, а чуть позднее возглавил Jazz at Lincoln Center Orchestra, самый известный джазовый оркестр на планете, который ежегодно дает более 200 концертов по всему миру. ■

ФОНД ИГОРЯ БУТМАНА

ИГОРЬ БУТМАН И МОСКОВСКИЙ ДЖАЗОВЫЙ ОРКЕСТР ИЗВЕСТНЫ ВО ВСЕМ МИРЕ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НЕКОТОРЫЕ ПРОИЗВЕДЕНИЯ ДАЛИ ВЫСТАВЛЯЮТСЯ В РОССИИ ВПЕРВЫЕ

МУЗА ДАЛИ В РАЗНЫХ ОБЛИЧИЯХ

В МУЗЕЕ ФАБЕРЖЕ ПРИ СОДЕЙСТВИИ КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКОГО ФОНДА «СВЯЗЬ ВРЕМЕН» ОТКРЫЛАСЬ ВЫСТАВКА «САЛЬВАДОР ДАЛИ. АТОМНАЯ ЛЕДА И ДРУГИЕ ОБРАЗЫ ГАЛА». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

В экспозиции — живописные и графические произведения, в основном из личного собрания художника. По желанию Дали они постоянно экспонировались в его Театре-музее в Фигерасе. Центральное произведение выставки «Атомная Леда» (1949 год) считается одним из важнейших в творчестве художника. Гала, жена и муза художника, изображена в мифологическом образе спартанской царицы Леды, которую соблазнил Зевс, обратившись в лебедя. В «Атомной Леде» Дали в полной мере реализует принципы своего «атомного мистицизма», когда предметы и элементы композиции изображаются как бы подвешенными в пространстве и не соприкасающимися друг с другом.

Еще один шедевр выставки — «Галарина» (1945 год) — поясной портрет Галы. «Я начал писать эту картину в 1944 году и работал над ней полгода, по три часа в день,— писал Дали.— Я назвал ее „Галарина“, потому что Гала для меня то же, чем Форнарина была для Рафаэля». «Галарина» не покидала стен Театра-музея в Фигерасе с момента смерти Дали, и ее показ в России — действительно сенсация.

Гала, урожденная Елена Ивановна Дьяконова, оказала огромное влияние на жизнь и творчество Сальвадора Дали и тех гениальных мужчин, с которыми она была близко знакома. Дали боготворил Галу, она была единственной его женской моделью (кроме младшей сестры художника). Этой женщине приписывали способность распознавать и стимулировать творческую энергию. Поль Элюар, ее первый муж, говорил, что «ее взгляд пронзает стены», а Дали писал об ее «интуиции медиума» и называл «ангелом равновесия, предвестником моего классицизма».

Выставка в Музее Фаберже — попытка представить Галу как самостоятельную творческую личность, интеллектуалку и писательницу, оказавшую значимое влияние на своих знаменитых друзей и спутников.

Выставка организована в партнерстве с фондом «Гала — Сальвадор Дали» (Фигерас). Генеральный спонсор выставки — ПАО «Газпром». Куратор — Монсе Агер, директор музеев Дали фонда «Гала — Сальвадор Дали». ■

«СЮЖЕТ(Ы)» НА ВТОРОЙ СЦЕНЕ БДТ

4 И 5 НОЯБРЯ СОСТОИТСЯ ПРЕМЬЕРА ВТОРОЙ ЧАСТИ ТЕАТРАЛЬНОГО СЕРИАЛА ПО РОМАНУ МАРСЕЛЯ ПРУСТА «В ПОИСКАХ УТРАЧЕННОГО ВРЕМЕНИ» — СПЕКТАКЛЬ «СЮЖЕТ(Ы)» РЕЖИССЕРА ДЕНИСА ХУСНИЯРОВА. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Театральный сериал «В поисках утраченного времени» выходит в рамках экспериментального проекта «Четыре. Современная режиссура в Каменноостровском театре».

Первая часть театрального сериала «Свер[ж/ш]ение романа» — это попытка дать панораму всей семитомной эпопеи; во второй части — «Сюжет(ы)» — фрагменты жизни показаны крупным планом. Три главные романтические истории в судьбе Марселя Пруста и составляют сюжеты жизни. Но, как и в воспоминаниях, они возникают не линейно, а переплетаются. Неопытный юноша, светский молодой человек, измученный страданиями эгоцентрик существуют одновременно и «порой даже трудно поверить, что все трое — ипостаси одного человека,— считают создатели постановки.— А иногда — напротив: кажется, что одни и те же ошибки герой совершает годами изо дня в день. Он почти не в силах заметить этого, но у зрителей есть шанс».

«Перед нами — дневник жизни, последние страницы которого давно исписаны, но самого главного вместить не смогли,— говорит режиссер Денис Хуснияров.— Сложность нашего рассказа заключается в невозможности все это рассказать. Потому что как рассказать саму любовь?»

Драматург Ася Волошина приводит слова Мераба Мамардашвили: «По тексту Пруста ясно виден один фундаментальный закон нашей жизни. Он состоит в следующем: к сожалению, мы почти никогда не можем достаточно взволноваться, чтобы увидеть то, что есть на самом деле, то есть увидеть облик реальности». ■

СТАС ЛЕВШИН

СЦЕНА ИЗ СПЕКТАКЛЯ «СЮЖЕТ(Ы)»

«ДЯГИЛЕВ. P.S.»: ЗВЕЗДЫ И ПРЕМЬЕРЫ

XII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ ИСКУССТВ «ДЯГИЛЕВ. P.S.» ОТКРОЕТСЯ 4 НОЯБРЯ В ТЮЗЕ ИМЕНИ БРЯНЦЕВА ПРОГРАММОЙ L.A.D. ЭТО ЧЕТЫРЕ ХОРЕОГРАФИЧЕСКИХ ОПУСА НА МУЗЫКУ ЛЕОНИДА ДЕСЯТНИКОВА. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

«Три тихие пьесы», «Безупречная ошибка», «Праздник уходящих» и «Дар» — новые спектакли четырех российских хореографов в исполнении солистов Урал Опера Балета (Екатеринбургского театра оперы и балета). Музыкальный руководитель постановки — Алексей Гориболь, пианист и продюсер, постоянный исполнитель музыки Десятникова.

8 ноября на сцене Театра музыкальной комедии будет представлена балетная программа Postscript. Продюсерская компания MuzArts подготовила вечер современной хореографии, включающий работы балетных мэтров: Уэйна Макгрегора, Сиди Ларби Шеркауи, Алексея Ратманского, Пола Лайтфута и Соль Леон. Открывает программу «Макгрегор + Мюглер» — коллаборация двух визионеров из мира танца и высокой моды. Хореограф Уэйн Макгрегор и легендарный кутюрье Манфред Тьерри Мюглер создали дуэт специально для примы Большого театра Ольги Смирновой (ее партнером станет премьер Большого театра Денис Савин). «Наделив танцоров рептилоидной кожей, гривами-ирокезами, лицами-масками и облачив их в зеркально сияющие латы, Мюглер обращается к одной из своих любимых тем — блистательному образу амазонки с роскошной фигурой, способной с одинаковой легкостью соблазнить мужчину и взорвать галактику». Саундтрек к балету — современная электронная музыка американского композитора Холли Херндона, созданная с использованием искусственного интеллекта, и фортепианная электроника немецкого композитора Нильса Фрама.

JEAN-CLAUDE CARBONNE

НОВАТОР ФРАНЦУЗСКОГО ТАНЦА И ХОРЕОГРАФ АНЖЕЛЕН ПРЕЛЬЖОКАЖ ПРЕДСТАВИТ СВОЮ ТРАКТОВКУ БАЛЕТА «ЛЕБЕДИНОЕ ОЗЕРО». КОСТЮМЫ — ИГОРЯ ЧАПУРИНА

«Фавн», балет хореографа Сиди Ларби Шеркауи к столетию «Русских сезонов», является своеобразным ремейком знаменитого балета Вацлава Нижинского «Послеполуденный отдых фавна» на одноименное сочинение Клода Дебюсси. Исполнители номера — звезды Большого театра Екатерина Крысанова, Якопо Тисси, Ольга Смирнова и Артемий Беляков. Завершит программу балет «Постскрипт» хореографов Пола Лайтфута и Соль Леон на музыку Филипа Гласса. Это одно из наиболее сложных произведений, созданных авторами,— как по хореографии, так и по эмоциональному наполнению.

11 и 12 ноября на сцене Театра-фестиваля «Балтийский дом» фестиваль представит премьеру спектакля Анжелена Прельжокажа «Лебединое озеро». Автор костюмов — Игорь Чапурин.

16 ноября в Александринском театре пройдет российская премьера программы «Диалоги». Это вечер звездных дуэтов. Исполнители — солисты трупп хореографов и приглашенные танцовщики Королевского балета Швеции и Национального балета Норвегии.

21 ноября в Шереметевском дворце представят музыкальный спектакль «Дягилев. Последние дни». ■

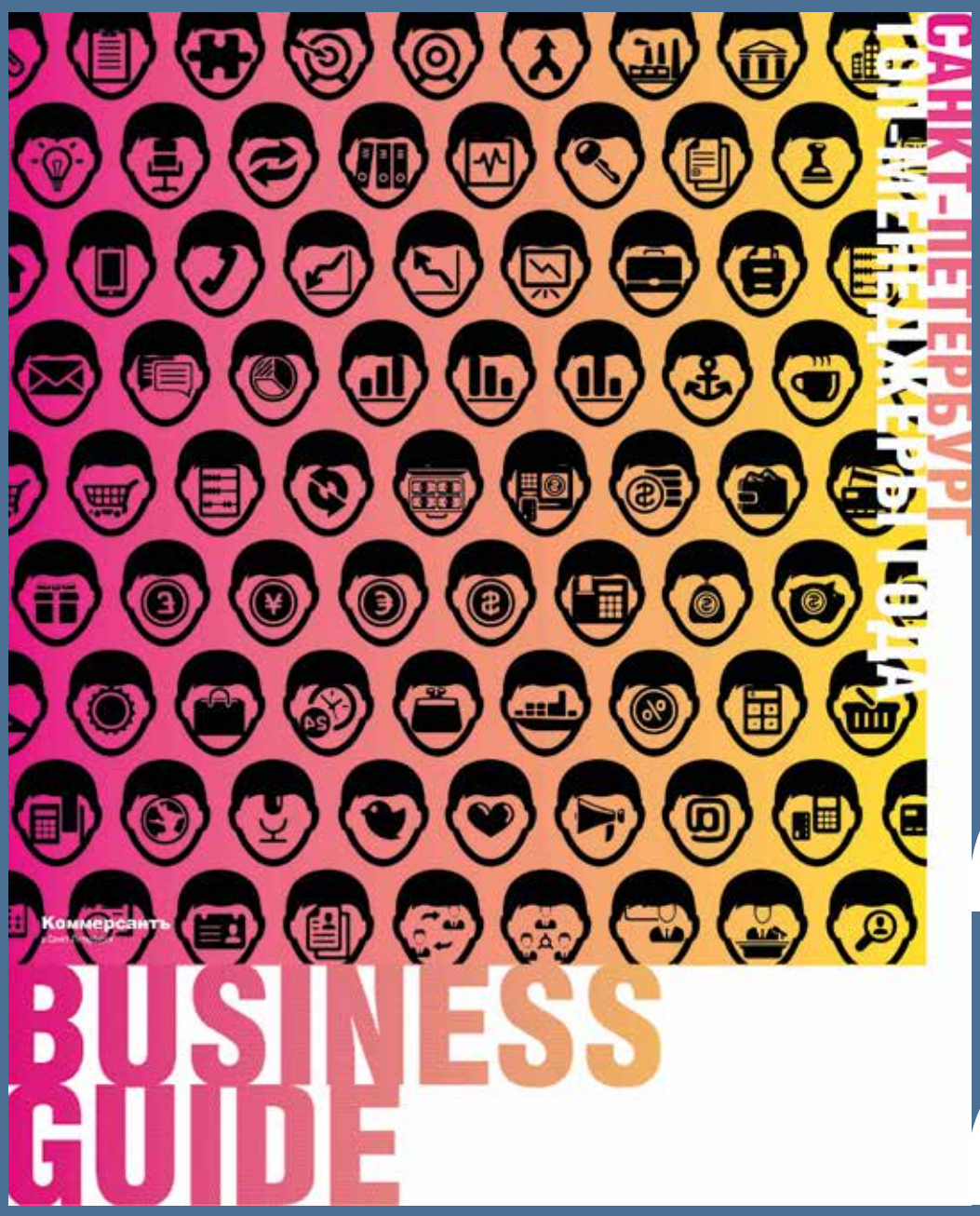
ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «РОСБАЛТ»
197374, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ОПТИКОВ, Д. 4.
ЗАКАЗ № 1629

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ BUSINESS GUIDE ПРЕДСТАВИТ НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫХ ПЕТЕРБУРГСКИХ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ В ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА



В ПРИЛОЖЕНИИ БУДУТ РАССМОТРЕНЫ ЗНАЧИМЫЕ СОБЫТИЯ 2021 ГОДА, ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ И ПРЕДСТАВЛЕНЫ ПРОГНОЗЫ НА 2022 ГОД

21 ДЕКАБРЯ 2021

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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

реклама 16+

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

- Знаменитый британский архитектор* Squire & Partners
- Идеально эффективные планировки
- Огромные прозрачные окна
- Виды на реку и внутренний сад
- Отделка квартир «под ключ», включая встроенную мебель
- Британский дизайнер интерьеров
- Природные материалы

Набережная Адмирала Лазарева, 22

от **26**** **млн руб**

ДОМ СДАН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

ONE TRINITY PLACE

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

* ПО ВЕРСИИ ИЗДАНИЯ ARCHIVIBE (ARCHIVIBE.COM).
** ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ И НОСИТ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР

УАН ТРИНИТИ ПЛЕЙС. ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЦВЕТЕНИЕ СЛИВЫ» (ОГРН 1157847334215). С ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИЕЙ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТАХ НАШ.ДОМ.РФ, ONETRINITYPLACE.COM. РЕКЛАМА.