



СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31



КВАРТИРЫ - РЕЗИДЕНЦИИ В ИМПЕРСКОЙ ЧАСТИ
ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЫ

(812) 210-20-30

ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ «КАРПОВКА, 31», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НАБ. РЕКИ КАРПОВКИ
Д. 31, ЛИТ А - Д. 39. ЛИТ. Б. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ



РЕКЛАМА. 18+



СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31

**«Северная корона»
возводится в имперской
части Петроградской
стороны на пересечении
Каменноостровского
проспекта и набережной
реки Карповки.**

**Все квартиры в полной мере
можно назвать видовыми:
они открыты историческому
окружению и дарят владельцам
единственные в своем роде
захватывающие виды.**

ЛОКАЦИЯ – ВАШ ЛИЧНЫЙ СТАТУС

Петербург всех времен следовал передовым тенденциям европейской и мировой моды. Благополучие первого десятилетия XX века отчетливее всего звучит именно на Петроградской стороне — в парадной части города. Это было время взлета гармоничного мироустройства, и именно тогда Петербург, как столица Российской империи, достиг высшей точки в своем имперском расцвете.

БЛАГОРОДСТВО ДУХА

Утонченность и изысканность Петроградской стороны заключается в ярких проявлениях северного модерна. Современная интерпретация и новое развитие этого стиля воплощены в архитектуре премиального дома «Северная корона». Особенность и уникальность комплекса – в его протяженности вдоль реки Карповки. Его фасад исключает монотонность, линии интегрированы в канву курдонера и внутренних общественных пространств, обращенных как в сторону Каменноостровского проспекта, так и Иоановского монастыря.

СОВЕРШЕННАЯ НЕПОВТОРИМОСТЬ

В центре Петербурга нет ни одного участка, на котором можно было бы реализовать подобный проект — построить дом, который визуальнo дышит полной грудью, широко открыт окружающей архитектуре и ландшафту и не стеснен окружающей исторической застройкой. Комплекс «Северная корона» — единственный в своем роде проект в исторической части города, исповедующий такой подход.

ПЕРВЫЙ СРЕДИ РАВНЫХ

Премиальный жилой дом «Северная корона», благодаря своим неоспоримым качествам, с полным правом может быть назван первым среди равных проектов премиальной недвижимости Северной столицы. Здесь истинно петербургская архитектура сочетается с современным, передовым подходом к качеству жизни и технологиям комфорта.



**Входит в ТОП-10 строительных компаний по объему
текущего строительства в Санкт-Петербурге. Лидер среди
застройщиков Санкт-Петербурга по объему строительства
в сегменте апарт-апартаментов. Обладатель высшей оценки по
соблюдению сроков ввода жилья в Санкт-Петербурге.***

ОТ БУДУЩЕГО
К ПРОШЛОМУ И НАЗАД / 16
НЕДОСТИЖИМЫЙ
ФИНИШ / 18
ВТОРИЧНЫЙ СКАЧОК / 20

Элитная недвижимость

Среда, 15 декабря 2021 №228
(№7190 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ЭЛИТА БЕЗ ИЗЫТКА

Дефицит предложения на первичном рынке элитной недвижимости привел к росту спроса на «вторичке» — за 2021 год предложение сократилось на четверть. Эксперты отмечают, что дефицит мест под строительство элитного жилья в Петербурге сохраняется не первый год. Сейчас основной объем предложения сосредоточен в Петроградском районе, но и там пятна под застройку практически закончились. Перед девелоперами стоит нелегкий выбор — либо заниматься редевелопментом промышленного пояса, развивая локации, которые ранее элитными не считались, либо идти в реконструкцию домов в центре. Оба пути сложны и затратны. Но все же пока, судя по всему, застройщики полагают, что создавать имидж элитным промышленным территориям — менее выгодный путь, чем расселение и реконструкция домов в центре. По крайней мере большинство опрошенных экспертов прогнозируют, что именно на развитии точечных, небольших проектов в уже привычных городских локациях сосредоточатся девелоперы в ближайшие годы. Что, впрочем, не исключает возможности появления и проектов по редевелопменту промышленных территорий, и выходу девелоперов на новые локации. Недавняя сделка Группы ЛСР по покупке участка на Матисовом острове это наглядно продемонстрировала. Что касается уже введенных объектов, то Петербург традиционно сохраняет консерватизм в вопросах подготовки элитных квартир к продаже — за несколько лет доля жилья, продаваемого с отделкой, существенно не изменилась и пока остается незначительной. В Москве, например, до трети всей вводимой элитной недвижимости сдается с финишной отделкой. Эксперты это объясняют тем, что в столице значительно больший объем премиального жилья приобретается инвесторами для последующей сдачи в аренду. И для таких покупателей, конечно, более привлекательным является вариант покупки квартиры с уже готовым ремонтом. Но в Петербурге, судя по описанной выше ситуации с дефицитом, проблема избыточного жилья, выводимого на рынок для аренды, встанет еще не скоро. Пока состоятельным людям закрыть бы собственные потребности по проживанию.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ОТ БУДУЩЕГО К ПРОШЛОМУ И НАЗАД

УЧАСТКИ ПОД ЗАСТРОЙКУ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРАКТИЧЕСКИ ЗАКОНЧИЛИСЬ, И ПЕРЕД ДЕВЕЛОПЕРАМИ ПЕТЕРБУРГА СЕГОДНЯ В ПОЛНЫЙ РОСТ ВСТАЛ ВОПРОС СОЗДАНИЯ НОВЫХ ЛОКАЦИЙ, КОТОРЫЕ БЫ СО ВРЕМЕНЕМ МОГЛИ ПРИОБРЕСТИ СТАТУС ПРЕМИАЛЬНЫХ. НО, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, НА ПУТИ СОЗДАНИЯ НОВЫХ ЛОКАЦИЙ ДЕВЕЛОПЕРЫ МОГУТ СОВЕРШИТЬ РЯД ОШИБОК, КОТОРЫЕ СЕРЬЕЗНО СНИЗЯТ КЛАСС ПРОЕКТА.

ТАТЬЯНА МИТРОНИНА

По мнению экспертов, с точки зрения выбора локации для строительства премиальной жилой недвижимости стоит ориентироваться на факторы, влияющие на выбор покупателя. Среди них одно из важнейших мест занимает мобильность с точки зрения близости к центру города, основным деловым центрам и объектам культурного назначения, а также образовательных средних и высших учебных заведений. Сегодня для покупателей недвижимости бизнес- и элитного сегмента также важны такие факторы, как наличие в окружении парковых зон, близость к воде, собственные набережные, наличие велодорожек и зон отдыха. Это в том числе подтверждает тенденцию к стремлению покупателей к природному окружению и комфортному уединению, даже проживая в городе. Сегодня Петроградский район остается главной локацией премиальной недвижимости. Но, несмотря на то, что на данный момент более 63% от общего премиального объема экспозиции приходится на Петровский, остров свой потенциал практически исчерпал. Дефицит

земли уже обращает внимание застройщиков на другие островные территории. На данный момент в городе есть несколько островных территорий, пригодных для реализации интересных премиальных девелоперских проектов, считают эксперты. «Первый — активно развивающийся Васильевский остров. Сейчас локация является одной из самых престижных в Петербурге. Ее потенциал сосредоточен в западной части острова — территории „Гавань“, где благодаря редевелопменту могут появиться новые жилые и коммерческие объекты, а также набережные и общественные пространства», — считает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers. По ее мнению, премиальные проекты могли бы быть актуальны на Матисовом острове, а также Ново-Адмиралтейском острове — в случае принятия городом политического решения о перебазировании Адмиралтейских верфей. «Данные локации отличаются хорошим видом на Васильевский остров, пешей доступностью метро, близостью исторического центра», — говорит она.

Правда, замечает эксперт, большинство из вышеперечисленных площадок пока не готовы к застройке: действующим предприятиям необходимо время и средства для перевоза производств, также их необходимо развивать только в составе всей окружающей территории. Тем не менее в начале декабря стало известно, что Группа ЛСР приобрела участок на Матисовом острове. Тем не менее, как считает госпожа Конвей, только Васильевский и Петровский острова как минимум до конца десятилетия останутся территориями наиболее активного островного развития. Мария Дуганова, директор по продажам и управлению недвижимостью компании «Бронка Девелопмент», также видит перспективы в Васильевском острове: «С точки зрения развития люксового сегмента наиболее перспективным по-прежнему остается Крестовский остров. Если говорить о перспективных локациях для высоких ценовых сегментов, то дальнейшее освоение производственных территорий Васильевского острова даст новые возможности для создания и развития



ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ — ЭТО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЛОКАЦИЯ. ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ ВОЗМОЖНЫЕ МЕСТА В ПЕТЕРБУРГЕ УЖЕ ОСВОЕНЫ, ПОЭТОМУ ГЛОБАЛЬНО «КАРТА» РАСПОЛОЖЕНИЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ВРЯД ЛИ КАРДИНАЛЬНО ИЗМЕНИТСЯ, СЧИТАЮТ НЕКОТОРЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ

ЛОКАЦИИ

не только жилой недвижимости, но и формирует в целом новые микрорайоны с развитой инфраструктурой», — говорит она.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg, отмечает, что в Санкт-Петербурге непросто найти новую локацию, которая сочетала бы в себе набор качеств для строительства элитного жилья: расположение в историческом центре или непосредственно у его границ, виды на воду и зеленые насаждения, отсутствие крупных промышленных объектов в окружении, достаточная площадь для нескольких проектов.

По его мнению, в городе есть еще несколько локаций, которые могут оказаться перспективными. Во-первых, район Новгородской улицы и Синопской набережной, где уже есть новые дома высокого класса и много участков под редевелопмент, плюс есть дома, ожидающие реконструкции, в том числе потенциальные лофты. «Но существенно ограничивает потенциал развития района находящаяся там ТЭЦ», — признает господин Кокорев. Во-вторых, юго-западная часть Васильевского острова у акватории (Галерный ковш, Шкиперский проток и Кожевенная линия). В-третьих, Ново-Адмиралтейский остров. «Прямой выход к акватории Невы, островной „имидж“, непосредственное примыкание к уже достаточно престижным локациям — Новой Голландии и ее окружению делают место привлекательным для будущих девелоперов. К минусам относятся верфь и психиатрическая клиника на другой стороне Мойки», — говорит господин Кокорев.

В-четвертых, набережные Карповки между Барочным и Карповским мостом. «Эта локация сравнительно невелика, зато весьма живописна и окружена обжитыми районами, в том числе жильем высокого класса», — рассуждает эксперт. В-пятых, территория Водоканала на Шпалерной / Синопской. «Но там может остаться совсем немного возможностей для развития жилья после строительства Верховного суда. Плюсы очевидны — близость Невы, Таврического сада и Смольного», — перечисляет господин Кокорев.

БУДУЩЕЕ — В ПРОШЛОМ Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон», считает, что после активного освоения Петровского и Крестовского островов наметилась тенденция к освоению «новых старых» локаций. «Появляется все больше инвесторов, которые стремятся в старый фонд — Адмиралтейский, Центральный, Петроградский и Василеостровский районы. Они рассматривают старый фонд для реконструкции. Отреставрированные исторические здания с богатой историей и отличными видовыми характеристиками станут новым трендом в сегменте элитной недвижимости», — уверен он.

Екатерина Аридова, управляющий партнер офиса Russia Sotheby's International Realty в Санкт-Петербурге, придерживается аналогичной точки зрения: «Мы предполагаем, что будущее премиальной недвижимости Петербурга — в ее прошлом. Вероятно, девелоперы вернутся в центральные локации, например Петроградку или на Васильевский остров. Самый реальный путь развития в этих районах для застройщиков — реконструкция исторических зданий, в частности особняков, которые отлично подходят под формат клубного дома». Мнение коллег разделя-



ОДИН ИЗ РИСКОВ ПРИ ОСВОЕНИИ ЭЛИТНОЙ ЛОКАЦИИ — ПОСТРОИТЬ ДОМ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЙ СВОЕМУ МЕСТУ

ет Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости Группы ЦДС. «Таких проектов будет появляться все больше: небольшое количество квартир, современные коммуникации, качественная среда. Как правило, в старом фонде можно создать все условия для приватности, не жертвуя преимуществами центра города: закрытый двор, собственная инфраструктура», — рассуждает он.

«Элитное жилье — это в первую очередь локация. Практически все возможные места в Петербурге уже освоены, поэтому глобально „карта“ расположения элитного жилья вряд ли кардинально изменится. Будут появляться новые точечные проекты в уже существующих премиальных локациях. Плюс более активно будут осваиваться пригороды — Сестрорецк, Пушкин, Стрельна», — добавляет Виталий Коробов, генеральный директор девелоперской компании Elements.

НОВЫЕ ТЕРРИТОРИИ А вот Ксения Садкова, заместитель директора по маркетингу LEGENDA, полагает, что девелоперы станут осваивать и новые территории, прежде не входившие в перечень элитных. «Есть в Петербурге локации, которые благодаря своей географии и идеологическим климату рынка стали скоплением элитных проектов — исторический центр, Крестовский остров. В последнее время новые проекты на Петроградке все чаще позиционируются как „премиум“. При этом атрибуты „элитности“ могут довольно сильно отличаться даже в рамках одной локации. Например, далеко не все пятна на Крестовском имеют красивые виды на Неву, многие расположены вдоль интенсивных маршрутов и т. д. В то же время в городе есть отдель-

ные проекты, которые своей аутентичностью и невероятным окружением формируют новые камерные пространства для комфортабельной жизни. Так, например, мы открыли в свое время локацию на берегу Серебряного пруда, где сейчас завершается строительство нашего премиального проекта „Институтский, 16“. Такие точки на карте даже больше соответствуют представлениям об элитарности места, и мы видим в них большой потенциал для развития качественной недвижимости», — уверена госпожа Садкова.

Один из рисков при освоении элитной локации — построить дом, не соответствующий своему месту. «Для покупателей недвижимости в высоком сегменте важен не только адрес дома, все больше внимания они обращают на материалы отделки, дизайн двора, готовые планировочные решения, которые вместе создают незабываемые эмоции и впечатления. Если вложиться в продукт неправильно, клиент может поставить под сомнение элитный статус проекта», — предостерегает госпожа Садкова.

Эксперты говорят, что городская элитная застройка может быть условно разделена на две группы: застройка в уже сложившейся локации или застройка развивающейся, новой для элитного жилья локации — как это происходит сейчас с Петровским островом. «При застройке в сложившейся локации основные возможные проблемы — неправильное определение целевой аудитории и ее потребностей и, как следствие, — неоптимальные характеристики объекта. Также к ошибкам можно отнести невнимательность к особенностям непосредственного окружения, а при застройке в историческом центре Петербурга бывают еще и ошибки на уров-

не проектирования, когда не учитываются особенности градостроительных ограничений. При застройке новых для рынка локаций возможны и описанные выше ошибки, и дополнительные — например, из-за отсутствия единого плана развития крупной территории, ошибки из-за неучета планов и сроков реализации проектов на соседних территориях, неправильное понимание динамики изменения улучшения имиджа локации. Ну и общие возможные ошибки при создании элитных объектов — ориентация только на текущий уровень конкуренции без учета перспектив развития рынка, появления новых конкурентов, иногда задающих новую планку для уровня качества объектов на рынке, и, конечно, невнимательность к меняющимся требованиям и запросам потребителей», — резюмирует господин Кокорев. ■

ВЕРОЯТНО, ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЕРНУТСЯ В ЦЕНТРАЛЬНЫЕ ЛОКАЦИИ, НАПРИМЕР ПЕТРОГРАДКУ ИЛИ НА ВАСИЛЬЕВСКИЙ ОСТРОВ. САМЫЙ РЕАЛЬНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ В ЭТИХ РАЙОНАХ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ — РЕКОНСТРУКЦИЯ ИСТОРИЧЕСКИХ ЗДАНИЙ, В ЧАСТНОСТИ ОСОБНЯКОВ, КОТОРЫЕ ОТЛИЧНО ПОДХОДЯТ ПОД ФОРМАТ КЛУБНОГО ДОМА



НЕДОСТИЖИМЫЙ ФИНИШ

ЭКСПЕРИМЕНТЫ НЕКОТОРЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ПЫТАВШИХСЯ ПРИВИТЬ ПЕТЕРБУРГСКОМУ РЫНКУ ЭЛИТНОЙ ЗАСТРОЙКИ СПРОС НА ЖИЛЬЕ С ОТДЕЛКОЙ, МОЖНО СЧИТАТЬ ПРОВАЛИВШИМИСЯ. ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ДОЛЯ КВАРТИР, СДАЮЩИХСЯ С ФИНИШНОЙ ОТДЕЛКОЙ, ОСТАЕТСЯ НЕИЗМЕННОЙ И ВРЯД ЛИ ПРЕВЫШАЕТ 10%. ДЛЯ СРАВНЕНИЯ: В СТОЛИЦЕ ДОЛЯ ТАКОГО ЖИЛЬЯ В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕКТОРЕ В РАЗЫ ВЫШЕ. ЭТО СВЯЗАНО С ТЕМ, ЧТО В МОСКВЕ БОЛЬШЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕТСЯ С ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ЦЕЛЯМИ.

РОМАН РУСАКОВ



СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ НА 10–30% ВЫШЕ, ЧЕМ ТОЙ ЖЕ ПЛОЩАДИ БЕЗ ОТДЕЛКИ

Екатерина Аридова, управляющий партнер офиса Russia Sotheby's International Realty в Санкт-Петербурге, подсчитала, что доля элитного жилья с отделкой в Санкт-Петербурге за последние пять лет практически не изменилась и на сегодняшний день не превышает 10% от рынка.

«Количество проектов с полностью готовой отделкой так и остается небольшим на рынке элитной недвижимости. Такие квартиры индивидуальны, и покупатели хотят их сделать под себя, учесть свои особенности», — поясняет Андрей Версов, исполнительный директор Группы «Аквилон».

Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой», также уверена, что за последние пять лет доля элитных объектов с отделкой осталась неизменной — их по-прежнему единицы. «Прежде всего это связано с особенностями самого сегмента — так как жилье подобного класса практически невозможно стандартизировать. Элитные квартиры — максимально индивидуальный продукт. И если девелопер может ориентироваться на известные западные примеры в отделке лобби, общественных пространств и МОПов, наполнения дома инфраструктурой и круглосуточными сервисами, то в вопросах отделки квартир нужно учитывать вкус и желания конкретного покупателя — вплоть до дизайна выключателей и межкомнатных дверей. Как правило, клиенты сами приглашают дизайнерские бюро для разработки уникального жилого пространства либо еще на этапе покупки запрашивают контакты дружественных нам проектных и интерьерных мастерских», — рассуждает госпожа Кравцова.

«Максимум, который возможен сейчас, — это квартиры с предчистовой отделкой, разведенными вчерне коммуникациями. И в ближайшие несколько лет я не вижу причин для изменения этого тренда. Возможно, лет через десять что-то изменится. В бизнес-классе изменения происходят быстрее — в нашем новом проекте в Сестрорецке часть квартир будет продаваться с отделкой, часть — без», — рассказывает Виталий Коробов, генеральный директор девелоперской компании Elements.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers, считает, что в Петербурге клиенты до сих пор склонны к созданию собственного и уникального дизайна. «Однако спрос на данную услугу действительно есть со стороны некоторых покупателей, которые не готовы тратить время и вовлекаться в процесс ремонтных работ.

ОТДЕЛКА



ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ ПРЕМИУМ-КЛАССА ЧАЩЕ ВОСТРЕБОВАНО У ИНВЕСТИТОРОВ, КОТОРЫЕ ПЛАНИРУЮТ СДАВАТЬ КВАРТИРЫ В АРЕНДУ И ПОЛУЧАТЬ ПАССИВНЫЙ ДОХОД

Отделка от застройщика позволяет четко понимать сумму, которая будет затрачена на отделку, и получить готовый лот в определенный срок», — говорит она.

Юлий Борисов, руководитель группы компаний UNK, при этом замечает, что в более демократичных классах движение в сторону квартир с отделкой в первую очередь связано с ипотекой. Люди хотят, чтобы в цене ипотеки было полностью готовое жилье. В противном случае на время ремонта люди живут в другом месте, снимают жилье и платят два раза.

МОСКОВСКИЙ ОПЫТ По мнению госпожи Аридовой, отсутствие предложений продиктовано низким спросом на такой тип жилья среди петербуржцев. «Готовое жилье премиум-класса чаще востребовано у инвесторов, которые планируют сдавать квартиры в аренду и получать пассивный доход — это особенно распространено в Москве, где доля инвесторов на рынке элитной недвижимости достигает 30%. В Петербурге, напротив, в 90% случаях элитная недвижимость приобретает для собственного проживания, поэтому большинство покупателей предпочитают квартиры с предчистовой отделкой, чтобы оформить интерьер по собственному дизайн-проекту», — поясняет она.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg, также считает, что предложение без отделки — это особенность именно петербургского рынка элитной первичной недвижимости. «Это связано преимущественно с желанием собственников создавать уникальный дизайн

квартир и использовать в оформлении качественные материалы», — говорит она. С 2017 года в продаже представлены два жилых комплекса — «Фонтанка, 76» (прежнее название Novard Palace) и One Trinity Place. На них приходится около 12% объема элитного жилья. «Каждый объект по-своему уникальный, отличается друг от друга, а также от остальных представленных на рынке объектов локацией, проектом, квартирографией, видовыми характеристиками и многими другими параметрами. Поэтому однозначно назвать разницу в цене от предложений без отделки довольно сложно. Например, сопоставимые по площади квартиры в One Trinity Place дороже квартир в ближайшем по локации ЖК Futurist на 10–80%. В свою очередь большие по площади квартиры с отделкой в „Фонтанка, 76“ на 20–40% дешевле, чем квартиры без отделки в ЖК „Приоритет“», — перечисляет она.

По мнению господина Борисова, есть и еще несколько причин слабой популярности элитного жилья с отделкой в Петербурге. «Первый связан с тем, что у нас нет квалифицированных отделочников в должном объеме. Это головная боль для девелоперов, так как они получают огромное количество рекламаций, связанных именно с качеством отделки. Еще один фактор связан с завышенными требованиями клиентов. Запросы по качеству отделки у нас гораздо выше, чем, к примеру, в Европе. Например, даже в английских проектах по £20 тыс. за один „квадрат“ качество очень плохое. Такие же проблемы — во Франции и Германии, но там это нормально воспринимается. У нас же де-

велоперов заваливают претензиями, что не стимулирует их продвигать эту услугу», — замечает эксперт.

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ Госпожа Аридова считает, что стоимость квартиры с отделкой whitebox на 10–12% выше, чем той же площади без отделки. Но наценка варьируется от качества материалов и сложности ремонта: например, недвижимость с отделкой от известного дизайнера и полной меблировкой может стоить значительно дороже.

По оценке госпожи Конвей, отделка может увеличивать стоимость одного квадратного метра в элитных проектах в среднем на 30% в зависимости от материалов и привлеченного бренда или дизайнера.

«Тем не менее мы ожидаем рост спроса на элитные квартиры с отделкой в Санкт-Петербурге в ближайшие пять лет. Мы связываем это со снижением среднего возраста покупателя элитной недвижимости с 40 до 30 лет: сейчас все больше запросов на подбор жилья приходит от молодых it-специалистов и топ-менеджеров компаний, которые не хотят тратить дополнительное время и средства на ремонт и, скорее, выберут готовые квартиры с отделкой и даже мебелью», — говорит госпожа Аридова.

Предусмотрительность девелопера в предложении трех-четырех вариантов дизайнерской отделки дает застройщикам весомое конкурентное преимущество, считает она. «Такая тенденция уже существует, но интересных предложений на рынке элитной недвижимости Петербурга по-прежнему дефицит. Акцент

можно делать не только на разнообразии дизайнерских решений, но и на использовании концепции устойчивого развития — сейчас все больше потребителей предпочитают экологичные решения как в архитектуре, так и в интерьере жилых комплексов. Те девелоперы, которые раньше других смогут предложить покупателю такие объекты, получат серьезное конкурентное преимущество. С другой стороны, внедрение экологических стандартов, как правило, увеличивает затраты на строительство объекта, что ведет к увеличению цены квадратного метра», — полагает госпожа Аридова. ■

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ — МАКСИМАЛЬНО ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ. И ЕСЛИ ДЕВЕЛОПЕР МОЖЕТ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА ИЗВЕСТНЫЕ ЗАПАДНЫЕ ПРИМЕРЫ В ОТДЕЛКЕ ЛОББИ, ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ И МОПОВ, НАПОЛНЕНИЯ ДОМА ИНФРАСТРУКТУРОЙ И КРУГЛОСУТОЧНЫМИ СЕРВИСАМИ, ТО В ВОПРОСАХ ОТДЕЛКИ КВАРТИР НУЖНО УЧИТЫВАТЬ ВКУС И ЖЕЛАНИЯ КОНКРЕТНОГО ПОКУПАТЕЛЯ — ВПЛОТЬ ДО ДИЗАЙНА ВЫКЛЮЧАТЕЛЕЙ И МЕЖКОМНАТНЫХ ДВЕРЕЙ

ВТОРИЧНЫЙ СКАЧОК

ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ, В ОТЛИЧИЕ ОТ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА, МЕНЕЕ ВОСТРЕБОВАНО — СЕГОДНЯ СРОКИ ЭКСПОЗИЦИИ ТАКОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ДОСТИГАЮТ 253 ДНЕЙ. ОДНАКО АЖИОТАЖ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ 2021 ГОДА КОСНУЛСЯ И ЭТОГО СЕГМЕНТА — ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЖИЛЬЯ НА ВТОРИЧНОМ ЖИЛЬЕ СОКРАТИЛОСЬ ПОЧТИ НА ТРЕТЬ ЭТОЙ ВЕСНОЙ. СЕЙЧАС РЫНОК ВНОВЬ НАПОЛНЯЕТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ — ВЕДЬ, КАК СЧИТАЮТ НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ, СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ЛЮДИ МЕНЯЮТ ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ НА БОЛЕЕ НОВОЕ В СРЕДНЕМ КАЖДЫЕ СЕМЬ ЛЕТ.

РОМАН РУСАКОВ

Сергей Бобашев, руководитель проекта LifeDeluxe.ru, говорит, что объем предложения на вторичном рынке можно оценивать по-разному. Сегодня в Петербурге продается от 500 до 2 тыс. квартир, которые с той или иной натяжкой могут быть названы элитными. «В прошлом году их количество в продаже сократилось, в первую очередь на Крестовском острове было много всего продано. Предложение к весне этого года сократилось на 30%, сейчас оно возвращается на привычный уровень», — говорит эксперт.

Екатерина Сивова, совладелец инвестиционной компании Garnet, говорит, что с января по октябрь 2021 года спрос на покупку вторичных элитных объектов недвижимости в Санкт-Петербурге вырос на 23,8% относительно аналогичного периода прошлого года.

«В ноябре 2021 года на вторичном рынке города продаются 28,5 тыс. объектов недвижимости. При этом доля лотов стоимостью выше 100 млн рублей составляет меньше процента (0,73%). А количество объектов, где цена за квадратный метр превышает 1 млн рублей, составляет всего 0,11%, или 32 квартиры», — сообщила госпожа Сивова.

Наиболее дорогой объект недвижимости города сейчас продается на открытом рынке за 750 млн рублей. Этот бюджет позволит приобрести апартамент площадью 540 кв. м, который располагается в Петроградском районе города, рассказала госпожа Сивова.

Петр Войчинский, гендиректор «Мир квартир Элит», также говорит о том, что сегодня наблюдается некоторое сокращение спроса на вторичном рынке. «Это обусловлено тем, что цены сейчас на пике. В центральных районах квартиры стоят около 220–250 тыс. рублей за кв. м.

НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ СЕГОДНЯ ОЧЕНЬ МНОГО ПРОЕКТОВ ВЧЕРАШНЕГО ДНЯ, КОТОРЫЕ ПОЗИЦИОНИРУЮТСЯ КАК ВЫСОКИЙ КЛАСС ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ИЗ-ЗА ЛОКАЦИИ



С ЯНВАРЯ ПО ОКТЯБРЬ 2021 ГОДА СПРОС НА ПОКУПКУ ВТОРИЧНЫХ ЭЛИТНЫХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ВЫРОС НА 23,8% ОТНОСИТЕЛЬНО АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА

Можно найти и за 100–150 тыс. рублей, но это будут совсем „убитые“ варианты. Или второй двор, первый этаж, хоть и на канале Грибоедова. Такие квартиры можно считать элитными только по локации, не по качеству. Они требуют очень больших вложений», — поясняет он.

Господин Войчинский подсчитал, что в предыдущие годы выставлялось примерно 1500 вариантов в центральных районах, сейчас — 900. «Сейчас все риэлторы, работающие с дорогим жильем, находятся в поиске продавцов», — рассказывает он. — А спрос есть. Богатые люди примерно раз в семь лет (в среднем) обновляют квартиру. Что-то появилось новее, лучше; изменился состав семьи; не хватает одной 20-метровой комнаты. Медики говорят, что кровь в организме обновляется каждые семь-восемь лет, с квартирами примерно та же история. Квартира — это ведь далеко не только про престиж. Это прежде всего эффективная логистика повседневной жизни».

«Половина всего элитного предложения (подлинного) — около 300 квартир — сконцентрирована на Крестовском острове. Еще 300 квартир экспонируются в Центральном и Петроградском районах. Это количество держится достаточно давно за исключением прошлого года», — говорит господин Бобашев.

По его словам, рост цен в сегменте вторичного элитного жилья в Петербурге происходил до марта-апреля 2021 года. «В некоторых локациях цены поднялись до 500 тыс. рублей за 1 кв. м и на этом уровне и остались», — отмечает он.

Господин Войчинский также говорит о том, что вторичный рынок элитного жилья в Санкт-Петербурге в основном расположился на Крестовском острове. «Средняя цена за один квадратный метр — 570 тыс. рублей. По сравнению с январем 2020 года цена прибавила 37%, а количество предложений сократилось примерно на 25%. Объем предложения продолжает сокращаться. Это связано с плотной застройкой, большинство земельных участков выкуплено и застроено, особенно в элитных локациях», — рассказал он.

МОРАЛЬНОЕ СТАРЕНИЕ По мнению господина Бобашева, сейчас сложно оценить, как быстро устаревают элитное жилье. «У нас пока основная доля таких проектов построена около десяти лет назад. Есть, конечно, неудачные комплексы, которые устарели еще до того, как их сдали. А есть и такие проекты, которые появились на заре элитного

строительства в Петербурге и, несмотря на какие-то изъяны, например, с точки зрения инженерии, до сих пор пользуются спросом, и на них даже есть листы ожидания», — рассуждает эксперт.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу LEGENDA, более скептичен. Он считает, что на вторичном рынке сегодня очень много проектов вчерашнего дня, которые позиционируются как высокий класс исключительно из-за локации. «Но если заглянуть внутрь, то они едва могут составить конкуренцию современным проектам. Например, во дворах нет функционального благоустройства, красивого продуманного дизайна, потому что двадцать и даже десять лет назад многие девелоперы не уделяли этому должного внимания. Квартиры тогда проектировались по логике „зачем думать над зонированием, если клиенты все равно снесут стены и построят новые, как им нужно“, были популярны так называемые открытые планировки», — объясняет эксперт. Господин Глазунов полагает, что в современных проектах продумываются не только функции, но и эмоции. Каждое помещение изначально проектируется под определенное эстетическое впечатление.

«При этом говорить, что сегодня проекты в высоких сегментах на первичном рынке полностью соответствуют своему классу, тоже неверно. В условиях резкого роста цены в последние годы многие жилые проекты перешагнули порог верхнего ценового сегмента и стали позиционироваться как высокий класс, при этом их продуктовые характеристики остались на прежнем уровне. Отсюда мы достаточно часто встречаем псевдо-бизнес и псевдо-премиум-сегменты, которые не смогут пройти проверку временем и доказать свою актуальность», — уверен господин Глазунов.

Ирина Могилатова, генеральный директор агентства элитной недвижимости Tweed, и вовсе уверена, что сегодня квартиры на вторичном рынке, которые соответствуют ожиданиям современной элиты, в общем объеме занимают не более 23%, остальные объекты морально устарели. «Мы стоим на пороге дефицита, что равно повышению стоимости. Те квартиры, которые полтора года назад считались завышенными по цене, на сегодняшний день в рынке. Полагаю, цены на эксклюзивный товар еще будут расти», — прогнозирует она.

При этом эксперт замечает, что вторичный рынок элитной недвижимости на сегодняшний день делится на рынок новых и старых домов. «Есть запрос на „свежую «вторичку»“, потому что дома начала 2000-х уже морально устарели. Некоторые комплексы бизнес-класса сейчас могут быть даже интереснее таких проектов по архитектуре, но в свое время они пользовались спросом на подъеме цен», — объясняет она. По мнению госпожи Могилатовой, покупатели хотят более свежие комплексы, которые были построены два-три года назад. «Дома, которые выходили в последнее два-три года, более продуманы с точки зрения архитектуры, планировок, входных групп — это сейчас в приоритете», — уверена эксперт.

Петр Войчинский подсчитал, что квартиры на рынке элитного жилья Санкт-Петербурга достаточно долго держатся в экспозиции (в среднем 253 дня). ■

ПАНЕЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

ВЕСЕННИЙ СКАЧОК ЦЕН НА РЫНКЕ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ НЕ ОКАЗАЛ СУЩЕСТВЕННОГО ВЛИЯНИЯ НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛЕЙ НА РЫНКЕ МНОГOKВАРТИРНЫХ ДОМОВ ПО ТИПАМ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. КИРПИЧНО-МОНОЛИТНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПОКА ОСТАЕТСЯ ОСНОВНОЙ, КОТОРАЯ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ЗАСТРОЙЩИКАМИ В ПЕТЕРБУРГЕ. НО В БУДУЩЕМ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ДОЛЯ ПАНЕЛЬНОГО ЖИЛЬЯ МОЖЕТ ВЫРАСТИ. НАТАЛЬЯ КУТОВАЯ

На протяжении последних лет структура рынка по типу домостроения не подвергалась значительным изменениям, говорят эксперты. Наиболее популярным типом домостроения всегда была кирпично-монолитная технология. Сейчас, по оценкам Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», ее доля занимает 52% рынка. Но были годы, когда во вводимом жилье она достигала 59%. «Большая часть элитных домов сейчас возводятся по кирпично-монолитной технологии. Она дает наибольший простор для реализации современных архитектурных и планировочных решений», — подтверждает Виталий Коробов, генеральный директор девелоперской компании Elements.

Далее следует монолитная технология — более четверти рынка (29%). Максимальная доля такого типа домостроения в структуре за последние пять лет зафиксирована на уровне 30%. Панельное домостроение обычно занимает не более 15% в рынке.

Остальные 3% рынка приходятся на кирпич и реконструкцию, но там возводятся единичные объекты на рынке.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers, уточняет: «В Петербурге на панельное строительство приходится в среднем 7% от всего объема жилого строительства, в Ленобласти показатель равен 11%. Как правило, панельные дома возводятся в проектах типовой застройки, которая более характерна для периферийных районов».

ВРЕМЕННОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ Александр Горнов, генеральный директор компании «Префабрика АГ», говорит, что в целом по России доля панельной технологии сокращается: «Если в 2010 году панель преобладала над монолитом — было построено 8,5 млн кв. м и 6,8 млн кв. м соответственно, то уже в 2012 году эти показатели сравнялись. По данным на начало 2021 года построено 17,4 млн кв. м монолитных зданий и 5,7 млн кв. м панельных».

Он отмечает, что серьезное снижение доли жилья, построенного по индустриальной технологии, обусловлено тем, что за последнее десятилетие многие ДСК в крупных городах были закрыты, а их территории переданы под застройку. Отрасль не получала достаточной модернизации, технология не обновлялась. Это привело к существующему соотношению ввода монолитного и панельного жилья.

«Однако сегодняшние задачи по наращиванию объемов экономически эффективного строительства требуют новых решений. И такое решение есть, и оно,



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ОБЩЕЙ СЕБЕСТОИМОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ДОМА ИЗ СБОРНОГО ЖЕЛЕЗОБЕТОНА ДЕШЕВЛЕ ДРУГИХ ТЕХНОЛОГИЙ ДОМОСТРОЕНИЯ ЛИШЬ НА СЧИТАННЫЕ ПРОЦЕНТЫ

пожалуй, единственное — современное индустриальное домостроение. Основные преимущества технологии — сокращение сроков строительства, количества рабочих на стройке, стабильное заводское качество. Но главное — конкурентоспособная и прозрачная себестоимость, которую легко контролировать с помощью современных цифровых решений», — говорит господин Горнов.

В этом году в России на начало декабря построено 72,5 млн кв. м жилья, из них многоквартирные дома составляют 31,8 млн кв. м, ИЖС — 40,7 млн кв. м. «В большинстве случаев многоквартирные дома возводятся с использованием монолитной или панельной технологий и все реже — из кирпича. При этом если в Санкт-Петербурге преобладают дома, построенные по монолитной, панельной или монолитно-кирпичной технологии, то в Ленинградской области практически все вводимое жилье — это ИЖС (2 млн „квадратов“ из 2,9 млн кв. м). В этом секторе основной материал — это кирпич, дерево, блоки и пр. Многоквартирных домов строится не много», — говорит Руслан Сырцов, вице-президент GloraX.

Артем Орешко, директор по строительству ГК «Ленстройтрест», приводит такие данные: «По нашей оценке, доля петербургских и областных новостроек, которые возводятся по монолитной технологии, кирпично-монолитной технологии и из

газобетонных блоков, сегодня составляет порядка 75–80%. На панельные и монолитно-панельные жилые комплексы приходится около 18–20%. Из кирпича строится менее 5% новостроек».

ЦЕНА ВОПРОСА Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», подсчитала, что по состоянию на 1 ноября 2021 года средняя цена предложения в кирпично-монолитном объекте составляет 181,1 тыс. рублей за кв. м в Санкт-Петербурге (+25% с начала 2021 года) и 129,0 тыс. рублей за кв. м в пригороде (+32% с начала года). Средняя цена предложения в домах по монолитной технологии оценивается в 190,4 тыс. рублей за кв. м в Санкт-Петербурге и 112,3 тыс. рублей за кв. м в пригороде, прирост с начала 2021 года +24% и +26% соответственно. Наиболее доступное по цене жилье — панельное, средняя цена которого 164,0 тыс. рублей за кв. м в Санкт-Петербурге и 122,4 тыс. рублей за кв. м в пригороде, в основном это эконом-сегмент (прирост с начала 2021 года +28% в Санкт-Петербурге и +23% в пригородной зоне Ленобласти). Кирпичное домостроение — одно из дорогостоящих: 196,5 тыс. рублей за кв. м и 123,3 тыс. рублей за кв. м, прирост цен с начала года — наиболее высокий по всем зонам: +47% в Санкт-Петербурге и +35% в пригороде. → 22



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

С УЧЕТОМ УДОРОЖАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА МОЖНО ПРЕДПОЛОЖИТЬ, ЧТО ДОЛЯ ПАНЕЛЬНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ БУДЕТ ПОСТЕПЕННО УВЕЛИЧИВАТЬСЯ. ЗАСТРОЙЩИКИ БУДУТ ИСКАТЬ ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ПРОЕКТОВ И КОНТРОЛЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

21 → Дмитрий Плавник, руководитель ГК «СК ПСП», говорит: «За последние десять лет, на мой взгляд, распределение между типами жилых домов существенно не изменилось. Связано это с тем, что новых домостроительных комбинатов, насколько нам известно, не появлялось, а существующие и так работают в режиме оптимальной загрузки. Также для монтажа сборных стеновых конструкций требуются краны большой грузоподъемности, а их количество довольно ограничено. Тип домостроения несущественно влияет на стоимость. В общей себестоимости реализации проекта дома из сборного железобетона дешевле на проценты».

Господин Орешко отмечает, что монолитная технология чаще применяется при строительстве жилья категорий «комфорт» и «бизнес». Панельное домостроение наиболее распространено в сегменте масс-маркет. Кирпич — традиционный материал для объектов высокой ценовой категории (бизнес-класс и выше). «Это также самый дорогой материал, поскольку предполагает использование ручного труда и длительный цикл строительных работ. Все это приводит к постепенному вытеснению кирпича другими технологиями. По нашей оценке, еще 10–12 лет назад доля кирпичного домостроения составляла 15%. Но полностью этот материал не уйдет с рынка многоэтажного строительства — спрос на него у покупателей дорого жилья стабильно высокий», — замечает он.

СЕГОДНЯ КОНСТРУКТИВ НЕЗНАЧИТЕЛЬНО ВЛИЯЕТ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ. ГОРАЗДО БОЛЬШЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ИМЕЮТ ПЛАНИРОВКИ, ПЛОЩАДИ И КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР, ИНФРАСТРУКТУРА ЖК И, КОНЕЧНО, МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

Эксперты при этом замечают, что на стоимость одного квадратного метра в своей категории недвижимости влияет не только технология строительства, но и другие характеристики проекта, обеспечивающие покупателю комфортное проживание: концепция, архитектурное решение, уровень отделки мест общего пользования и стандарты благоустройства территории, количество квартир на этаже, инженерная начинка здания, видовые характеристики, близость к водоему, парку и т. п.

«На ценообразование влияет много факторов, не только технология строительства. Это и локация, и класс недвижимости, и инженерное оборудование, и уровень отделки общественных зон, и насыщенность инфраструктурой. Монолитное домостроение наиболее распространено в категориях „комфорт“ и „бизнес“. Кирпич также используется в бизнес-классе, но реже, а преимущественно в премиальной недвижимости. Панельное домостроение востребовано в сегменте масс-маркет», — говорит господин Сырцов.

Роман Мирошников, исполнительный директор ГК «Ойкумена», с коллегой согласен: «Сегодня конструктив незначительно влияет на ценообразование. Да, в сознании покупателя монолит все еще имеет более высокий статус, однако этот тип домостроения сегодня применяется в самых разных классах жилья — от массового до элитного. Гораздо большее значение имеют планировки, площади и количество квартир, инфраструктура ЖК и, конечно, местоположение».

«В целом квартиры в монолитном доме не могут быть дешевле жилья в панельном доме — при условии, что жилые комплексы расположены в одной локации. Сближение цен возможно только в случае проведения застройщиком какой-нибудь акции», — уверен господин Орешко.

С учетом удорожания строительства можно предположить, отмечает господин Сырцов, что доля панельного домостроения будет постепенно увеличиваться. «Застройщики будут искать эффективные методы оптимизации экономики проектов и контроля себестоимости, и технологии, которые позволят сократить сроки строительства и при этом обеспечить стабильно высокое качество продукта, будут востребованы», — заключает эксперт. ■

ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ СОКРАЩАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ТРИ КВАРТАЛА 2021 ГОДА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ В СЕГМЕНТЕ «БИЗНЕС-КЛАСС» СОКРАТИЛОСЬ НА 25%, СОСТАВИВ ОКОЛО 320 ТЫС. КВ. М. ПРИЧИНОЙ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ДИНАМИКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТАЛО КВАРТАЛЬНОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ СПРОСА НА ФОНЕ НИЗКОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ВЫВЕДЕННЫХ НА РЫНОК НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ. ЗА КВАРТАЛ БЫЛО ПРОДАНО ОКОЛО 72 ТЫС. КВ. М, С НАЧАЛА 2021 ГОДА — ОКОЛО 193 ТЫС. КВ. М. АЛЕКСЕЙ ВАРЛАМОВ

Такие данные приводят аналитики компании Knight Frank St Petersburg.

По итогам сентября 2021 года средневзвешенная цена на первичном рынке жилья бизнес-класса составила 287,7 тыс. рублей за кв. м, увеличившись за квартал на 5%, при этом годовая динамика была на уровне 40%.

Наиболее существенные изменения затронули Красногвардейский район, в котором показатель средней цены за год увеличился на 56% в связи с выходом в продажу трех новых жилых комплексов высокого ценового сегмента. Также значительную годовую динамику цен (в пределах 41–43%) показали Адмиралтейский, Московский и Центральный районы. Во всех остальных локациях средние цены увеличились на 25–35%.

По данным Knight Frank St Petersburg, на фоне активной ценовой динамики произошла корректировка спроса на различные типы квартир. Так, в 2020 году наиболее востребованными были квартиры с двумя спальнями — на них приходилось около 37% продаж. В 2021 году доля данного типа квартир в общем объеме продаж сократилась до 31% в пользу увеличения спроса на квартиры с одной спальней, доля в объеме спроса которых увеличилась с 27% до 32%. Средняя стоимость квартир с двумя спальнями за год увеличилась с 17 млн до 22 млн рублей, а квартир с одной спальней — с 11,8 млн до 14,3 млн рублей. Наиболее заметное удорожание произошло у квартир с тремя спальнями, средняя стоимость которых увеличилась с 32 млн до 38 млн рублей, при этом спрос на данный тип квартир остался стабильным.

До конца года ожидается ввод в эксплуатацию нескольких комплексов бизнес-класса совокупной жилой площадью около 127 тыс. кв. м, в результате годовой показатель ввода может превысить уровень 2020 года на 75%.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg, говорит: «Жилье бизнес-класса сейчас востребовано на рынке. С одной стороны, ограниченное предложение на элитном рынке мотивирует часть покупателей рассматривать в том числе квартиры в объектах бизнес-класса. С другой стороны, есть доля покупателей, которые „выросли“ из жилья массового спроса и могут позволить себе более качественное, престижное жилье в привлекательных локациях».

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ Петербургский рынок элитной недвижимости в течение 2021 года также демонстрировал активный рост. Стоимость квадратного метра, по мнению аналитиков, — также на 40%, считает Ирина Богачева, руководитель группы «Новое строительство» АН «Итака». «Сейчас средняя цена одного „квадрата“ в сегменте элитной недвижимости начинается ориентировочно от 310 тыс. рублей за кв. м и достигает в отдельных объектах 900 тыс. рублей за кв. м. В прошедшем году Москва и Санкт-Петербург вошли в десятку лидеров по росту цен в премиальном сегменте. Скорее всего, в 2022 году рост стоимости одного квадратного метра элитной недвижимости продолжится. Вероятно, он будет носить более умеренный характер, чем в 2021 году. Рост инфляции, а также сокращение объема предложения на рынке элитного жилья, связанное с редким выходом в продажу новых жилых комплексов, будут способствовать дальнейшему росту цен», — считает Ирина Богачева.

Екатерина Аридова, управляющий партнер офиса Russia Sotheby's International Realty в Санкт-Петербурге, более скромно оценивает рост цен на элитное жилье. «За первые три квартала 2021-го цены на элитное жилье в среднем выросли в диапазоне 13–15%. Мы прогнозируем, что к





ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ ИМЕЮТ ОБЩУЮ ХАРАКТЕРНУЮ ЧЕРТУ — НЕБОЛЬШОЙ ОБЪЕМ КВАТИР И РЕАЛИЗАЦИЮ ПОСРЕДСТВОМ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ТЕРРИТОРИЙ И РЕКОНСТРУКЦИИ ЗДАНИЙ

концу года эта цифра может достигнуть 18–20%», — отмечает она.

Екатерина Аридова говорит, что в 2021 году некоторые застройщики намеренно не торопились с выводом в продажу новых объектов, чтобы поддерживать дефицит предложения, который провоцирует повышенный спрос и высокие цены. «Но если в 2022 году девелоперы активизируются и выведут в продажу сразу несколько крупных объектов бизнес- и премиум-класса, то это может отразиться на стоимости квадратного метра и замедлить темпы роста цен. Увеличение выбора простимулирует больше людей к покупке недвижимости, в то время как девелоперы, конкурирующие за покупателей, будут стремиться предлагать максимально выгодные условия и не станут резко повышать цены, как это было в 2020 и 2021 годах», — считает она.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg, добавляет, что на первичном рынке элитной жилой недвижимости в связи с сокращением предложения отмечается смещение фокуса покупателей в сторону объектов вторичного рынка.

«Мы ожидаем, что по итогам 2021 года объем продаж элитных объектов на первичном рынке может быть на 5–10% ниже показателя 2020 года. Динамика цен до

конца года будет незначительной, вероятно, в пределах 2–3% за квартал», — говорит госпожа Московченко.

МЕСТ НЕТ «В силу дефицита пространства для нового премиального девелопмента проекты появляются в основном благодаря редевелопменту и реконструкции, реже — это уплотнительная застройка небольших пустующих площадок. Например, группа «Еврострой» реализует проекты реконструкции исторических зданий под жилую функцию на Галерной улице, 20–22, и Малом проспекте, 79–81–83; AAG приспособит здание фабрики «Красное знамя», а «Абсолют Строй Сервис» — здание фабрики «Азарт» под жилые лофты», — говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers.

«Крупных площадок для премиального девелопмента практически не осталось, и девелоперы вынуждены рассматривать строительство клубных проектов. Новые проекты имеют общую характерную черту — небольшой объем (до 500 квартир) и реализацию посредством редевелопмента территорий и реконструкции зданий. Активно продолжают осваиваться небольшие участки на Петроградской стороне («Северная корона», White House и пр.), и

наращивается тренд на реконструкцию — открылись продажи в проекте «Три грации» на Захарьевской улице, 41», — отмечает госпожа Конвей.

«Из ярких тенденций можно выделить сдвиг покупательских предпочтений в сторону более компактных квартир во втором полугодии 2021 года: если в первом и втором кварталах текущего года покупатели нередко обращались с запросом на квартиры площадью 180–190 кв. м, то сейчас чаще ищут жилье размером не более 150 кв. м», — отмечает госпожа Аридова. Госпожа Московченко подтверждает слова коллеги: «Покупателей стали интересоваться более компактными по площади квартиры в размере 120–150 кв. м вместо 150–180 кв. м в первом полугодии 2021 года».

Еще один тренд, который отмечают эксперты, Russia Sotheby's International Realty, — увеличение спроса на загородное элитное жилье в 1,5 раза по сравнению с 2020 годом. «Мы связываем это со страхом наступления новой волны пандемии и очередного локдауна: оказавшись в прошлом году взаперти в своих квартирах, многие стали задумываться о приобретении собственного дома. Это же стало причиной повышенного спроса на квартиры с террасами: сейчас покупатели, которые пока не планируют переезжать из города, готовы

переплачивать 10–15% за наличие террасы в квартире», — говорит госпожа Аридова.

Госпожа Московченко отмечает, что в третьем квартале 2021 года также продолжилось сокращение спроса на элитное жилье со стороны иногородних покупателей. ■

В 2021 ГОДУ НЕКОТОРЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ НАМЕРЕННО НЕ ТОРОПИЛИСЬ С ВЫВОДОМ В ПРОДАЖУ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ, ЧТОБЫ ПОДДЕРЖИВАТЬ ДЕФИЦИТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, КОТОРЫЙ ПРОВОЦИРУЕТ ПОВЫШЕННЫЙ СПРОС И ВЫСОКИЕ ЦЕНЫ



СТРИТ-РИТЕЙЛ СНИЖАЕТ ВАКАНСИЮ

РЫНОК СТРИТ-РИТЕЙЛА ДЕМОНСТРИРУЕТ ТЕНДЕНЦИЮ НА СНИЖЕНИЕ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ. СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ВАКАНСИИ В ОСНОВНЫХ ЦЕНТРАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ ГОРОДА ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА СОСТАВИЛ 9,5%, СОКРАТИВШИСЬ ПО СРАВНЕНИЮ С 2020 ГОДОМ НА 1,5 ПРОЦЕНТНЫХ ПУНКТА. ДЕНИС КОЖИН

По данным аналитиков компании Maris, по итогам уходящего года на рынке сформировался устойчивый тренд на снижение объема вакантных площадей. Отрицательную динамику вакансии продемонстрировали практически все центральные торговые коридоры города. Исключением стали зоны 6–7-й линии В. О. (+1,3 п. п.) и Литейный проспект (+0,6 п. п.). К допандемийному уровню объема вакантных площадей вернулась лишь торговая зона Большого проспекта П. С.

Постпандемийная реальность сформировала на рынке стрит-ритейла Санкт-Петербурга отчетливый тренд сезонности спроса: в торговых зонах, ориентированных на туристический поток, наблюдается рост объема вакантных площадей в период низкого туристического сезона.

Преобладающую долю в структуре арендаторов центральной торговой зоны города занимают предприятия сферы торговли — 47% (+1,8 п. п. к концу 2020-го). Вторыми по численности представлены предприятия общественного питания, доля которых незначительно увеличилась по итогам года и составила 33% (+0,7 п. п. к декабрю 2020 года).

В текущем году продолжилась тенденция сокращения числа предприятий сферы услуг (–0,7 п. п. к 2020-му). На конец года доля предприятий сферы услуг составляла лишь 9% от общего числа резидентов центральных торговых коридоров города.

В целом ситуация на рынке была более стабильной, чем в 2020 году. По итогам 2021 года рынок вышел в положительное сальдо: число открывшихся предприятий превысило число закрывшихся на 13%. Не восстановились лишь предприятия сферы услуг, число которых стремительно сокращается на центральных торговых коридорах города.

В 2021 году снижение объема вакантных площадей происходило главным образом за счет роста числа предприятий общественного питания, продуктовых магазинов и алкомаркетов. Несменным

лидером по числу новых предприятий общественного питания является Невский проспект (+24 новых заведения). Значительное число новых предприятий общественного питания открылось на улице Восстания (+14).

По числу продуктовых магазинов и новых алкомаркетов центральная торговая артерия города — Невский проспект — также заняла первое место. За год здесь появились пятнадцать новых точек. Главным драйвером роста выступали магазины кондитерских изделий — более половины из вновь открывшихся предприятий торговли.

В текущем году усилил свои позиции fashion-зоны Большой проспект П. С., который привлек десять новых резидентов. В данном рейтинге Невский проспект занял второе место с результатом в девять новых fashion-точек. Зона Большой Конюшенной улицы продолжает привлекать новых fashion-операторов, несмотря на снижение интереса данного сегмента к локации в последние несколько лет. По итогам года — +4 fashion-оператора.

Вакантность в коммерческих помещениях на периферии города еще более низкая, поэтому рынок встроенных помещений на первых этажах новостроек не остывал даже в пиковые периоды пандемии.

«Спрос на встроенные помещения остается высоким — жильцы только что построенных жилых домов заинтересованы в качественной инфраструктуре, магазинах, небольших кафе», — говорит Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС. «Встроенные помещения даже в коронакризис показали хорошую доходность, поэтому спрос на первые этажи в домах с качественно продуманной концепцией стрит-ритейла всегда пользуются спросом», — говорит Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

Никита Пальянов, директор по маркетингу ГК «Абсолют Строй Сервис», говорит, что ранее сделки с коммерческими помещениями делились поровну на две категории: половина объектов приобреталась под собственный бизнес (например, под ресторан, кафе или магазин), половина — для сдачи в аренду.

«В последний год в структуре сделок на рынке преобладают инвестиционные покупки, так как вкладываться в помещения для открытия собственного общепита сегодня выглядит рискованно», — отмечает он.

Павел Корнейчук, директор по развитию коммерческой недвижимости «Главстрой», говорит, что в последнее время на рынке наблюдается следующая тенденция: девелоперы оставляют встроенные помещения у себя в собственности для дальнейшей сдачи в аренду. «При таком подходе сохранить баланс функционального наполнения инфраструктуры, оптимальную для будущих жителей комбинацию ритейла и сервиса гораздо проще. Продумывается логистика, мерчандайзинг, товарное соседство, что способствует росту инвестиций и совокупного торгового оборота, а также повышению качества жизни. Думаю, в краткосрочной перспективе данная тенденция получит дальнейшее развитие. Дополнительные предпосылки для развития этой тенденции даст некоторое смещение спроса от самих ритейлеров из сегмента продажи в сегмент. ■



ПОСТПАДЕМИЙНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ СФОРМИРОВАЛА НА РЫНКЕ СТРИТ-РИТЕЙЛА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ОТЧЕТЛИВЫЙ ТРЕНД СЕЗОННОСТИ СПРОСА: В ТОРГОВЫХ ЗОНАХ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТОК

В ЦЕЛОМ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ БЫЛА БОЛЕЕ СТАБИЛЬНОЙ, ЧЕМ В 2020 ГОДУ. ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА РЫНОК ВЫШЕЛ В ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ САЛЬДО: ЧИСЛО ОТКРЫВШИХСЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРЕВЫСИЛО ЧИСЛО ЗАКРЫВШИХСЯ НА 13%



КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СОПУТСТВУЮЩИЕ ВЫГОДЫ

ПАНДЕМИЯ ИЗМЕНИЛА ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ОНИ ПРОДОЛЖАЮТ ПОКУПАТЬ АКТИВЫ ЗА РУБЕЖОМ, НО ПРИСТАЛЬНО ИЗУЧАЮТ И ТЕ СОПУТСТВУЮЩИЕ ВЫГОДЫ, КОТОРЫЕ ДАЕТ ПОКУПКА ЖИЛЬЯ В ДРУГИХ СТРАНАХ. ПРЕЖДЕ ВСЕГО ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ БЕЗВИЗОВОГО ВЪЕЗДА В СТРАНЫ, ВОЗМОЖНОСТЬ БЕСПРЕПЯТСТВЕННО ПУТЕШЕСТВОВАТЬ.

ЕКАТЕРИНА ФЕДОРОВА

Елена Мариничева, вице-президент Russia Sotheby's International Realty, считает, что спустя два года после начала пандемии спрос на зарубежную недвижимость постепенно восстанавливается. Так, в первые шесть месяцев 2020-го произошел резкий спад: объем инвестиций со стороны россиян в объекты за рубежом снизился почти вдвое по сравнению с тем же периодом 2019 года.

В 2021 году (первое полугодие) рынок стал расти: в сопоставлении с первой половиной 2020-го спрос увеличился почти на треть (31%), но по-прежнему остается ниже показателей аналогичного периода 2019 года, отставая на четверть от допандемийных объемов. Об этом говорит открытая аналитика Центрального банка РФ.

«Несмотря на то, что российские покупатели стали больше интересоваться возможностью инвестирования в зарубежные объекты, многие стали относиться к покупке аккуратнее. Снизился средний чек за объект, большинство покупателей сместили фокус своего интереса в сторону более доступных ценовых предложений и стали меньше приобретать дорогую lifestyle-недвижимость. Причины снижения спроса на люксовые объекты мы связываем прежде всего с закрытием границ. Во-первых, покупка дорогостоящего объекта традиционно сопровождается его просмотром с очным присутствием покупателя, а во-вторых, многие собственники столкнулись с целым рядом препятствий на пути к своим владениям в других странах — это и особые локальные / трансграничные требования к вакцинации, и карантин по приезде, и локдауны, вводимые местными властями, а также ряд других факторов. Важно отметить, что при этом собственникам все равно приходится нести бремя эксплуатационных расходов и платить за содержание объекта достаточно ощутимые суммы», — говорит госпожа Мариничева.

Как следствие такое положение дел спровоцировало кратный рост интереса к инвестиционным сделкам с зарубежной недвижимостью, а также к объектам, приобретение которых позволяет получить иммиграционный статус, что значительно упрощает процесс пересечения границ. Данное наблюдение подтверждается опытом Russia Sotheby's International Realty: в текущем году более 80% обращений клиентов связано именно с такими запросами.

ПОРТУГАЛИЯ В ЛИДЕРАХ Алина Дашевская, руководитель направления зарубежной недвижимости Knight Frank St Petersburg, говорит, что за последний год существенно выросло количество обращений на покупку недвижимости в Португалии, поскольку текущая программа получения ВНЖ действует до конца этого года. «Чтобы успеть ею воспользоваться, необходимо было успеть отправить доку-



БОЛЬШИНСТВО ПОКУПАТЕЛЕЙ СМЕСТИЛИ ФОКУС СВОЕГО ИНТЕРЕСА В СТОРОНУ БОЛЕЕ ДОСТУПНЫХ ЦЕНОВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И СТАЛИ МЕНЬШЕ ПРИОБРЕТАТЬ ДОРОГУЮ LIFESTYLE-НЕДВИЖИМОСТЬ

менты примерно до середины ноября. Поэтому те, кто планировал получить вид на жительство в Португалии через инвестиции в недвижимость, активизировались. С 2022 года программа видоизменяется — увеличиваются суммы входного порога на жилую недвижимость», — говорит она.

Госпожа Мариничева также подчеркивает, что сегодня в числе лидеров по покупке зарубежной недвижимости является Португалия. «Стартовая цена на объекты, покупка которых влечет получение ВНЖ, а через пять лет открывает инвесторам возможность подать на гражданство и стать полноценным гражданином Евросоюза, начинается от €280 тыс.», — говорит она.

Также популярна Турция, где приобретение недвижимости стоимостью от €250 тыс. позволяет получить гражданство этой страны и открывает целый ряд преимуществ, среди которых безвизовый въезд (или оформление визы по прибытии) в 110 стран, а также упрощенный выход на бизнес-визу E-2, позволяющую работать и проживать в США, отмечает госпожа Мариничева.

Также большой популярностью пользуется программа Карибского бассейна, которая дает право безвизового режима или визы по прибытии в более чем 125 стран по всему миру; программа ВНЖ Испании с

входным инвестиционным порогом в €500 тыс. Стабильно высокий спрос сохраняется и на программы ВНЖ Кипра даже после отмены там паспортной программы. Сейчас там действует программа предоставления вида на жительство при минимальном объеме инвестиций €300 тыс. «Кипр часто рассматривают россияне для жизни: перевозят туда родителей, отправляют учиться детей, переезжают сами. И, конечно, востребованы программы ВНЖ Греции, которые отличает быстрый цикл сделки», — несколько последних сде-

лок проходили менее чем за два месяца», — рассказала госпожа Дашевская.

Госпожа Мариничева замечает, что в Греции ВНЖ становится доступным при инвестициях от €250 тыс.

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ПРОДОЛЖИТ РОСТ Аналитики международной консалтинговой компании Knight Frank подготовили прогноз цен на элитную жилую недвижимость на 2022 год. Петербург и Москва вошли в десятку городов-лидеров по прогнозируемому росту цен. → 26

ПРОГНОЗ ЦЕН НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ В КЛЮЧЕВЫХ ГОРОДАХ МИРА

	2021 ГОД (ОЦЕНОЧНО)	2022 ГОД (ПРОГНОЗ)
МАЙАМИ	22%	10%
СИДНЕЙ	12%	9%
ЛОС-АНДЖЕЛЕС	16%	8%
МОСКВА	42% (28,5%**)	7%
ОКЛЕНД	20%	7%
ЛОНДОН	2%	7%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	16,50%	6,50%
ЖЕНЕВА	10%	6%
МАДРИД	3%	6%
СИНГАПУР	3%	5%
НЬЮ-ЙОРК	1%	5%
ГОНКОНГ	8%	5%
ПАРИЖ	5%	4%
ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK RESEARCH		

25 → Согласно данным исследования Prime Global Forecast максимальный рост цен будет зафиксирован в Майами (+10%). Сидней займет второе место в рейтинге, ожидаемая динамика составит +9%. Российские города — Москва и Санкт-Петербург — вошли в десятку лидеров: в 2022 году элитная недвижимость тут может подорожать на 7% и 6,5% соответственно.

Согласно прогнозам экспертов спрос в Майами поддерживает благоприятный налоговый режим во Флориде, конкурентоспособные цены на жилье и повысившаяся привлекательность объектов на побережье. С начала пандемии только в Палм-Бич были проданы 35 лотов в бюджете свыше \$30 млн, 20 лотов — от \$40 млн, два — стоимостью, превышающей \$100 млн.

В Сиднее также ожидается существенный рост цен — на 9%. Среди факторов, которые приведут к усилению положительной динамики, можно выделить открытие границ и, как следствие, возвращение инвесторов на рынок, а также растущий интерес местных покупателей к вторичному жилью в Австралии.

Рекордно низкий уровень предложения и высокий спрос на большие по площади дома на фоне низких ставок по ипотечным кредитам приведут к росту цен в Лос-Анджелесе примерно на 8% в 2022 году.

Четвертое место разделили Москва, Окленд и Лондон, для которых положительная динамика цен составит 7%. Согласно оценке Knight Frank по итогам 2021 года цена одного квадратного метра элитной жилой недвижимости в Москве достигнет 1266 тыс. рублей, а в 2022 году — 1355 тыс. рублей. Алексей Новиков, управляющий партнер Knight Frank

Russia, отмечает: «Среди ключевых тенденций 2022 года в Москве мы ожидаем постепенное восстановление баланса спроса и предложения, а также замедление темпов роста цен. Серьезных рисков для появления и реализации новых проектов на рынке не предвидится, к выходу готовятся несколько интересных новинок. Кроме того, ожидается пополнение пула девелоперов элитной недвижимости: сразу несколько компаний, работающих в более бюджетных классах, планируют выйти в дорогой ценовой сегмент. Что касается покупателей, то при выборе жилья для них по-прежнему на первом месте будет локация, бюджет покупки и качественные характеристики проекта».

Для Окленда рост цен на 7% станет результатом сдерживающей политики правительства, а для Лондона такая динамика будет максимальным показателем за последние восемь лет. Завершение многочисленных локдаунов, возобновление туристических поездок, отмена гербового сбора и прекращение политической нестабильности в связи с Brexit приведут к нормализации рыночных условий. Кроме того, для покупателей, которые проводят сделки в евро и долларах, действуют скидки в размере 20–30% с учетом изменений цен и валюты после референдума по вопросу выхода страны из ЕС в июне 2016 года.

ПЕТЕРБУРГ ОПЕРЕДИТ НЬЮ-ЙОРК

Динамика цен на элитное жилье в Санкт-Петербурге в 2022 году достигнет +6,5%. Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg, говорит: «Мы ожидаем, что до конца 2021 года квартальная динамика показателя средневзвешенной цены квадратного метра элитного жи-

лья в Санкт-Петербурге будет находиться в пределах 2–3%, составив к концу года около 490 тыс. рублей. В следующем году с учетом базового сценария прогноза Центрального банка РФ по возвращению уровня инфляции до показателя 2020 года мы ожидаем небольшую стабилизацию ценовой динамики, которая по итогам 2022 года может составить около 6,5%».

Элитное жилье в Женеве и Мадриде в 2022 году подорожает на 6%. Марина Шалаева, региональный директор по зарубежной недвижимости и частным инвестициям Knight Frank Russia, рассуждает: «Ожидаемо растёт количество запросов и сделок в странах, в которых границы вновь открыты. Например, в Дубае в ноябре мы видим всплеск запросов (+20% в сравнении с ноябрем 2020 года), в особенности на курортную недвижимость. В следующем году мы рассчитываем на стабилизацию ситуации с путешествиями и дальнейшую реализацию отложенного спроса в наиболее полюболюбившихся российским хайнетам европейских направлениях. Такие крупные города и финансовые центры, как Женева, Цюрих, Мадрид, Берлин, Париж, Лондон и Лиссабон, неизменно будут вызывать интерес наших соотечественников. Самой востребованной недвижимостью можно назвать объекты, лицензированные для получения ВНЖ, для собственного проживания и инвестиций (бюджет от €500 тыс. до €3 млн)».

В Гонконге, Сингапуре и Нью-Йорке ожидается умеренный рост цен на 5%. Экономический спад в континентальном Китае наряду с резким снижением индекса Hang Seng является сдерживающим фактором. Однако цены на элитный сегмент жилья остаются на рекордно высоком уровне, также ожидается при-

ток покупателей после открытия границ. В Сингапуре ограниченное предложение элитной недвижимости в центре в сочетании с реализацией отложенного спроса после стабилизации международного сообщения будет способствовать росту продаж и цен. Цены на жилье данного сегмента в Нью-Йорке выйдут на положительную территорию впервые за три года.

Аналитики Knight Frank выделили пять драйверов, которые будут влиять на динамику цен элитной недвижимости в 2022 году. Во-первых, возобновление международного сообщения. Во-вторых, повышение базовых процентных ставок, которые окажут влияние в том числе на ставки по ипотечным кредитам. Новая Зеландия, Норвегия и Польша уже скорректировали ключевую ставку в сторону повышения, а США и Великобритания — нет, но в этих странах замечен рост ставок по ипотечным продуктам, поскольку банки уже сейчас начинают устанавливать значения согласно ставкам, повышение которых ожидается в 2022 году. Однако для ряда городов данный фактор будет в меньшей степени оказывать влияние на рынок, поскольку в структуре сделок превалирует доля покупателей, приобретающих недвижимость наличными. В-третьих, будет влиять на цены дефицит предложения, характерный для некоторых городов. Строительство новых объектов было отложено из-за пандемии и сбоя в цепях поставок — особенно пострадали Сидней, Лос-Анджелес и Сингапур.

В-четвертых, накопленные сбережения в развитых странах еще не исчерпаны, а капитал увеличился в связи с ростом стоимости активов. В-пятых, повысившийся спрос на вторичное жилье на ликвидных рынках. ■



САМОЙ ВОСТРЕБОВАННОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ МОЖНО НАЗВАТЬ ОБЪЕКТЫ, ЛИЦЕНЗИРОВАННЫЕ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ВНЖ, ДЛЯ СОБСТВЕННОГО ПРОЖИВАНИЯ И ИНВЕСТИЦИЙ

УЕДИНИТЬСЯ НА ПРАЗДНИКИ

АНТИКОВИДНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ И ЗАКРЫТИЕ ГРАНИЦ, СОХРАНЯЮЩИЕСЯ ВТОРОЙ ГОД, НЕ МОГЛИ НЕ ОКАЗАТЬ ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНЫ НА АРЕНДУ КОТТЕДЖЕЙ НА НОВЫЙ ГОД В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО САМЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАЧАЛИ РАЗБИРАТЬ ЕЩЕ В СЕНТЯБРЕ. К ДЕКАБРЮ ЦЕНЫ НА ОСТАВШИЕСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДАЖЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ — ТАКИМ ЖЕ ПАНДЕМИЙНЫМ ГОДОМ ПРОДОЛЖИЛИ РЕКОРДНЫЙ РОСТ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Эксперты говорят, что стоимость на аренду коттеджей на Новый год в 2022-м в среднем выше на 20% по сравнению с прошлым годом. «Но и спрос более высокий, в связи с пандемией аренда больших домов стала более популярной, так как при аренде дома не на базе отдыха, а у частного у гостей не требуют ПЦР-тест или QR-код», — поясняет Анастасия Шахова, руководитель «Пятница Дом».

Она добавляет, что в этом году новогодние корпоративы многие компании перенесли за город.

Участники рынка отмечают, что, в отличие от прошлых лет, более 30% домов на Новый год были уже заняты к началу сентября. «Думаю, это связано с пандемией, люди уже не надеются на отмену локдауна. Конечно, в первую очередь забронировали объекты с бассейнами и по адекватным ценам», — рассказывает госпожа Шахова.

«Аренда в этом году, как и в прошлом, пользуется повышенным спросом. В этом сезоне бронирование началось раньше, а цены уже в октябре были выше на 15–20%, чем год назад», — говорит Игорь Карцев, генеральный директор «Максимум Лайф Девелопмент».

Леонид Курагин, замгендиректора российского сервиса онлайн-бронирования гостиниц Едем-в-Гости.ру, вспоминает, что в 2020 году за две недели до новогодней ночи вариантов для аренды не осталось. «Стремление людей вырваться из мегаполиса в просторные леса и иметь возможность гулять без ограничений — это те два главных фактора, которые увеличивают ажиотажный спрос на загородную недвижимость», — поясняет он.

Константин Пороцкий, управляющий партнер ГК «Омакульма», считает, что качественные предложения были разобраны и вовсе в начале года: «Коттеджи для празднования Нового года разобрали еще летом. В качественные места размещения — скажем, на Ладогу или известные курорты вокруг Петербурга — брони закрыты еще с февраля».

ОГРОМНЫЙ РАЗБРОС В ноябре аренда дома на Новый год начиналась от 5 тыс. рублей с человека за сутки, и большинство домов сдается на срок от трех ночей.

«С нашей семьи с 31 декабря по 3 января запросили 280 тыс. рублей за дом», — рассказал господин Пороцкий.

При этом господин Пороцкий все же полагает, что сейчас стало гораздо меньше беспорядка на рынке аренды: процесс сдачи отладили. «Можно найти самые разнообразные варианты по цене, начиная с 3 тыс. рублей за человека за ночь и до сотен тысяч рублей за ночь», — говорит он.



МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ, РАЗВИВАЮЩИЕ КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ, НАЧИНАЮТ ЗАНИМАТЬСЯ И АРЕНДОЙ

Из новых тенденций он выделяет то, что теперь арендатор ищет дома с доставкой. «На Новый год все уезжают надолго отдыхать, и тащить на себе продукты на неделю никому не хочется. Но сейчас уже большое количество ресторанов на тех же турбазах стали обеспечивать доставку по близлежащим территориям в радиусе 20 км», — говорит он.

Эксперты говорят, что спрос стимулирует предложение — в Ленобласти стало появляться много проектов, реализуемых специально для сдачи в краткосрочную аренду. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит: «В этом году стала очевидна тенденция роста спроса на апартаменты. Он образовался за счет переориентации гостиничного бизнеса на внутреннего потребителя. В Санкт-Петербурге и области эту тенденцию подкрепляет развитие сервисных апартаментов гостиничной, медицинской и рекреационной направленности».

Госпожа Шахова добавляет, что популярно стало строить модульные дома для посуточной аренды, его привозят уже готовым с производства, и такой дом можно поставить в интересной локации, которую можно только арендовать, а не купить, например, на первой береговой линии. «Такой дом можно

перевезти в любое место, в этом плюс для собственников. Но, с другой стороны, проживание в таком доме я не считаю самым комфортным. Основной минус — это низкие потолки и отсутствие полноценного отопления, эти издержки связаны с конструкцией», — говорит госпожа Шахова.

Господин Пороцкий отмечает, что базы отдыха, которые работали и до пандемии, сейчас активно расширяются. «У них загрузка была до 100% в прошлый локдаун, поэтому сейчас они могут вообще забыть про скидки».

Новых турбаз очень мало, потому что строительство турбазы — это долгий процесс и гораздо более длительный, чем, к примеру, порезать надел на участки и продать их, как поступает большинство застройщиков коттеджных поселков. Необходимо все построить, создать собственную инфраструктуру», — рассуждает господин Пороцкий.

Тем не менее, по его словам, спрос на базы отдыха растет, потому что они снимают значительную часть проблем с доставкой продуктов, организацией досуга для детей.

«Представленные на рынке турбазы очень разные: есть условно-старые советские, есть новые, которые из-за отсутствия выбора качественного сервиса

выставляют заоблачные цены. На новогодние каникулы могут запросить 1–2 млн рублей за неделю. Это элитные базы с бассейном, спа и прочим», — перечисляет он.

Многие девелоперы, развивающие коттеджные поселки, начинают заниматься и арендой. → 28

В НОЯБРЕ АРЕНДА ДОМА НА НОВЫЙ ГОД НАЧИНАЛАСЬ ОТ 5 ТЫС. РУБЛЕЙ С ЧЕЛОВЕКА ЗА СУТКИ, И БОЛЬШИНСТВО ДОМОВ СДАЕТСЯ НА СРОК ОТ ТРЕХ НОЧЕЙ



ЕВГЕНИЙ ГАВЛЕНКО

НА НОВОГОДНИЕ КАНИКУЛЫ ЗА АРЕНДУ МОГУТ ЗАПРОСИТЬ 1–2 МЛН РУБЛЕЙ ЗА НЕДЕЛЮ. ЭТО ЭЛИТНЫЕ ОСОБНЯКИ С БАССЕЙНОМ, СПА И ПРОЧЕЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

27 → Дмитрий Иванов, руководитель проекта Ivanov Station, рассказал: «Мы запустили наш проект Ivanov Station, расположенный в Симагино в составе элитного коттеджного поселка „Малое Симагино“ и состоящий из шести домов разных архитектурных и дизайнерских стилей, в самом конце 2020 года. На новогодние праздники гости пользовались пакетным предложением. Аренда дома площадью 250 кв. м с 31 декабря по 2 января 2021 года обходилась в 31 тыс. рублей в сутки.

ТЕПЕРЬ АРЕНДАТОР ИЩЕТ ДОМА С ДОСТАВКОЙ. НА НОВЫЙ ГОД ВСЕ УЕЗЖАЮТ НАДОЛГО ОТДЫХАТЬ, И МНОГИЕ НЕ ХОТЯТ ВЕЗТИ С СОБОЙ ПРОДУКТЫ НА ВСЮ НЕДЕЛЮ. ПОЭТОМУ УЖЕ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО РЕСТОРАНОВ СТАЛИ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ДОСТАВКУ ПО БЛИЗЛЕЖАЩИМ ТЕРРИТОРИЯМ В РАДИУСЕ 20 КМ

В этом году спрос на аренду наших коттеджей рос от месяца к месяцу. На предстоящий, 2022 год многие дома забронировали еще в августе. Стоимость бронирования выросла и напрямую зависит от типа дома. Например, коттедж в стиле хайтек или модерн с 31 декабря до 3 января обойдется в 70 тыс. рублей в сутки, а дом площадью 600 кв. м с собственным спа с хаммамом и бассейном, бильярдом, солярием, тренажерным залом и кинотеатром — 150 тыс. рублей в сутки», — рассказал он.

Госпожа Шахова отмечает, что за 2021 год появилось много небольших модульных и каркасных домиков для посуточной аренды в Ленобласти. «Их построили за лето, и на рынок вступили игроки, не знающие специфику посуточной сдачи. В надежде „сорвать куш“ они ставят высокий прайс, не зная алгоритма работы в низкий и высокий сезоны. Думаем, многие в скором времени разочаруются в этом бизнесе и уйдут в длительную аренду».

ДЕВЕЛОПЕРЫ СТАВЯТ НА ШАТРЫ

Аналитики консалтинговой компании Knight Frank St Petersburg проанализировали рынок предложения глэмпингов как одного из наиболее новых сегментов внутреннего туризма.

Спрос на загородный отдых существовал всегда, но свое активное развитие глэмпинги в Ленинградской области получили в 2018 году. На сегодняшний момент доля глэмпингов составила 7% от коттеджного номерного фонда загородных отелей. Этим летом активно работали восемь глэмпингов с общим количеством 98 домов. В составе каждого из глэмпингов находятся в среднем 10–15 объектов. Основными типами размещения являются шатры (типы), сферы, тенты, экоддомики, оборудованные минимальным набором необходимых удобств (кровати, столы, стулья, посуда, обогреватели). Такие номера подходят в среднем для двух-трех человек.

Основное предложение глэмпингов сосредоточено в северной части Ленинградской области: в Выборгском (GREENVALD Парк Скандинавия, HuggleCamp, A-glamp) и Приозерском (Hills&Huts, ShantiHome) районах. Другие представители рынка локализуются в Лужском и Лодейнопольском районах Ленинградской области соответственно. В основном глэмпинг-парки находятся на значительном удалении от границ Петербурга (около 100 км), однако некоторые проекты отнесены от границ города более чем на 200 км.

Большинство глэмпингов предоставляют услуги по размещению в теплое время года, а именно с мая по сентябрь, однако

на рынке представлены и проекты, готовые принять постояльцев круглый год.

Ввиду разнообразия типов предложения и сезонности данного вида туризма диапазон цен на размещение очень широк, арендная ставка варьируется от 2 тыс. до 14 тыс. 900 рублей за ночь. Средняя ставка аренды составляет около 6 тыс. рублей за ночь.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg, говорит: «Текущая ситуация в сфере внутренних путешествий и туризма позволяет говорить о перспективности рынка глэмпингов. Данное направление продолжит свое развитие, количество новых объектов будет увеличиваться, а их качественный уровень расти. Популярность здорового образа жизни, сохранение сложной эпидемиологической ситуации, а также поддержка правительством внутреннего туризма — все это дает предпосылки к развитию рынка и увеличению его популярности у туристов. Что касается преимуществ глэмпинга как бизнеса по сравнению с классическим отелем, то здесь отмечаются небольшие стартовые инвестиции, гибкость в операционном управлении, быстрая окупаемость и возможность расширения номерного фонда по мере роста спроса и узнаваемости». ■



АРЕНДА

ОБЛАСТНОЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ

ДО ПОСЛЕДНЕГО ВРЕМЕНИ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ДВЕ ТРЕТИ СПРОСА КОНЦЕНТРИРОВАЛОСЬ ВО ВСЕВОЛОЖСКОМ РАЙОНЕ КАК САМОМ БЛИЗКОМ К ПЕТЕРБУРГУ. НА ВТОРОМ МЕСТЕ БЫЛ ЛОМОНОСОВСКИЙ РАЙОН. НО С УМЕНЬШЕНИЕМ КОЛИЧЕСТВА СВОБОДНЫХ УЧАСТКОВ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ДЕВЕЛОПЕРЫ ВСЕ ЧАЩЕ СМОТРЯТ НА ЮЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Эксперты отмечают, что в 2021 году вектор интереса девелоперов сместился в сторону периферийных и областных локаций. Это обусловлено дефицитом земельных участков в черте Петербурга и рекордным повышением цен на «первичку» на протяжении 2020–2021 годов. По данным Colliers, преобладающая доля приобретенных в 2021 году участков (около 80%) приходится на периферийные районы и ближайшую Ленобласть.

Что касается предложения жилья в Ленобласти, то сейчас оно крайне структурировано, есть определенные области, которые востребованы у застройщиков. Пока наибольшие объемы предложения сконцентрированы в Ломоносовском районе и Мурино. «Мурино развивается за счет соседних территорий (Лаврики и Бугры), Ломоносовский район стал осваиваться позже, здесь достаточно много участков под застройку. Объем строительства в Муринской агломерации можно оценить в 760 тыс. кв. м, в Ломоносовском районе — в 1320 тыс. кв. м. Но если оценивать темпы продаж, то интерес покупателей к северным территориям традиционно выше», — отмечает Ольга Ульянова, директор по маркетингу «Полис Групп».

По данным Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», 74% областного спроса приходится на Всеволожский район, где активно развиваются близкие к городу локации: Бугры — Мурино, Кудрово, Янино, из новых «точек роста» — Новосаратовка. На втором месте — Ломоносовский район, где расположены такие активно развивающиеся локации, как Новогорелово и Новоселье.

По словам Андрея Троицкого, руководителя отдела продаж группы компаний «Штаб», причина в том, что эти районы расположены ближе всего к городу. Путь до Петербурга отсюда может составлять от получаса до нескольких минут. Также здесь наиболее развита инженерная инфраструктура, есть доступ к коммуникациям.

РАЙОНЫ С ПЕРСПЕКТИВОЙ По словам Катерины Соболевой, вице-президента Bescar Asset Management, рынок недвижимости Ленинградской области развивается быстро. «Ранее мы наблюдали активную застройку Всеволожского района, поселка Бугры и других локаций. Сегодня, на мой взгляд, самый недооцененный и одновременно перспективный район — юг Ленобласти, территория за Пулковскими высотами. Мы видим там достаточно большой потенциал», — отмечает эксперт.

По словам Дмитрия Канунникова, заместителя генерального директора ГК «Запстрой», южные районы — Ломоносовский и Гатчинский — активно конкурируют с Пушкинским (Шушары) и Красносельским районами Петербурга. Сейчас там реа-

лизуются 16 проектов, возводится около 1460 тыс. кв. м жилья. И потенциал еще не исчерпан.

В апреле этого года Гатчина получила статус столицы Ленинградской области, что, по мнению экспертов, не могло не сказаться на спросе.

«Гатчина, которая де-факто входит в состав петербургской агломерации и является самым крупным по численности городом Ленинградской области, действительно обладает большим потенциалом для развития. Сегодня это комфортный для проживания город с необходимой торговой, транспортной, коммерческой и социальной инфраструктурой. Здесь расположены объекты культурного наследия международного значения (дворцовые, парковые ансамбли и др.), которые по красоте не уступают Петергофу и Пушкину», — поясняет Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест».

По словам Александра Ванчуры, председателя правления концерна «Русич», в Гатчинском районе находятся 64 жилых комплекса (включая строящиеся и постро-

енные), но из-за высокой конкуренции и удаленности от КАДа здесь относительно невысокая стоимость квадратного метра.

При этом за время, прошедшее после получения нового статуса, средняя цена жилья в Гатчине выросла почти на 8%. «В среднем сейчас стоимость одного квадратного метра на первичном рынке в этой локации составляет 121,7 тыс. рублей. Самые бюджетные варианты вторичного жилья варьируются от 32 тыс. рублей до 74 тыс. рублей за кв. м. Для сравнения: во Всеволожском районе рост цен за год составил более 47%», — добавляет Антон Мороз, вице-президент Национального объединения строителей.

НЕДООЦЕНЕННЫЕ ТЕРРИТОРИИ По словам экспертов, пока крайне медленно развиваются приграничные территории к северу и северо-западу от мегаполиса — Сертолово, Порошкино.

«В Сертолово есть точечные проекты, но до массового освоения пока дело не доходит, в том числе из-за удаленности от Петербурга. К району Порошкино

застройщики только начинают присматриваться, этому способствует активное строительство в районе Парнас и расширение застройки агломерации Мурино / Бугры. Территории, которые находятся в мини-городах, таких, как Шлиссельбург, Кировск, вообще практически перестали развиваться также из-за своей отдаленности», — отмечает Ольга Ульянова.

При этом, по мнению Андрея Троицкого, Кировский остается достаточно перспективным районом Ленинградской области. «На данный момент земля здесь недорогая, спрос небольшой. Основной причиной этого были пробки на Мурманском шоссе. Но до конца года должна закончиться реконструкция трассы, что позволит добираться до города не за два часа, а за 30–40 минут», — отмечает он.

Недооцененным районом, по мнению эксперта, является Тосненский. «Там есть места с красивым лесом, водоемы, не забитые толпами отдыхающих, а при наличии новой платной трассы добираться туда быстро и удобно», — резюмирует господин Троицкий. → 30



ПОПУЛЯРНОСТЬ ВСЕВОЛОЖСКОГО И ЛОМОНОСОВСКОГО РАЙОНОВ У ДЕВЕЛОПЕРОВ ОБЪЯСНЯЕТСЯ ТЕМ, ЧТО ПУТЬ ДО ПЕТЕРБУРГА ИЗ ЭТИХ ЛОКАЦИЙ МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ ОТ ПОЛУЧАСА ДО НЕСКОЛЬКИХ МИНУТ



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

В ЛЕНОБЛАСТИ СРЕДИТЕЛЬНО ЗАКАНЧИВАЮТСЯ СВОБОДНЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ НА ГРАНИЦЕ С ПЕТЕРБУРГОМ И В РАДИУСЕ 10–20 КМ ОТ НЕГО

29 → ОБЛАСТНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Эксперты считают, что развитие рынка недвижимости в Ленинградской области продолжится, в том числе, потому, что, несмотря на общий рост цен, разница с Петербургом по-прежнему остается значительной.

ЛОМОНОСОВСКИЙ И ГАТЧИНСКИЙ РАЙОНЫ АКТИВНО КОНКУРИРУЮТ С ПУШКИНСКИМ И КРАСНОСЕЛЬСКИМ РАЙОНАМИ ПЕТЕРБУРГА. СЕЙЧАС ТАМ РЕАЛИЗУЮТСЯ 16 ПРОЕКТОВ, ВОЗВОДИТСЯ ОКОЛО 1,5 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ. И ПОТЕНЦИАЛ ЕЩЕ НЕ ИСЧЕРПАН

По словам Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers, рекордный рост цен на жилье и снижение доступности льготной ипотеки стимулировали интерес покупателей к периферийным локациям. «Однако и здесь мы наблюдаем повышение стоимости квадратного метра: по данным Colliers, в третьем квартале 2021 года средний чек оказался на 30% выше, чем год назад, и на 50% выше, чем два года назад. При этом количество зарегистрированных с первого по третий квартал 2021 года сделок в Ленобласти осталось на уровне прошлого года», — отмечает она.

По словам руководителя Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» Ольги Трошевой, за последний год цены на недвижимость в Ленинградской области росли с разной интенсивностью. В самом популярном Всеволожском районе рост в сегменте масс-маркет составил 32,2% за 11 месяцев 2021 года, в Ломоносовском районе — 21,4%. Сейчас стоимость недвижимости в областных

объектах в среднем на 30% ниже, чем в городских новостройках аналогичного сегмента.

«Сегодня наиболее дорогое жилье в области реализуется в Кудрово. Ограниченное предложение толкает цены вверх. Стоимость квартир в этом районе сейчас приближается к уровню города и составляет около 160 тыс. рублей за кв. м. Наиболее бюджетное жилье можно найти в Гатчинском районе — некоторые локации здесь одновременно имеют отличное транспортное сообщение с Петербургом, и при этом в них можно найти квартиры стоимостью около 2 млн. рублей. Средняя стоимость одного «квадрата» в Гатчинском районе, по нашим оценкам, составляет всего 116 тыс. рублей за кв. м», — добавляет Дмитрий Канунников.

Основными тенденциями на областном рынке недвижимости, по словам Андрея Троицкого, остаются прежде всего высокий спрос на покупку и аренду жилья, в том числе участков и домов, и стремительно заканчивающиеся свободные земель-

ные пулы в ближайшем радиусе Петербурга (10–20 км).

Дмитрий Канунников отмечает изменения, которые произошли в портрете покупателя жилья в области. «Все чаще покупают жилье для себя, для улучшения жилищных условий, причем таким покупателям крайне важно, чтобы заехать можно было вскоре после получения ключей. В связи с этим популярностью пользуются квартиры с отделкой. Например, в нашем проекте ЖК «Ново-Антропино» популярны также предложения с меблировкой. При этом вариант без отделки выбирают меньше 30% покупателей», — поясняет он.

«В целом среди всех районов Ленобласти покупатели отдают предпочтение тем пригородным локациям, в которых уже идет активное строительство. Поэтому дальнейшее развитие территорий и динамика спроса будут зависеть от активности девелоперов, от улучшения транспортной доступности и от насыщенности локаций объектами социальной инфраструктуры», — заключает Ольга Трошева. ■



ТЕНДЕНЦИИ

ВЕЩЬ ДЕЛ

с «Коммерсантом» www.kommersant.ru/regions/78



WWW.KOMMERSANT.RU/REGIONS/78

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

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ
К ФАКТАМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ
И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ



ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

- ▲ Знаменитый британский архитектор* Squire & Partners
- ▲ Отделка квартир «под ключ», включая встроенную мебель
- ▲ Идеально эффективные планировки
- ▲ Огромные прозрачные окна

- ▲ Виды на реку и внутренний сад
- ▲ Британский дизайнер интерьеров
- ▲ Природные материалы

Набережная
Адмирала
Лазарева, 22

— ОТ — **

30
млн руб

 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). ПРОЕКТНАЯ
ДЕКЛАРАЦИЯ НА ONETRINITYPLACE.COM, НАШ.ДОМ.РФ, РЕКЛАМА.

