ПОКУПАТЕЛЬ ПРИХОДИТ К КОМФОРТУ / 16
ПЕРЕШАГНУТЬ ГОРОДСКУЮ ЧЕРТУ / 22
ДЕВЕЛОПЕРЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ К СУБСИДИЯМ / 27

Недвижимость. Итоги

Понедельник, 28 февраля 2022 №34/П
(№7235 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

GloraX

Ленстройтрест
девелопмент жизни

ЛенРусСтрой
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

МЕГАЛИТ

РЕКЛАМА

PULSE PREMIER

СТАРТ ПРОДАЖ!

Квартиры с видом на Неву

Пешеходный променад с ландшафтным дизайном

Двор закрытый от машин

Эксклюзивные спортивные и детские площадки

Петербургская Недвижимость

SetlGroup

33-55555

3355555.ru

ЖК «Pulse Premier»: г. Санкт-Петербург, Октябрьская наб., кадастровый номер земельного участка: 78:12:0633102:5097. Застройщик ООО Специализированный застройщик "Сэтл Октябрьская". Проектная декларация на сайте ЕИСЖС (наш.дом.рф). Фактические элементы благоустройства, ланшафта территории, а также внешний вид фасада может отличаться от изображённых. С проектной документацией, устанавливающей характеристики строящегося жилого дома, квартир и других помещений, входящих в состав жилого дома, можно ознакомиться в установленном законом порядке. Подробности предложения по телефону +7 (812) 33-55555. Реклама.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ. ИТОГИ»

ПРОЩАНИЕ С «ЭКОНОМОМ»

Участники рынка в один голос говорят, что «жесткий эконом» стремительно сокращает свою долю. Если еще несколько лет назад этот сегмент занимал до 60% от общего ввода, то сегодня он сократился более чем в два раза и составляет не более четверти от всего жилья, что сдается на рынке.

Удивительного в этом ничего нет: интересных локаций в городе не появляется, в черте КАД строительство если и ведется, то, как правило, речь идет о редевелопменте, что подразумевает пока достаточно депрессивное окружение. Очевидно, что в таких условиях клиента требуется завлекать качеством жилья, интересной инфраструктурой внутри проекта и прочими необычным «фишками».

В последнее время меняются не только требования покупателя к жилью, но и критерии выбора. Если раньше ключевым фактором была стоимость квадратного метра, то теперь, как говорят эксперты, определяющим становится размер ежемесячного платежа по ипотеке. И здесь девелоперам тоже приходится быстро приспосабливаться к меняющимся условиям. Еще восемь месяцев назад ипотека подталкивала рынок, но теперь, после сворачивания программы льготного кредитования покупки жилья, рынок вынужден подталкивать программы жилищных займов. Значительная часть девелоперов стала субсидировать ставки, чтобы у клиентов был ниже ипотечный платеж.

Отчасти, видимо, поэтому можно объяснить то, что в начале этого года серьезного проседания по кредитованию на покупку жилья не фиксируется, даже значительный рост ставок, вопреки ожиданиям, на объем выдачи ипотеки серьезно не повлиял. Рост сохраняется, хотя и не такой, как в прежние месяцы.

Впрочем, как отмечают аналитики, на спрос на жилье влияет не только ипотека, но и макроэкономические и даже политические факторы. В любой непонятной ситуации в России принято приобретать недвижимость. Как поведет себя рынок с наступлением стабилизации, остается непонятным, однако участники рынка единодушно сходятся во мнении, что падения цен на жилье ждать не стоит. Хотя в локальных проектах коррекция в сторону понижения на 1–2% все же уже наблюдается.

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРЕМИАЛЬНЫЙ РАЗГОН

ЗА 2021 ГОД СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ПРЕМИУМ-КЛАССА ВЫРОСЛА НА 34% И ДОСТИГЛА 398 ТЫС. РУБЛЕЙ. В ПРОЕКТАХ ПРЕМИУМ-КЛАССА СОХРАНЯЕТСЯ ВЫСОКИЙ ТЕМП РОСТА ЦЕН — 3–5% В МЕСЯЦ. ЭТО СВЯЗАНО КАК С АКТИВНЫМ ВЫМЫВАНИЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ФОНЕ ПОВЫШЕННОГО СПРОСА, ТАК И С ПОЯВЛЕНИЕМ НОВЫХ ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ НА ФОНЕ РОСТА СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА ВЫХОДЯТ НА РЫНОК ПО СРЕДНЕРЫНОЧНОЙ ЦЕНЕ. РОМАН РУСАКОВ

Такие данные приводит Colliers. При этом в бизнес-классе за год стоимость квадратного метра выросла на 29%, до 265 тыс. рублей. Сегмент уверенно возвращается к сбалансированному состоянию: во втором полугодии 2021 года темп роста цен замедлился и составил всего 1–2% в месяц. Рынок продолжает пополняться новыми проектами и корпусами в уже реализующихся комплексах, а конкуренция за покупателя становится дополнительным фактором, сдерживающим темп роста цен.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, говорит: «В 2022 году мы ожидаем небольшую стабилизацию ценовой динамики в сегменте высококлассного жилья — в пределах 3–5% в квартал. Дефицита предложения в элитном сегменте не ожидается, поскольку в четвертом квартале 2021 года в продажу поступило два новых крупных проекта в Петроградском районе, которые увеличили предложение в 1,5 раза. Однако в некоторых элитных локациях отмечается ограниченное предложение на первичном рынке, в которых, вероятнее всего, фокус покупателей будет направлен на объекты вторичного рынка либо на наиболее привлекательные объекты бизнес-класса. В свою очередь, в классе В в стадии проектирования существует значительный объем площадей, который при благоприятных рыночных условиях будет выводиться на рынок».

По данным Colliers, объем продаж на первичном рынке бизнес- и премиум-класса в 2021 году вырос на 14% и составил 504 тыс. кв. м (8600 квартир). С точки зрения спроса значительно увеличились продажи в премиум-классе: в 2021 году было реализовано около 1200 квартир, что на 40% превышает показатель 2020 года. В целом пик покупательской активности в бизнес- и премиум-классе пришелся на вторую половину года и связан с началом делового сезона и выходом на рынок новых премиальных проектов.

Дополнительный объем спроса удовлетворяется за счет выхода на рынок переуступок: их доля в структуре спроса увеличилась в 2019–2021 годах до 12–17%, хотя в 2017–2018 годах находилась на уровне 8–10%. Такая динамика — результат технического выкупа квартир девелоперами в 2019 году для сохранения прежних условий реализации проектов (строительство на средства дольщиков без перехода на эскроу-счета), а также повышенной активности частных инвесторов в течение 2020 года на фоне снижения ключевой ставки ЦБ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПИК ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ В БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССЕ ПРИШЕЛСЯ НА ВТОРУЮ ПОЛОВИНУ ГОДА И СВЯЗАН С НАЧАЛОМ ДЕЛОВОГО СЕЗОНА И ВЫХОДОМ НА РЫНОК НОВЫХ ПРЕМИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

СТАБИЛИЗАЦИЯ СПРОСА «В 2022 году выход новых проектов на рынок и стабилизация спроса позволят компенсировать текущий дефицит предложения. При этом цены продолжат расти, но более плавными темпами. Фундаментальные рыночные факторы не позволяют квадратному метру в новостройках дешеветь: ценообразование находится под влиянием беспрецедентного роста цен и дефицита стройматериалов, рабочей силы и площадок для девелопмента. Удорожание проектного финансирования как следствие повышения ключевой ставки ЦБ также приводит к значительному росту себестоимости строительства»,— комментирует Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers.

В 2021 году, по данным Colliers, первичный рынок жилья бизнес- и премиум-класса пополнился на 661 тыс. кв. м (10 400 квартир). За год на рынке появилось много жилых проектов, и активность девелоперов восполнит дефицит в будущем. В 2021 году застройщики совокупно приобрели 900 га под строительство жилья и апартаментов. Из них более 215 га расположено в центральных и околоцентральных районах, где традиционно появляется премиальная недвижимость.

«Ареал рынка жилой недвижимости расширяется. Загородные локации, находящиеся в хорошей транспортной доступности, настолько востребованы покупателями, что они готовы на компромиссы и рассматривают вместо жилья, в том числе, проекты несервисных апартаментов»,— отмечает госпожа Конвей.

ЛОКАЦИИ ЗАКОНЧИЛИСЬ Главной проблемой сегмента эксперты называют истощение запасов земельных участков под премиальную недвижимость. Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, говорит: «Традиционные премиальные локации практически закончились, а те, что остались,— достаточно сложные с точки зрения девелопмента пятна. Участки в активно развивающемся „сером“ поясе, в центральных и прицентральных его районах, далеко не всегда могут отвечать требованиям элитности. К тому же из-за крупных размеров предложение внутри них будет сильно отличаться по характеристикам. Так, например, экспозиция на первой линии, с открыточными видами на город, будет в разы дороже соседних домов того же проекта, в которых окна выходят на промку».

«Все понимают, что традиционные премиальные локации, в общем-то, закончились. В историческом центре, на Петроградке, на Крестовском острове и в прочих элитных местах возможны разве что точечные бутиковые проекты, которые, безусловно, будут на вес золота хотя бы потому что они — редчайшие или вовсе последние в том или ином месте»,— соглашается с коллегой Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС. ➔ 16

15 ➔ Роман Мирошников, исполнительный директор ГК «Ойкумена», говорит: «По итогам января текущего года на реализации в Петербурге было представлено 44 корпуса с элитными квартирами и всего пять корпусов с апартаментами. В сегменте апартаментов львиная доля предложения сосредоточена в комфорт- и бизнес-классе. Скорее всего, эта тенденция продолжит усиливаться вследствие дефицита участков под жилую застройку в премиальных локациях».

Как отмечает господин Глазунов, в последние годы наметился другой тренд — релокация премиальных проектов из «традиционных» мест обитания. «Это такие места в Петербурге, которые обладают особенным колоритом, камерностью и невероятным окружением, то есть имеют высокий потенциал стать премиальными»,— считает она.

Генеральный директор ГК «Евростройо» Оксана Кравцова добавляет: «Общая тенденция 2021 года, начавшаяся еще в 2019 году,— сокращение предложения в сегменте A и A+ de luxe в пользу уровня B+ (по факту премиум-класса), который сосредоточен на Петровском острове, в крупных жилых комплексах, рассчитанных на 400–600 квартир. В прошлом году у нас во всех сегментах были оживленные продажи с высокой долей инвестиционных покупок. Мы отметили существенный рост цен сделок: в расчете на квадратный метр они выросли в элитном сегменте в среднем на 20%».

КАЧЕСТВО ВЫХОДИТ НА ПЕРВОЕ МЕСТО Среди других тенденций эксперты называют большее внимание качеству продукта. «Главная тенденция элитного рынка — девелоперы уделяют все больше внимание качественной проработке проекта. Доступных стопроцентных элитных локаций в Петербурге практически не осталось, поэтому именно за счет начинки проекта можно привлечь внимание покупателя к своему жилому комплексу. Это могут быть разнообразные системы „умного дома“, развитие качественного сервиса, способного обеспечить жильцам тот уровень комфорта проживания, к которому они привыкли»,— говорит Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

Господин Глазунов с этим мнением согласен: «В качественной продуктовой начинке застройщики сегодня видят основной ресурс для отстройки, причем как друг от друга, так и от проектов „новой вторички“, которые также потенциально могут оттягивать часть спроса. Конкуренция происходит на разных уровнях: архитектура, дизайн двора, материалы отделки, инженерия, технологии „умного дома“. С точки зрения развития качества рынок сейчас в целом очень динамичный. Покупатель становится опытнее и требовательнее. Выходя на первичный рынок, он уже не ищет квартиру с точки зрения функций, потому что потребности в жилье у него удовлетворены, он ищет особенные авторские решения».

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, при этом считает, что в новых проектах площадь квартир будет уменьшаться. «Дело здесь не только и не столько в ценах, сколько в желании покупателей владеть несколькими объектами. Каждый из которых будет решать свою задачу. Например, жить по конкретному адресу по будням или по выходным, по сезонам и так далее»,— полагает он.

Генеральный директор компании «МК-Элит» Петр Войчинский добавляет: «Количество сделок осталось на прежнем уровне, но из-за очень высокого роста цен уменьшилась площадь купленной квартиры, в результате сильнее, чем в штуках, снизился объем продаж в метрах».

Госпожа Кравцова, впрочем, приводит иную статистику: «Клиенты стали покупать большие метражи, причем это наблюдалось даже в формате апартаментов. У нас по всем сделкам средняя площадь квартиры или апарта в элитном сегменте увеличилась на 46%: в 2020 году была на уровне 113 кв. м, а в 2021-м выросла до 166 кв. м. В премиальном сегменте — аналогичная тенденция, рост средней площади в сделке за год составил +28% (с 68,5 до 87,8 кв. м)».

Петр Войчинский резюмирует: «В целом девелоперы адаптировались к рыночной конъюнктуре, и вектор пополнения рынка новым предложением с отрицательного в 2018–2020 годах сменился в 2021 году на положительный. Благодаря очень высокому темпу роста цен (за три года стоимость „квадрата“ на рынке удвоилась) бизнес для застройщиков стал явно более эффективным (даже несмотря на возросшую затратную часть, поскольку, пользуясь спросом, застройщики закладывают риски дальнейшего повышения себестоимости строительства). В итоге это может повлечь за собой еще более высокие темпы вывода новых объектов». ■

ЧИСЛО КОРПУСОВ НОВОСТРОЕК СЕГМЕНТОВ ПРЕМИУМ И ЭЛИТ НА РЕАЛИЗАЦИИ

	ЯНВАРЬ 2019 ГОДА	ЯНВАРЬ 2020 ГОДА	ЯНВАРЬ 2021 ГОДА	ЯНВАРЬ 2022 ГОДА
КВАРТИРЫ	56	61	50	44
АПАРТАМЕНТЫ	14	13	11	5

ДАННЫЕ: ГК «ОЙКУМЕНА»

ПОКУПАТЕЛЬ ПРИХОДИТ К КОМФОРТУ

РЫНОК ЖИЛЬЯ ПРОДОЛЖАЕТ СОКРАЩАТЬ ДОЛЮ ЭКОНОМ-СЕГМЕНТА. ЕЕ ПОСТЕПЕННО ВЫТЕСНЯЕТ КЛАСС КОМФОРТ. В НАСТУПИВШЕМ 2022 ГОДУ ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ ПОЛУЧИТ ПРОДОЛЖЕНИЕ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ МЕНЯЕТСЯ, И В НОВЫХ ПРОЕКТАХ У ЗАСТРОЙЩИКОВ БУДЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОПЦИЙ ДЛЯ КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», подсчитала, что за пять лет доля сегмента сократилась с 60–62% до 25%. «Если в 2015 году (год, когда доля эконом-сегмента была максимальной) у более чем 100 компаний на рынке в реализации были проекты эконом-сегмента, то в 2021 году количество компаний с таким предложением сократилось до 30. В условиях высокой конкуренции и роста цен идет качественная борьба за покупателя. Сейчас более 70% спроса занимают объекты сегмента комфорт. В том числе тенденция заметна и в пригороде, где ранее эконом-сегмент был превалирующим форматом, а сейчас он занимает меньшую долю»,— говорит госпожа Трошева.

Она добавляет, что в бизнес-классе также наблюдается восстановление предложения. С начала 2021 года на рынок выведено 300 тыс. кв. м — один из максимальных показателей за период развития класса (в 2018 году — 319 тыс. кв. м, в период 2014–2019 годов — 200–250 тыс. кв. м). Таким образом, объем предложения на конец 2021 года приближен к допандемийному уровню.

Эксперты говорят, что миграция девелоперов в более высокие сегменты продиктована требованиями покупателей. «В 2022 году рынок продолжит трансформироваться в сторону покупателя, что, безусловно, положительно скажется на развитии продукта. Продуманность жилой среды, востребованные опции комфорта и сервисы, качество и дополнительные выгоды для клиента — то, на чем сосредоточатся девелоперы. Мы продолжаем поиск и разработку новых полезных функций, которые повысят и качество жилой среды, и безопасность проживания. В частности, сейчас работаем над внедрением решений для повышения безопасности жилой среды. Например, это бесконтактные кнопки в системе контроля доступа и „умные“ почтовые ячейки, которые отправляют в приложение информацию о наличии письма»,— рассказывает Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

В дальнейшем эта тенденция только продолжит усиливаться, считают эксперты. На всех рынках можно ожидать усиления конкуренции между девелоперами и между проектами. У застройщиков уже нет выигрышных локаций. Проекты будут требовать качественной проработки — от архитекторы, планировок до экономической модели»,— полагает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

РОСТ ОЖИДАНИЙ Михаил Ривлин, совладелец компании «Мегалит — Охта Групп», также говорит о повышении требовательности и росте ожиданий покупателей: «Клиенты все критичнее рассматривают проекты, скрупулезно принимают готовое жилье и смотрят на качество строительства. Учитывая вышесказанное, девелоперы продолжат улучшать наполняемость проектов, тщательнее продумывать планировочные решения, усиливать имеющиеся преимущества с акцентом на благоустройстве территории (возможно, с ландшафтным дизайном и оригинальными МАФ) и озеленении — данные факторы занимают третье место среди самых важных для потенциальных новоселов».

Владимир Ревенков, член совета директоров и руководитель направления «Девелопмент» Hansa Group, отмечает: «Рынок недвижимости меняется, и в новых проектах у застройщиков будет все больше дополнительных опций для комфортной жизни. Это связано с растущими запросами покупателей — они стали более требовательными, и теперь покупки квартиры просто в доме с хорошим проектом благоустройства и паркингом уже недостаточно. Людей интересует образ жизни, который они могут получить за свой бюджет. На первый план выходят наполнение жилого комплекса и сервис. Это тенденция получит свое развитие в 2022 году. Вполне вероятно, что новые жилые проекты станут более сервисными, как это происходит сегодня в сегменте апартаментов».

ПРОГНОЗЫ Что касается перспектив рынка, то многие факторы, сформировавшиеся в предыдущие годы, продолжат влиять на строительный рынок и в 2022 году. Екатерина Пчелкина, начальник отдела маркетинга холдинга РСТИ, к таким факторам относит и пандемию, и рост ключевой ставки, и увеличение цен на строительные материалы, и политическую обстановку. «Все это будет способствовать удорожанию квартир. Насколько произойдет удорожание — вопрос открытый. Мы надеемся, что при отсутствии экономических и пандемических форс-мажоров цены будут расти в пределах инфляции»,— полагает она. ➔ 18

СТИРАНИЕ ГРАНИЦ

«КОГДА ТЫ ПЕРВЫЙ — ВСЕ ШИШКИ НА ТЕБЕ»

ГРАНИЦЫ МЕЖДУ СЕГМЕНТАМИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОСТЕПЕННО СТИРАЮТСЯ: «ЭКОНОМ» И «КОМФОРТ» УЖЕ ТРУДНО ОТЛИЧИТЬ ОДИН ОТ ДРУГОГО. АЛЕКСАНДР БРЕГА, ГЕНДИРЕКТОР КОРПОРАЦИИ «МЕГАЛИТ», РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АННЕ ЧУРУКСАЕВОЙ О КЛЮЧЕВЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ НА РЫНКЕ И О ТОМ, С ЧЕМ ДЕВЕЛОПЕРЫ РАБОТАЮТ СЕГОДНЯ.

GUIDE: За три десятка лет на рынке у компании выработался свой стиль?

АЛЕКСАНДР БРЕГА: Мы всегда старались работать в рамках комфорт-класса: правильные планировки, грамотное использование материалов, качественный фасад и лифтовое оборудование. Придирчиво выбирали места, где, как нам кажется, людям бы хотелось жить. Даже ввели такую формулировку: «мегалитовское» это место или нет?

G: В каком месте будет ваш следующий проект?

А. Б.: Есть интересная задумка: хотим построить в Мельничном Ручье, на берегу реки Лубья, «15-минутный город», который будет мультиформатным: отдельные многоквартирные дома и малоэтажные, таунхаусы плюс вся необходимая инфраструктура в пешей доступности. Комфорт-класс с элементами бизнес-класса, хотя комфорт — характеристика не столько жилья, сколько той среды, которую мы хотим создать. Не очередной «человейник», а спокойное место для хорошей жизни. Поблизости — станция электрички, рассчитываем также на Восточный скоростной диаметр. Если все сложится, приступим в 2023 году.

G: Спустя пятнадцать лет после покупки участка?

А. Б.: А наш флагманский проект, «Приморский квартал», мы готовили десять лет! Когда нет опыта в разработке кварталов и у города, и у девелопера, все идет достаточно медленно, а вот законодательство за это же время меняется с огромной скоростью. Подготовили документацию для утверждения, а нормы уже новые, так что все в мусорную корзину. Второй раз подготовили — и опять в корзину! Только с третьей попытки успели. Я считаю, что при любых изменениях в законодательстве, тем более таких весомых, должен быть переходный период в пять, даже в десять лет, чтобы уже начатые проекты можно было завершить по старым правилам.

В Мельничном Ручье такая же ситуация. Мы хотим сделать функционально и красиво, с образовательными объектами и рекреационными зонами. А по старым ППТ не получается: одно можно здесь, другое — недопустимо, и удобная логистика выходит за рамки закона. Надеюсь, что закон о комплексном устойчивом развитии (КУРТ) сможет в этом помочь. Но никто ничего пока в КУРТах не реализовал, и «Мегалиту» снова приходится быть первопроходцем, а когда ты первый — все шишки на тебе. Сейчас мы в диалоге с руководством Ленинградской области по этому вопросу. Изучаем опыт разных регионов — не только Москвы, но и Екатеринбурга, Тюмени; Минск очень интересный проект реализовал такого плана. Нам с властью Ленобласти предстоит серьезная работа по подготовке концепции, чтобы упаковать ее в градостроительные документы. При этом от девелопера тут зависит, наверное, только 20%.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

G: Вы упомянули «Приморский квартал». В новой очереди вы отказались от внутренних перегородок, насколько это решение было эффективным?

А. Б.: Больно было смотреть, как 40% этих перегородок потом валяются в пухто! И дело даже не в деньгах, просто получается какой-то сизифов труд: покупаешь, привозишь, делаешь, а это все ломают и выбрасывают. В четвертой очереди проекта мы поднимаем ненесущие стены на 15–30 см от пола, чтобы можно было сделать обмеры. Тоже дурацкая ситуация, и надо менять законодательство. Мы обязаны указывать площадь каждой комнаты, отделять кухонную зону с ее «мокрыми процессами». Зачем, если планировка открытая или владелец квартиры сделает ее такой? Сейчас мы сильно экономим время: нет такого значительного количества работ внутри помещения и легче при сдаче.

G: Чем нынешний клиент отличается от клиента, который был тридцать лет назад?

А. Б.: Клиент и его требования растут вместе с нами. Это естественно: человек платит серьезные деньги, он имеет право требовать. А бывает всякое, мы же привлекаем субподрядчиков, их не всегда проконтролируешь в мелочах. Например, однажды перепутали провода: если позвонить в дверь — в прихожей свет загорался, а если в квартире нажать на выключатель, то раздавался звонок. Ошибка? Конечно, ошибка. Но можно сказать, что все негодяи, или посмеяться, тем более, что все легко исправить. Я вообще обеими руками за то, чтобы мы все исправляли, и клиенты оставались довольны. За 31 год мы ни одного дольщика не бросили с его проблемами.

Хотя сталкивались и с потребительским экстремизмом, и когда принимать квартиру нанимают людей «с чемоданчиками». Они, оправдывая гонорар, придираются к каждой пылинке. У нас был случай, когда измеряли окна и зафиксировали отклонение на 2 мм! Заставили сделать новое окно, хотя эти 2 мм ни на что не влияют. Или, например, обнаружили волосяную трещинку на стяжке, требуют переделать. А для этого трещинку нужно расширить и залить специальным раствором, причем целостность стяжки в этом месте, по опыту, становится хуже. Тем более сверху все равно будут выравнивать, класть плитку, линолеум или ковролин, так что волосяная трещинка вообще ничего не значит и никому не угрожает.

G: В тренде готовые квартиры, даже с мебелью и бытовой техникой, как к этому относитесь?

А. Б.: Мое внутреннее убеждение, что жилье бизнес-класса с отделкой сдавать не нужно. Вот эконома с отделкой становится все больше и больше. Но это увеличивает сроки, требует дополнительной оплаты, кроме того, возникает много вопросов к качеству. Мы в своих домах пока этого не делаем, присматриваемся, как организовать. Я очень обеспокоен тем, что раньше в городе были целые тресты, которые только отделкой и занимались, а где сейчас найти нормальных отделочников? Например, плиточников девелоперам приходится брать в штат, платить хорошую зарплату даже между проектами, чтобы они не ушли к конкурентам…

G: Почему сегодня так много времени уходит на подготовку проекта?

А. Б.: Проблем добавили эскроу-счета. Раньше было так: девелоперы получали первые деньги, потому что продавали быстрее, чем строили, и могли эти средства вложить в покупку нового земельного участка и подготовку проекта. Добросовестные застройщики вкладывали свою прибыль, недобросовестные — деньги дольщиков, из-за этого могли задерживать работы по первому объекту. Сейчас все поменяли: сначала ты должен достроить первый дом и получить прибыль, потом можешь покупать новый участок и работать с ним. Получается такой рваный ритм, инвестиционный цикл увеличивается, небольшие компании не смогут это выдержать, будут уходить с рынка.

G: Какие наиболее актуальные проблемы сегодня стоят перед девелоперами?

А. Б.: В городе мало свободных участков, но много домов, которые требуют капитальных ремонтов, расселений, продажи. Законы, которые регулируют эти вопросы, довольно жесткие, их надо смягчать, тогда процессы пойдут быстрее и проще. Мы сейчас беседуем на Садовой, 40, конкретно в этом помещении была коммунальная кухня с прогнившими балками — дом-то 1880 года постройки. Мы его расселили, привели в порядок, люди больше не живут в этом ужасе, переехали в комфортабельные квартиры. Но во время расселения цены увеличились в десять раз: жильцы запрашивали все больше и больше, справедливо ли это? Власть должна устанавливать нормативы, тогда бы у нас быстрее приводили в порядок и жилые дома, и такие объекты, как Апраксин двор, где была тысяча собственников.

Правозащитники стремятся сохранять все, даже то, что сейчас уже рассыпается. Мне кажется, лучше фиксировать фасадное решение, организацию двора и воссоздавать объекты. Вот на Пискаревском проспекте стоит один дом, я уже тридцать лет мимо него езжу, все это время он затянут зеленой сеткой. Хорошо это? Кому он нужен? На Лиговском проспекте есть похожий домик — как выбитый зуб. Мы к нему присматривались, но нормы освещенности не выдержать, подземные парковочные места не сделать, а наземных не хватит… Я бы предложил городу взять все эти дома на карандаш, провести аудит, где-то смягчить второстепенные нормы и поставить задачу перед девелоперами. Так мы приведем город в порядок! ■

16 ➔ Господин Ривлин также считает, что главным фактором влияния на рынок жилья массового спроса в 2022 году останутся выросшие цены и подорожавшая ипотека. «В сложившихся условиях потребитель вынужден рассматривать квартиры меньшей площади»,— указывает он.

Эксперты подчеркивают, что сейчас ситуация на рынке относительно спокойная, спрос устойчив. «Во-первых, застройщики во взаимодействии с банками предлагают различные ипотечные программы с субсидированной ставкой. Во-вторых, до середины 2022 года действует программа субсидирования ипотеки. Эта программа сейчас является одним из драйверов спроса, на нее приходится около 60% ипотечных сделок. Но и в случае сокращения условий программы или даже полной ее отмены мы не ждем существенного снижения объема спроса. В период 2020–2021 годов на рынке сформировался дефицит квартир, объем предложения снизился примерно на треть. Тенденция восстановления объемов наметилась к концу 2021 года, но быстро компенсировать накопившийся дефицит не получится»,— рассказывает госпожа Пчелкина.

В пресс-службе группы «Эталон» говорят, что доля использования ипотеки для покупки жилья у компании остается на высоком уровне — 60–70% — даже после корректировки программы государственного субсидирования. «Дело в том, что одновременно со стандартной программой начала работу обновленная „Семейная ипотека“. Благодаря этому теперь даже семьи с одним ребенком до трех лет могут взять кредит в Санкт-Петербурге и Москве на сумму до 12 млн рублей под 6% годовых, что служит драйвером спроса на квартиры в проектах группы „Эталон“, так как компания фокусируется на строительстве домов, в которых значительная доля именно многокомнатных квартир семейного формата»,— сообщили в группе. Кроме того, замечают в «Эталоне», сегодня получают широкое распространение корпоративные программы субсидирования ипотеки в кооперации между банками и застройщиками, что также помогает снизить ипотечную ставку для конечного покупателя.

«Если говорить о прогнозах, то в ближайшие месяцы на рынке недвижимости еще сохранится благоприятная для клиента сбалансированная ситуация. Фактор роста цены пока практически отсутствует, а умеренный спрос позволяет спокойно выбрать подходящую квартиру. Такое положение дел сохранится примерно до середины осени»,— соглашается с коллегами Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

СДВИГИ ГЕОГРАФИИ Говоря о других тенденциях, Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, прогнозирует: «В низких ценовых сегментах мы увидим очередные сдвиги в географии предложения. Судя по объемам выданных РНС, массовый сегмент опять вернется за КАД, где еще можно построить относительно дешевый продукт. Это очередной рыночный цикл, уже четвертый за четверть века моего присутствия на рынке. Скоро на окраинах города вырастут новые Мурино и Шушары с плотной застройкой. Понятно, что покупателей там все равно будет много, потому что емкость рынка большая и регулярно возобновляемая».

По его словам, совершенно иная ситуация складывается в высоких сегментах. «Платежеспособного спроса здесь в разы меньше, покупатель более требовательный и разборчивый в недвижимости. В бюджетах от 20 млн рублей у него есть широкий выбор, поэтому борьба за покупателя становится все более ожесточенной. В жестких условиях конкуренции самой эффективной стратегией является качественное развитие продукта: на уровне планировок, благоустройства дворов и сервиса для жителей. Однако это развитие сейчас упирается в экономику проектов»,— указывает господин Глазунов.

Павел Евсюков, руководитель направления стратегического маркетинга холдинга AAG, отмечает, что еще одной тенденцией рынка стала продолжающаяся цифровизация. «Все больше проектов оборудуется по системе „умный дом“, включающей интеллектуальную систему сбора показаний, контроль доступа с помощью технологии Face ID, возможность заказать дополнительные услуги через приложение в смартфоне»,— перечисляет эксперт.

«По нашим прогнозам, в этом году спрос будет удовлетворен новыми проектами, продажи в которых стартовали в конце 2021-го или запланированы к выходу в течение 2022-го. Объемы будут находиться в показателях, необходимых для поддержания текущего уровня спроса: 3,8–4 млн кв. м»,— делится Владимир Ревенков. ■

ИЗМЕНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА СТРОЯЩИХСЯ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ В ПЕТЕРБУРГЕ

ДЕКАБРЬ, ГОД	КОЛИЧЕСТВО ЖК В ПРОДАЖЕ			ПО КОРПУСАМ В ПРОДАЖЕ			ЧИСЛО ЛОТОВ В ПРОДАЖЕ		
	ЭКОНОМ	КОМФОРТ	БИЗНЕС	ЭКОНОМ	КОМФОРТ	БИЗНЕС	ЭКОНОМ	КОМФОРТ	БИЗНЕС
2021	20	81	62	74	272	158	9389	19 165	8084
2020	19	83	66	50	269	162	3415	14 749	8361

ДАННЫЕ: ГК «ОЙКУМЕНА»

ДЕСЯТКА ДЕВЕЛОПЕРОВ ЗАБРАЛА ПОЛОВИНУ РЫНКА

ЗА ПЯТЬ ЛЕТ ЗАСТРОЙЩИКИ ИЗ АГЛОМЕРАЦИИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРОДАЛИ ОКОЛО 480 ТЫС. КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ И ЗАРАБОТАЛИ 2,21 ТРЛН РУБЛЕЙ. НА ТОП-10 ДЕВЕЛОПЕРОВ ПРИХОДИТСЯ 55% ОТ ОБЪЕМА ВЫРУЧКИ, А НА 20 КЛЮЧЕВЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ — 72% РЫНКА В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ. ДЕНИС КОЖИН

Эксперты «Циан.Аналитики» назвали крупнейших застройщиков в Петербургском регионе (в Санкт-Петербурге и Ленинградской области) по объему выручки и числу проданных жилых помещений в 2017–2021 годах. Лидерами рынка как по числу проданных лотов, так и по суммарной выручке за пять лет стали Setl, ЛСР и ЦДС (20; 10 и 5% соответственно).

Средняя цена проданного жилого помещения в 2017–2021 годах — 4,6 млн рублей. Самые дорогие лоты среди крупнейших компаний — у Legenda (10,9 млн) и «Эталона» (7,5 млн).

Самые дешевые квартиры были проданы компаниями «Полис» (2,9 млн) и «Лидер Групп» (3,6 млн). Из 20 крупнейших игроков строительного рынка Санкт-Петербурга не менее 10 компаний также строят и в Москве (ЛСР, «Эталон», «Главстрой», «Аквилон», «Лидер Групп», ПИК, «Росстройинвест», «СПб Реновация», Seven Suns, Glorax).

По средним метражам проданных жилых помещений лидируют Legenda (63 кв. м) и «Строительный трест» (58 кв. м). Компания «Полис» попала в 20 крупнейших застройщиков за счет продажи 29-метровых лотов. У лидера отрасли Setl Group средний метраж реализованного помещения лишь немного превышает 35 кв. м. Более половины сделок за последние пять лет прошло с привлечением ипотечного финансирования. Чаще всего среди лидеров рынка такие договоры заключали покупатели компаний ПИК (73%), ЦДС и Arsenal (67%). Среди покупателей ЖК компаний Seven Suns Development, «Мегалит» и RBI ипотечников за последнюю пятилетку было меньше половины — лишь по 43%.

«Рынок новостроек Петербургской агломерации примерно в два раза меньше столичного (на нем за пять лет застройщики заработали 5,4 трлн рублей),— говорит Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики».— Перечень четырех крупнейших компаний (Setl, ЛСР, ЦДС и „Эталон“) все последние годы остается стабильным, а их отрыв от конкурентов — весьма ощутим. Вместе с тем конкуренция за покупателя в масштабе конкретных локаций в Петербурге по-прежнему выше — за счет более равномерного распределения цен и сопоставимого качества продукта».

Как отмечают в «Циане», в расчетах учитывались зарегистрированные договоры долевого участия (ДДУ) с квартирами и апартаментами. Покупателями выступают физические лица, заключившие розничные сделки (не более пяти жилых помещений на одного дольщика внутри ЖК). Это позволяет оценить реальный спрос, исключив регистрации ДДУ с юридическими лицами, которые учитываются в официальной статистике от Росреестра. Оценка выручки основана на сопоставлении цен предложения в реализованной квартире в дату заключения ДДУ. ■

КРУПНЕЙШИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ В ПЕТЕРБУРГСКОМ РЕГИОНЕ (В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ) ПО ОБЪЕМУ ВЫРУЧКИ И ЧИСЛУ ПРОДАННЫХ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В 2017–2021 ГОДАХ

	ЗАСТРОЙЩИК	ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ, МЛРД РУБ.	ПРОДАНО КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ, ТЫС. ЕД.	СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ЛОТА, КВ. М	ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК, %
1	SETL GROUP	440,4	97,2	35,2	59,4
2	ЛСР	222,3	43,7	44,9	57,4
3	ЦДС	115,2	27,3	39,4	66,9
4	«ЭТАЛОН»	104,1	13,9	53,9	45,3
5	«ГЛАВСТРОЙ»	70,5	16,8	42,1	59,9
6	«ПОЛИС»	67,2	23,1	28,7	53,4
7	КВС	56,3	13,2	42,5	60,3
8	«АКВИЛОН»	55,9	11,1	36,9	54,8
9	RBI	48,6	5,7	52,3	42,8
10	«ЛИДЕР ГРУПП»	44,2	12,3	40,3	45,9
11	GLORAX	43,1	6,7	50	56,1
12	«РОССТРОЙИНВЕСТ»	42,3	7,9	41,3	52,6
13	«СПБ РЕНОВАЦИЯ»	40,8	11,2	40,3	62,8
14	ARSENAL	40,6	7,6	47,1	66,8
15	«СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ»	37,9	6,2	58,3	65,2
16	LEGENDA	36,9	3,4	63,1	62,7
17	«МЕГАЛИТ»	36	5,8	49,3	43,2
18	«ЕВРОИНВЕСТ»	33,9	6,5	38,7	62,2
19	SEVEN SUNS	33,8	8,4	44,2	43,5
20	ПИК	30,7	5,4	46,7	73,3
	ПРОЧИЕ 150+ ЗАСТРОЙЩИКОВ	610,7	143,4	43,1	55,2
	ВСЕ ЗАСТРОЙЩИКИ	2211,4	477,1	40,9	54,6

ИСТОЧНИК: «ЦИАН»

РЕЙТИНГ

ДОТЯНУТЬСЯ ДО «ЗВЕЗДНОГО»

В ПРОШЛОМ ГОДУ МОСКОВСКИЙ РАЙОН ПЕТЕРБУРГА ВОШЕЛ В ТРОЙКУ ЛИДЕРОВ ПО ВВОДУ ЖИЛЬЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, ПРЕДЛОЖЕНИЮ И НОВОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ, КОТОРОЕ СЕЙЧАС ВЕДЕТСЯ В ОСНОВНОМ НА ЕГО ОКРАИНАХ ЛИБО СВЯЗАНО С РЕДЕВЕЛОПМЕНТОМ БЫВШИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ. ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ СОСРЕДОТОЧЕНА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОКРУГЕ «ЗВЕЗДНОЕ». ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПРЕИМУЩЕСТВО ЛОКАЦИИ — НИЗКАЯ ИНТЕНСИВНОСТЬ ЕЕ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ЗАСТРОЙКИ В СОВОКУПНОСТИ СО СЛОЖИВШЕЙСЯ ИНФРАСТРУКТУРОЙ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

По данным Knight Frank St. Petersburg, Московский район находится на третьем месте по объему нового строительства в Петербурге, уступая Приморскому и Выборгскому. В настоящий момент здесь ведется строительство 793 тыс. кв. м (около 15,5 тыс. квартир), из них 185 тыс. кв. м — жилье бизнес-класса, остальное — класс С. Стоимость квадратного метра жилья в новостройках Московского района находится в диапазоне от 142 до 611 тыс. рублей, средняя цена — 255,7 тыс. рублей.

Наиболее активно сейчас застраиваются территории вдоль Московского проспекта, а также между Пулковским и Волхонским шоссе. Значительная часть нового предложения сосредоточена в округе «Звездное» — во многом благодаря редевелопменту территорий. За последние пять лет здесь построено и строится более 1,3 млн кв. м жилья.

На днях стартовали продажи у группы «Аквилон» в новом ЖК «Аквилон Leaves». Его возведут на участке, который является последним в рамках масштабного проекта редевелопмента бывшего тепличного хозяйства «Лето». Сейчас в продажу выведена первая очередь «Аквилон Leaves»: два корпуса на 963 квартиры — от студий до европятикомнатных. Общая площадь проекта составит 87 тыс. кв. м жилой недвижимости. Квартирография жилого комплекса соответствует сегменту «бизнес лайт». Планировочные решения учитывают современные тренды и функциональность пространства. Площади квартир — от 21,4 до 103,9 кв. м. На последних этажах запроектированы варианты формата top-flat с увеличенной высотой потолков. Есть планировки с мастер-спальнями, отдельными гардеробными, постирочными, нишами под кухню и системами хранения.

Застройщик планирует оснастить проект «умной» системой управления домом. Собственная разработка девелопера — система inHOME 3.0 — обеспечит безопасность и комфорт проживания. Управлять ею можно дистанционно через специальное приложение или планшет, который дольщик получит при заселении. Система предоставит жителям доступ к IP-домофонии, дистанционному управлению калиткой и шлагбаумом, автоматическому сбору показаний «умными» счетчиками и мониторингу потребления ресурсов, синхронизации с датчиками дыма и открывания двери, защите от протечек с запорной арматурой. Также можно будет воспользоваться сенсорным управлением доступом на территории ЖК, функцией дистанционного отключения розеток stand by и системой бесключевого доступа.

ГРУППА «АКВИЛОН»

КВАРТИРОГРАФИЯ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА «АКВИЛОН LEAVES» СООТВЕТСТВУЕТ СЕГМЕНТУ «БИЗНЕС ЛАЙТ»

Проект «Аквилон Leaves» отличают проработанность и высокий уровень комфорта. Во всех помещениях застройщик установит систему защиты от шума Sound Stop с дополнительным шумоизоляционным слоем в стяжке пола и оконных системах и индивидуальные вентиляционные клапаны. На подземном этаже, помимо паркинга, разместят сити-боксы для хранения вещей.

В архитектуре комплекса сделан акцент на лаконичности форм и энергоэффективных технологиях.«Строительство ЖК ведется по стандарту Э4, который направлен на повышение энергоэффективности, эргономики, экологии и экономии. Это позволит на 50% снизить теплопотери здания и экономить на коммунальных платежах до 40%. Кроме того, в проекте будет реализована усиленная шумоизоляция и обновленная версия „умно“ системы для управления домом»,— добавляет Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

В гостевых холлах выполнят дизайнерскую отделку, выделят места под колясочные. В одном из корпусов ЖК появится детский клуб «Аквилон Kids». Застройщик укомплектует его мебелью и игрушками, а затем передаст в собственность жителей. Также запланировано открытие коворкинга.

Концепцию двора для «Аквилон Leaves» разработало архитектурное бюро Megabudka, которое в своих проектах ориентируется на многофункциональность, эстетику и безопасность.

Помимо жилья, девелопер возведет подземный и наземный паркинги, общественные пространства и коммерческие объекты. Застройщик обещает обеспечить квартал и социальными объектами: возвести муниципальный детский сад на 220 мест и выступить соинвестором строительства школы на 1125 учеников. Оба образовательных учреждения планируется построить к моменту ввода жилого комплекса в эксплуатацию. Сейчас ввод первой очереди запланирован на четвертый квартал 2024 года.

Московский район Петербурга отличается неплохой транспортной составляющей и хорошо сложенной инфраструктурой, в состав которой входят крупные торговые комплексы, магазины сетевых операторов, спортивные комплексы, объекты здравоохранения, детские учебные заведения. Кроме того, вместе с новыми жилыми объектами обычно возводятся и новые социальные, что только расширяет возможности жителей.

По словам экспертов, в Московском районе, как и в городе в целом, осталось крайне мало локаций для дальнейшего возведения крупных ЖК. «Так, например, жилой комплекс „Аквилон Leaves“ станет завершающим этапом масштабного проекта редевелопмента территории „Лета“. Поэтому объем жилого фонда в округе сильно не увеличится. Соответственно, ситуация с обеспеченностью инфраструктурой будет только улучшаться. По той же причине останется стабильной и экологическая ситуация, на которой сейчас благоприятно сказывается наличие двух крупных зеленых зон — Пулковского парка и сада „Дубовая роща“. Свою лепту в развитие комфортной городской среды внесет и девелопер: помимо детского сада и школы, мы планируем также создать несколько общественных пространств»,— заключает господин Вересов. ■

БОЛЬШИЕ ГОРОДА НЕ ОСТАНАВЛИВАЮТ РОСТ ЦЕН

ЗА ГОД (ОТНОСИТЕЛЬНО ЯНВАРЯ 2021 ГОДА) В СРЕДНЕМ ПО РОССИИ ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ ВЫРОСЛИ НА 33,9% (С 81,7 ТЫС. РУБЛЕЙ). РОСТ СРЕДНИХ ЦЕН В НОВОСТРОЙКАХ ПРИШЕЛСЯ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО НА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ, ЧТО БЫЛО СВЯЗАНО С ДЕЙСТВИЕМ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ ЕЩЕ НА СТАРЫХ УСЛОВИЯХ. С ПЕРЕСМОТРОМ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ ИНДЕКСАЦИЯ ЦЕН СТАЛА ЗАМЕДЛЯТЬСЯ, НО ВСЕ ЖЕ ПРОДОЛЖИЛАСЬ. ДЕНИС КОЖИН

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В ЯНВАРЕ 2022 ГОДА СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ КРУПНЫХ ГОРОДОВ РОССИИ СОСТАВИЛА 109,4 ТЫС. РУБЛЕЙ — НА 2,1 % ВЫШЕ, ЧЕМ МЕСЯЦ НАЗАД

Аналитики «Циана» сравнили цены на первичном и вторичном рынках крупнейших городов России и выяснили, какую недвижимость выгоднее покупать в каждой локации. В результате стремительного роста цен на первичном рынке в 2020–2021 годах новостройки в большинстве городов опережают готовое жилье по стоимости. В выборку вошло 35 городов с численностью населения от 500 тыс. человек и объемом предложения в продаже от 100 квартир и на вторичном, и на первичном рынках, а также Сочи, Московская и Ленинградская области.

ОСТАЛОСЬ САМОЕ ДОРОГОЕ В январе 2022 года средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке анализируемых локаций составила 109,4 тыс. рублей — на 2,1 % выше, чем месяц назад. Так быстро рынок рос на фоне ажиотажного спроса осенью 2020-го и зимой 2021-го. Значительные темпы все же больше обусловлены динамикой структуры предложения, нежели реальной индексацией цен на отдельные лоты. С начала года на рынок вышло мало новинок. Так как спрос все последние месяцы смещается в сторону более дешевых лотов, то в активной реализации остались наиболее дорогие предложения. Отдельно по городам-миллионникам рост оказался чуть ниже: на уровне 2% (с 116,1 до 118,4 тыс. рублей). В городах с населением от 500 тыс. до 1 млн человек — на 2,9% (с 80,7 до 83 тыс. рублей).

Средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке анализируемых локаций в январе 2022 года составила 102,5 тыс. рублей. За месяц цены увеличились на 2,5% (со 100 тыс. рублей), за год — на 28,8% (с 79,6 тыс. рублей). В городах-миллионниках рост сдержаннее (+1,6% в месяц), в городах с населением от 500 тыс. до 1 млн человек — чуть больше (+3%). Темпы роста на вторичке сопоставимы с темпами на первичке, но примечательно, что в миллионниках новостройки дорожают немного быстрее, чем вторичное жилье, а в городах с населением 500 тыс. человек — наоборот.

В течение 2021 года цены на вторичке увеличивались вслед за первичным рынком, но более плавно, чем в новостройках. Такая динамика объясняется меньшим средним уровнем привлекательности (дома советского периода физически и морально устаревают) и тем, что на вторичке цены сильнее, чем в новостройках, зависят от доходов населения (которые почти не растут). К концу года после нескольких месяцев фактической ценовой стагнации рост цен на вторичном рынке ускорился: сюда постепенно перетекал спрос из сегмента новостроек, где «квадрат» продолжал дорожать, несмотря на изменение условий по льготной ипотеке. Немалую роль сыграл и сезонный фактор.

ВТОРИЧКА ДОРОЖЕ Аналитики «Циана» сравнили стоимость квадратного метра на первичном и вторичном рынках крупнейших городов России. В начале 2022 года только в 10 локациях из 38 «квадрат» на вторичке дороже, чем на первичке (год назад их было больше — 15), то есть почти в 75% городов новостройки являются менее доступными.

Причина в том, что в большинстве локаций (70%) в 2021 году новостройки дорожали быстрее, чем вторичное жилье. Действие льготной ипотеки (особенно в первом полугодии), выход большого числа дорогих новинок, повышенный спрос на более доступное жилье, более высокое качество продукта на первичном рынке привели к значительному увеличению цен (в среднем на 34%). Вторичка дорожала вслед за новостройками, но сдержаннее (+29%).

Наибольший разрыв в цене между первичкой и вторичкой в Сочи («квадрат» в новостройках на 128 тыс. рублей, или на 49%, дороже, чем в готовом жилье). Также значительно дороже первичка в Томске, Омске и Ярославле (почти на 30 тыс. рублей за квадратный метр).

В тех городах, где вторичка остается дороже, в прошедшем году на рынке наблюдались разные ситуации. В половине городов (Воронеж, Барнаул, Кемерово, Владивосток и Саратов) новостройки росли в цене быстрее, чем вторичное жилье: там разрыв между вторичным (более дорогим) и первичным (более дешевым) рынками сокращался. Вероятно, в 2022 году цены на обоих рынках выровняются или новостройки станут даже дороже вторичного жилья. В другой половине городов (Хабаровск, Санкт-Петербург, Самара, Иркутск, Махачкала), напротив, вторичка дорожала сильнее, в результате чего готовое жилье все больше обгоняло новостройки по уровню цен. В Махачкале самое высокое превышение цены квадратного метра на вторичке над ценой на первичке — 28,5 тыс. рублей. Более чем на 10 тыс. рублей за «квадрат» вторичка дороже также в Санкт-Петербурге, Самаре, Владивостоке и Иркутске.

ПЕТЕРБУРГ В ТРОЙКЕ Среди миллионников только в трех городах из 16 квадратный метр на вторичном рынке дороже, чем на первичном: это Воронеж, Санкт-Петербург и Самара. Год назад в эту категорию входили также Москва, Краснодар и Красноярск. Во всех трех городах в прошлом году новостройки росли в цене сильнее, чем готовое жилье, и если в Красноярске разрыв между динамикой цен на первичке и вторичке невелик, то в Краснодаре и Москве новостройки стремительно опережали вторичный рынок. В Москве большой вклад в рост цен на первичном рынке оказало действие льготной ипотеки на старых условиях в первой половине года. Население разгоняло спрос (а значит и цены), стремясь успеть выгодно приобрести квартиру. В Краснодаре темпы роста цен на новостройки были самыми высокими среди миллионников, а среди всех анализируемых локаций уступали только Сочи. Недвижимость в городах Кубани в 2021 году была востребована как среди инвесторов, так и среди жителей других регионов России, работающих удаленно.

В настоящее время в миллионниках в среднем квартиры на первичном рынке по-прежнему дорожают сильнее, чем на вторичном рынке. В городах с населением от 500 тыс. до 1 млн человек, напротив, вторичка немного обогнала первичку. Динамика в обоих случаях во многом зависит от изменения структуры предложения в пользу более дорогих лотов. Особенно это актуально для городов с населением от 500 тыс. до 1 млн человек, где объем предложения обычно меньше.

«В 2021 году цены на жилье и на первичном, и на вторичном рынках значительно возросли. Более высокие темпы роста стоимости новостроек привели к тому, что в большинстве анализируемых локаций вторичка теперь уступает в стоимости первичке,— отмечает Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики».— В 2022 году мы ожидаем более сдержанные темпы роста цен (10–15% против 25–30% в 2021-м), однако ценовой разрыв между новостройками и вторичным жильем, с высокой долей вероятности, будет еще увеличиваться». ■

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ

	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБ.			ДИНАМИКА	ДИНАМИКА
	ЯНВАРЬ 2021	ДЕКАБРЬ 2021	ЯНВАРЬ 2022	ЗА МЕСЯЦ	ЗА ГОД
МОСКВА	233,7	302	305,5	1,20%	30,70%
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	126,9	158,9	163,9	3,10%	29,20%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	146,1	169,4	179,3	5,80%	22,70%
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	101,3	129,2	134,9	4,40%	33,20%
ГОРОДА ВНЕ СТОЛИЧНЫХ АГЛОМЕРАЦИЙ	73,5	97,4	99,3	2,00%	35,10%
В ТОМ ЧИСЛЕ ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ	75,8	99	100,7	1,70%	32,80%
В ТОМ ЧИСЛЕ ГОРОДА С НАСЕЛЕНИЕМ ОТ 500 ТЫС. ДО 1 МЛН ЧЕЛОВЕК	64,7	80,7	83	2,90%	28,30%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБ.			ДИНАМИКА	ДИНАМИКА
	ЯНВАРЬ 2021	ДЕКАБРЬ 2021	ЯНВАРЬ 2022	ЗА МЕСЯЦ	ЗА ГОД
МОСКВА	259,7	293,5	295,1	0,50%	13,60%
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	120,8	154,4	158	2,30%	30,80%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	156,8	191,1	196,1	2,60%	25,10%
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	100,6	123,3	128	3,80%	27,20%
ГОРОДА ВНЕ СТОЛИЧНЫХ АГЛОМЕРАЦИЙ	71,5	89,4	91,7	2,60%	28,30%
В ТОМ ЧИСЛЕ ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ	71,9	90,5	93	2,80%	29,30%
В ТОМ ЧИСЛЕ ГОРОДА С НАСЕЛЕНИЕМ ОТ 500 ТЫС. ДО 1 МЛН ЧЕЛОВЕК	66,2	79,4	81,8	3,00%	23,60%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

ИНВЕСТИЦИИ В ЦЕЛОСТНЫЙ ПРОДУКТ

ПРОШЛЫЙ ГОД СТАЛ РЕКОРДНЫМ ДЛЯ РЫНКА АПАРТАМЕНТОВ ПЕТЕРБУРГА: КОНСЕРВАТИВНЫЕ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ СТАЛИ ПРИОБРЕТАТЬ ЗНАЧИТЕЛЬНО БОЛЬШЕ ЮНИТОВ В АПАРТ-ОТЕЛЯХ, ПРЕДПОЧИТАЯ ИХ ТРАДИЦИОННЫМ ОДНУШКАМ. О ТОМ, ПОЧЕМУ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ ПОЛУЧИЛИ СТОЛЬ ШИРОКОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ, О ВЫСОКОЙ ДОХОДНОСТИ ОБЪЕКТОВ, РАСПОЛОЖЕННЫХ РЯДОМ С ТРАНСПОРТНЫМИ ХАБАМИ, А ТАКЖЕ О ФОРМИРОВАНИИ КАЧЕСТВЕННОГО ИНВЕСТПРОДУКТА ОПЫТНОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ — В МАТЕРИАЛЕ GUIDE. МАРИНА КОВАЛЕВА

Куда лучше инвестировать — в апартаменты или однокомнатную квартиру — частый вопрос, который получают гостиничные операторы, специализирующиеся на управлении инвестиционными комплексами апартаментов. «Безусловно, оба варианта могут использоваться потенциальным инвестором, который хочет обеспечить себе бесперебойное и прогнозируемое поступление денежных средств на расчетный счет, комфортную жизнь уже в настоящий момент или после выхода на пенсию»,— поясняет Мария Онучина, генеральный директор компании «25/7».

Вместе с тем, в отличие от квартиры в многоквартирном доме, в апарт-отелях формируется единый и целостный продукт для конечного пользователя, а также присутствуют значительно более высокие компетенции управляющей компании. Именно она берет на себя обязательства по управлению объектом. «В случае с традиционными однушками бремя расходов на содержание недвижимости, контроль поломок, заселение и выселение гостей, решение прочих бытовых проблем лежат в зоне ответственности собственника недвижимости. В среднем такой инвестор тратит около 40 часов в месяц на обслуживание и содержание своего актива. А это целая неделя, которую он мог бы потратить на себя, своих детей, на получение нового жизненного и профессионального опыта»,— продолжает она. С апартаментами все по-другому: ответственность за управление лежит полностью на управляющей компании.

GLORAX DEVELOPMENT

В ОТЛИЧИЕ ОТ КВАРТИРЫ В МНОГОКВАРТИРНОМ ДОМЕ, В АПАРТ-ОТЕЛЯХ ФОРМИРУЕТСЯ ЕДИНЫЙ И ЦЕЛОСТНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

БУМ СПРОСА По данным Colliers, в 2021 году количество реализованных городских апартаментов комфорт- и бизнес-класса в Санкт-Петербурге достигло 5,3 тыс. лотов (151 тыс. кв. м), что на 43% превышает показатель по итогам 2020-го, почти в два раза больше показателя 2019-го и является максимальным значением за всю историю рынка. Подавляющее большинство приобретенных в 2021 году лотов (89%) традиционно сформировали сервисные апартаменты. Несмотря на значительный рост цен в 2020–2021 годах, они по-прежнему выглядят интересным объектом инвестиций — в первую очередь для консервативных частных инвесторов, ориентированных на пассивный доход от недвижимости. «Вложения в жилые квадратные метры в среднем придется отбивать дольше. Апартаменты тоже недешевы: и подорожали быстрее, и средний „квадрат“ сейчас дороже среднего жилого. Но стоимость аренды в пересчете на площадь в апарт-отелях в среднем выше за счет дополнительных сервисов»,— говорит Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК».

По мнению Светланы Московченко, руководителя отдела исследований консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, сервисные апартаменты в Петербурге не являются альтернативой квартирного жилья, как в других городах России. «Здесь апартаменты после ввода в эксплуатацию становятся полноценными отелями с определенным уровнем звездности»,— добавляет она.

Партнерство с гостиничным оператором по коммерциализации апартаментов приносит больше инвестиций собственнику недвижимости, нежели самостоятельное управление однокомнатной квартирой: для профессиональных управляющих компаний доступен больший набор инструментов по повышению загрузки апартамента, есть необходимые гостиничные компетенции, формирующие продукт для конечного потребителя. «Здесь мы можем говорить об эффективности на уровне 11–13% годовых в сравнении с 5–6% в жилой недвижимости»,— поясняет госпожа Онучина. Также важно отметить, что сервисные апартаменты не просто выше доходностью, но и структурно управляются. Это абсолютно пассивный доход, если у тебя качественная управляющая компания, которая организовала весь процесс, систему отчетности перед собственниками, IT-продукты под рутинные процессы и знает, как привлекать выручку в апарт-отели. Такой подход гораздо проще управления квартирой, собственнику не нужно заниматься процессом — лишь раз в месяц согласовывать отчеты и получать деньги.

Сервисные апартаменты, расположенные в «отельных» локациях (транспортные хабы, метро, исторический центр или поблизости), явно будут выигрывать конкуренцию за клиента у тысяч юнитов, расположенных на окраинах, давая значительно более высокую доходность владельцам, добавляет Андрей Косарев, генеральный директор Colliers в Санкт-Петербург. Особенно это будет ощутимо после возвращения туристического потока на допандемийные уровни. «Локацию нового проекта GloraX на Заневском проспекте я бы как раз отнес к таковым»,— добавляет господин Косарев.

По мнению Андрея Бойкова, управляющего партнера Rusland SP, ключевое преимущество апарт-отеля «25/7 Заневский» — локация, близость к Ладожскому вокзалу и крупному транспортно-пересадочному узлу. «А ведь именно фактор транспортной доступности влияет на успешность проектов апартаментов»,— уверен он. Помимо туристического, это еще очень серьезный бизнес-сегмент: многие люди приезжают в командировку и с деловыми целями.

ВЫСОКАЯ ДОХОДНОСТЬ Для партнеров в проекте апарт-отеля «25/7 Заневский» в Красногвардейском районе Петербурга, расположенного в двух минутах от станции метро «Ладожская», предлагается две программы доходности на выбор: «Максимальный» и «Гарантированный доход». Основное их отличие — время участия в программе и потолок выплат по той или иной опции. В случае гарантированного дохода в рамках договора с инвестором гостиничный оператор берет на себя обязательства по выплате фиксированной арендной платы (от 41 тыс. рублей) на весь срок договора. В рамках максимального дохода прогнозируемый объем выплат инвесторам может составлять до 150 тыс. рублей в месяц.

«Ближе к запуску проекта в 2025 году мы выйдем с предложениями по инвестиционным программам к тем инвесторам, которые приобрели апартаменты в сервисной части. Наша операционная модель подразумевает котловое распределение дохода между партнерами пропорционально доле каждого инвестора в номерном фонде проекта. Таким образом, мы формируем наиболее прозрачную и понятную модель функционирования гостиничного проекта и систему распределения доходов и расходов между всеми партнерами апарт-отеля „25/7 Заневский“»,— поясняет госпожа Онучина. Более того, для тех инвесторов, кто выбирает для себя максимальный доход, гостиничный оператор «25/7» в рамках договора с собственником берет на себя обязательства по выплате минимальной доходности по апартаменту по результатам операционного года. «Тем самым мы хеджируем риски инвесторов на начальных этапах операционной деятельности гостиницы»,— уточняет эксперт.

Для удобства взаимодействия управляющая компания апарт-отеля «25/7» предлагает инвесторам современные диджитал-решения по управлению и контролю деятельности оператора на объекте. «Мы говорим о единой платформе для гостей, инвесторов и резидентов — от согласования отчетов до заказа дополнительных услуг и общения по интересам. Другими словами, мы формируем понятную и прозрачную среду для взаимодействия между инвестором, гостиничным оператором и гостем на каждой стадии реализации проекта»,— объясняет Мария Онучина, добавляя, что такого не встретишь на рынке аренды жилой недвижимости. ■

ПЕРЕШАГНУТЬ ГОРОДСКУЮ ЧЕРТУ

В МИНУВШЕМ ГОДУ ИЗ-ЗА ПОДОРОЖАНИЯ ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ СПРОС ОЩУТИМО СМЕСТИЛСЯ НА ПЕРИФЕРИЮ. ВСЛЕД ЗА ПОКУПАТЕЛЯМИ ПОТЯНУЛИСЬ И ДЕВЕЛОПЕРЫ, КОТОРЫЕ СТАЛИ АКТИВНО ПРИОБРЕТАТЬ УЧАСТКИ В ЛЕНОБЛАСТИ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЗА 2021 ГОД В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ВВЕЛИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БОЛЕЕ 3,5 МЛН КВ. М НОВОГО ЖИЛЬЯ. УЧИТЫВАЯ СПЕЦИФИКУ РЕГИОНА, ДОЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЗДЕСЬ СОСТАВИЛА ВСЕГО 35%. ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ ПРИХОДИТСЯ НА СЕГМЕНТ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Ленинградская область переживает новый виток развития. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на начало 2022 года пригород занимает 29% в общем объеме предложения на рынке агломерации, что на 11% больше, чем годом ранее. Росту способствовал значительный объем вывода новых проектов — на уровне показателей периода активного развития 2013–2017 годов. По итогам 2021 года спрос еще не отреагировал на увеличение предложения, а доля пригорода составила 22% — на уровне 2020 года. По данным Colliers, сейчас в продаже находится более 21,3 тыс. квартир площадью около 900 тыс. кв. м. Средняя цена предложения в области — около 130 тыс. рублей за квадратный метр.

«Если судить по количеству заключенных договоров долевого участия (ДДУ), то спрос в минувшем году оказался примерно на уровне 2020-го. Только не стоит забывать, что тогда, на самом старте пандемии, продажи по всей стране фактически встали весной, а в 2021-м такого провала не было. Так что значительная часть застройщиков продала меньше, чем планировала. Впрочем, некоторые девелоперы продажи сумели нарастить. Так, объем продаж квартир и коммерческих помещений в наших проектах увеличился на 11% по сравнению с 2020 годом»,— отмечает Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест».

По мнению экспертов, происходящее связано прежде всего с бурным ростом цен на фоне растущей себестоимости строительства и, наоборот, нерастущих доходов населения. За год квадратный метр в областных новостройках подорожал более чем на треть. При этом спрос в первой половине года поддерживался льготной ипотекой с господдержкой, а во второй — собственными ипотечными программами застройщиков, по которым ставка в среднем составляла 6% годовых.

Сильно выросшие цены заставили часть покупателей, намеревавшихся приобретать жилье в городе, переориентироваться на более доступные областные объекты. Тем более если речь идет по проектах в формате квартальной застройки, которой в Ленобласти все больше. По большинству параметров петербургской недвижимости она ничем не уступает.

Особым интересом у покупателей, по словам Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers, пользуются периферийные проекты, расположенные в непосредственной близости к городу, а также локации, где в будущем запланировано развитие транспортной инфраструктуры, а нагрузку по созданию социальных объектов берет на себя девелопер. После сокращения лимита по программе льготного кредитования с 12 до 3 млн рублей и на фоне повышения ипотечных ставок, привлекательность областных проектов значительно выросла. Хотя квартиры в Ленобласти также выросли в цене: в 2021 году средний чек оказался на 30% выше, чем год назад, и на 50% выше, чем два года назад.

Пристальное внимание на Ленинградскую область обращают сегодня не только покупатели, но и застройщики. «На фоне проектов редевелопмента, активно пополнявших рынок в последние пять лет, квартиры в области значительно уступали из-за усиливавшейся нагрузки на социальную и транспортную инфраструктуру. Тем не менее бум редевелопмента прошел. Крупных площадок в черте Петербурга практически не осталось. Дефицит земельных участков в городе в совокупности с рекордным повышением цен на первичку в 2020–2021 годах вновь сделали периферийные и областные локации интересными для девелоперов»,— отмечает госпожа Конвей. По данным Colliers, превалирующая доля приобретенных в 2021 году участков (около 80%, или более 650 га) приходится на периферийные районы и ближайшую Ленобласть.

ЛИДЕРЫ РЕГИОНА «За 2021 год в Ленинградской области ввели в эксплуатацию более 3,5 млн кв. м нового жилья. Но, учитывая специфику региона, доля застройщиков здесь составила всего 35%. Все остальное приходится на сегмент индивидуального жилого строительства (ИЖС). Сейчас в стадии строительства находится около 3,2 млн кв. м»,— приводит данные Дмитрий Канунников, заместитель генерального директора ГК «Запстрой».

По подсчетам Colliers, неизменный лидер по объему предложения — Всеволожский район (18,3 тыс. квартир), а именно локации Мурино, Бугры, Янино, Кудрово, Сертолово. Он же занимает первое место и в структуре спроса (76%), что связано с протяженностью района вдоль северной и восточной части Петербурга. Некоторые его локации расположены внутри КАД или в непосредственной близости к ней. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», доля Всеволожского района в спросе по агломерации сегодня составляет 16%.

Из новых локаций в районе эксперты выделяют Новосаратовку, которая явно формируется как новый кластер высотной застройки в Ленобласти. При этом потенциал Мурино и Кудрово уже практически исчерпан, хотя спрос на новостройки там остается сравнительно высоким.

К Всеволожскому району сегодня активно приближаются Ломоносовский и Гатчинский. В первом активно развивается поселок Новоселье — теперь там работают три девелопера и ожидается появление еще двух, а также Новогорелово и Лаголово. Во втором всего за год количество жилых комплексов в продаже увеличилось в 3,5 раза.

«Стоит также отметить повышенный интерес инвесторов к рекреационным локациям Ленинградской области, где на фоне повышенного спроса на размещение за городом все чаще приобретаются площадки для реализации проектов апартаментов высоких ценовых сегментов»,— добавляет госпожа Конвей.

«В совокупности лидерами по продажам в 2021 году стали именно южные территории Ленинградской области. Там было продано около 43% от всего объема реализации региона в сегменте новостроек. В настоящее время именно в южных районах активнее всего прирастает объем предложения, локации оформляются и развиваются»,— заключает господин Канунников.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ОЖИДАНИЯ По мнению Андрея Троицкого, руководителя отдела продаж группы компаний «Штаб», развитие ситуации на областном рынке жилья сильно зависит от курса рубля и пандемии. «Тем не менее, даже несмотря на повышение ипотечных ставок, падение спроса не ожидается: новых земельных лотов на рынке не так много, бюджет покупки недвижимости в городе значительно возрос, а людям необходимо вкладывать деньги»,— считает он.

«Мы ожидаем плавного роста цен на рынке в 2022 году — в пределах 10% по итогам года. Но в Петербурге ввиду дефицита предложения цены будут расти быстрее, так что спрос в Ленобласти будет поддерживаться теми, для кого приобретать жилье в городе слишком дорого. Застройщики продолжат работать над качеством продукта: увеличивать площадь озеленения, создавать более удобные планировки, разнообразную инфраструктуру. Без этого сейчас на рынке просто не выжить: времена, когда потребитель сметал все подряд, прошли»,— полагает господин Фельдман.

По словам Дмитрия Канунникова, итоги 2021 года показали, что застройщики при выводе новых проектов вновь отдают предпочтение именно Ленинградской области. Немаловажным фактором здесь является стоимость недвижимости, гораздо более низкая, чем в мегаполисе. К тому же покупатели могут воспользоваться государственной программой «сельская ипотека». На фоне роста ставок по ипотеке до 11–12% возможность использовать льготную ставку является существенным преимуществом.

В целом эксперты не ожидают серьезных изменений на рынке в ближайшее время. По-прежнему, будет развиваться девелопмент во Всеволожском районе, и наиболее активно в ближайших к городу локациях: Новосаратовка, Мурино-Бугры.

«В 2022 году можно ожидать дальнейшего развития и южных территорий, в частности, Ломоносовского и Гатчинского районов. Здесь девелоперы учли отрицательный опыт Мурино и Кудрово и сфокусировались на средне- и малоэтажной застройке. Это сформирует более комфортную жилую среду. Южные районы, соседствующие с крупными культурно-рекреационными зонами, обладают лучшей экологией. Немаловажным является и строительство метрополитена в Красносельском районе, который стоит первым на очереди. Правительство сообщало о планах по строительству дорожной сети, в частности, дополнительных съездов с КАД, что дополнительно улучшит транспортную ситуацию. Все это даст дополнительный толчок локации»,— резюмирует Дмитрий Канунников. ■

«В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ НА РЫНКЕ ПОЯВИТСЯ НОВЫЙ КЛАСС ЖИЛЬЯ»

ПОЧТИ ДВА ГОДА ПАНДЕМИИ ЗНАЧИТЕЛЬНО ИЗМЕНИЛИ ЭКОНОМИКУ ПОТРЕБЛЕНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ — ПОДХОД КЛИЕНТА К ВЫБОРУ ЖИЛЬЯ. В РЕЗУЛЬТАТЕ СФОРМИРОВАЛОСЬ НЕСКОЛЬКО ТРЕНДОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ БУДУЩЕЕ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. О ТОМ ЧТО ЖДЕТ РЫНОК, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ВЕРОНИКЕ ЗУБАНОВОЙ РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ГК «ЛЕНРУССТРОЙ» МАКСИМ ЖАБИН.

G: Максим, как вы оцениваете итоги 2021 года?

МАКСИМ ЖАБИН: Большую часть того, что мы видим сейчас на рынке жилой недвижимости в России, я бы не назвал фундаментальными изменениями. Это подвижки, связанные с текущей ситуацией: с геополитикой, с пандемией: инфляция, падение и рост ставок, скачки цен. Но на этом фоне создаются предпосылки для фундаментальных изменений, в частности, в экономике потребления. Главным трендом минувшего года я считаю изменение структуры выбора жилья, появление нового формата оценки квартиры.

G: Что это за новый формат?

М. Ж.: Люди перестали смотреть на цену квадратного метра и абсолютную стоимость квартиры, основным критерием выбора сегодня является ежемесячный платеж. Потенциальный покупатель думает о том, какой запас прочности ему необходимо иметь, чтобы купить квартиру, какая сумма ежемесячного платежа будет для него комфортной. При этом важно, что в эту сумму он включает не только взносы по ипотеке. Сейчас покупатели активно интересуются предполагаемой стоимостью коммунальных услуг и обслуживания дома. Часто в американских фильмах мы видим, что герой, купив квартиру, не может позволить себе в ней жить. И у нас начинается то же самое. Клиенту важна доступность ежемесячного платежа, чтобы как минимум на период выплаты ипотеки (а средняя «жизнь» ипотеки — 7–10 лет) стоимость обслуживания не увеличивалась.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

G: Какие факторы еще сегодня влияют на выбор покупателя?

М. Ж.: На второе место по важности для потребителя сегодня выходит локация, причем под этим подразумевается не тот или иной «модный» или «популярный» район, как это было раньше, а доступность жилого комплекса: станции метро и железной дороги, маршруты общественного транспорта, планы по расширению улично-дорожной сети, возможность выстроить оптимальный маршрут до работы и до центра города. Клиента интересует, сколько времени ему потребуется для тех или иных повседневных дел. Это еще один тренд — экономия времени. Только после этого клиент начинает проводить сравнительный анализ и выстраивать матрицу: что он может себе позволить. Двуспальную в Красногвардейском районе или односпальную в Московском, в «умном» доме или не очень «умном» (или совсем не «умном»), какая архитектура, насколько экологичны и современны строительные материалы, какой класс энергоэффективности, с закрытым двором или нет, с машинами или без, какие деревья будут высажены, какие общественные пространства будут вокруг — и так далее.

G: Как будут со временем меняться потребности покупателя?

М. Ж.: Сегодня в России мы видим возрождение той прослойки, которая называется средний класс. Он будет складываться в перспективе ближайших трех-пяти лет, при этом будет отличаться от прежнего среднего класса: если раньше это были малые и средние предприниматели (уже не бедные, еще не богатые, но к этому стремившиеся), то теперь его сформируют преимущественно IT-специалисты с совершенно иным взглядом на жилье и потребление вообще. Это новая целевая аудитория — люди, которые могли бы стать богатыми, но им незачем. Те, кто говорит: зачем мне нужно покупать жилье здесь, если я завтра перееду в другой район, потому что там открыли новый парк и мне нужен другой уровень жилья. Это модный сейчас термин ESG (англ. Environmental, Social, Governance) — экология, социальная сфера и управление, все в комплексе. Сейчас это становится очень востребованным. Клиенты начали читать буковки на фасадах (A, B, A+) и интересоваться, что за ними стоит. Это мода, которая завтра станет трендом, будет носить массовый характер.

G: Как все это повлияет на рынок?

М. Ж.: Вообще, если говорить про фундаментальные изменения и долгосрочную перспективу,— будет снижение ставок по ипотеке и очень высокая стоимость квадратного метра. При этом мы будем очень явно видеть расслоение рынка. В среднесрочной перспективе (10–15 лет) этот «новый средний класс» приведет рынок недвижимости к появлению нового класса жилья. Я подчеркиваю: это не комфорт и не бизнес, это совершенно другая история, другой подход к разработке и осуществлению проектов, в том числе — с точки зрения подбора локаций, о котором я уже говорил.

G: А что станет со старыми классами?

М. Ж.: Масс-маркет никуда не денется, но это будет, как правило, социальное жилье, маленькие квартиры для людей с небольшими доходами. Это тот покупательский сегмент, где люди физически не могут приобрести квартиру ни сейчас, ни в перспективе — и их много. Элитный сегмент тоже никогда не пропадет: богатые как были, так и останутся, у них в ежемесячном платеже ничего не изменится. Но у элитной недвижимости будет четкое распределение с привязкой к конкретной локации, как правило, в исторической части города.

G: Исторический центр ограничен…

М. Ж.: И я надеюсь, что в скором времени мы придем к тому, что в центре запретят новое строительство. Я не против новой архитектуры, но все-таки в Петербург приезжают за имперской эстетикой, и нужно приложить максимум усилий к восстановлению имеющегося наследия в первозданном виде. Многое сегодня находится в плачевном состоянии, многое можно и нужно реставрировать и реновировать, оставляя исторические фасады.

У нас огромный город, и много территорий для любых изысков. Хоть учеников Захи Хадид приглашайте — но пусть они на Новой Охте что-то проектируют, не надо такие работы в историческую часть вписывать. Вернуть Петербургу имперское состояние и историю доходных домов — это было бы самой крутой и глобальной задачей для нашей исполнительной власти. А рынок адаптируется, и участники рынка тоже.

G: Вернемся к классификации: на кого «Ленрусстрой» будет ориентироваться, какое жилье намерены строить?

М. Ж.: Мы планируем выйти из массового сегмента, потому что эту функцию скоро заберет на себя государство. Тому уже есть подтверждения, в частности, появление прогосударственных компаний. В среднесрочной перспективе мы хотим утвердиться в жилье для среднего класса. Неким прообразом такого «дома будущего» должен стать наш новый проект «ЛесArt» в городском поселке Новоселье в Ломоносовском районе. Я часто говорю, что еще не построил дом, в котором самому хочется жить. Вот «ЛесArt» — это туда мостик. Собрав множество мнений коллег и клиентов, изучив рынок, мы, наконец, приходим к тому проекту, в котором уже самому хотелось бы жить и не выезжать, и максимум в нем реализовать. Это именно та ниточка, которая ведет к новому среднему классу. И в этом смысле, думаю, что он станет знаковым не только для компании, но, возможно, и для рынка.

G: Что заставляет так думать?

М. Ж.: В этом проекте сошлись многие качественные характеристики: транспортная доступность, зеленый район и, конечно, элементы «умного» дома. Не просто дистанционное считывание счетчиков или автоматическое включение лампочки при входе, а энергоэффективность, экологичность, эффективное управление общим имуществом — от контроля доступа и видеонаблюдения до управления коммунальными системами и потребляемыми ресурсами. Не зря мы делаем это в сотрудничестве со «СберМобайлом», они нам предоставляют эту инфраструктуру. И это вопрос не моды, а утилитарности. Молодому поколению это удобно. Они к этому привыкли: высокотехнологичность, разумное потребление, экономия времени, экология… «ЛесArt» — это дом для среднего класса, как раз из тех домов, где бы хотелось жить в будущем.

G: А элитный сегмент «Ленрусстрой» осваивать не планирует?

М. Ж.: В долгосрочной перспективе возможен выход на уровень элитного жилья, если ресурсы будут позволять, но это не является нашей целью. Не исключено, что, когда мы нарастим компетенцию в жилье для среднего класса, то не будем выходить на более высокий уровень, а просто масштабируем бизнес. ■

ГОД ИПОТЕЧНОГО РЕКОРДА

В 2021 ГОДУ В РОССИИ БЫЛА ВЫДАНА ОДНА ИПОТЕКА НА 22 РОССИЙСКИЕ СЕМЬИ. ХОТЯ ЕЩЕ В ДОПАНДЕМИЙНОМ 2019 ГОДУ ИПОТЕКА ВЫДАВАЛАСЬ В СРЕДНЕМ НА 32 СЕМЬИ, А В КРИЗИСНОМ 2009 ГОДУ — НА 326 СЕМЕЙ. ИПОТЕКУ СТАЛИ БРАТЬ ЧАЩЕ В 15 РАЗ: ПРАКТИЧЕСКИ КАЖДАЯ ТРЕТЬЯ РОССИЙСКАЯ СЕМЬЯ, ПРОЖИВАЮЩАЯ В ГОРОДЕ, ОФОРМИЛА ИПОТЕКУ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 13 ЛЕТ (ОДИН КРЕДИТ НА 3,3 СЕМЬИ). ЧТОБЫ ПОГАСИТЬ ТЕКУЩУЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, КАЖДОЕ ДОМОХОЗЯЙСТВО ДОЛЖНО ВЫПЛАТИТЬ БАНКУ ПО 280 ТЫС. РУБЛЕЙ. ДЕНИС КОЖИН

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

2021 ГОД ОКАЗАЛСЯ РЕКОРДНЫМ КАК ПО ОБЪЕМАМ, ТАК И ПО КОЛИЧЕСТВУ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ В ЦЕЛОМ ПО РФ

Такие данные приводит «Циан». По данным компании, общая задолженность по ипотеке достигла показателей в 11,77 трлн рублей, это на 27% выше, чем год назад (9,3 трлн). В пересчете на количество домохозяйств в городских населенных пунктах в целом по России, задолженность одного домохозяйства (далее — семья) только по ипотеке составляет 281 тыс. рублей. За три года долг вырос на 76%, или на 121 тыс. рублей, причем максимальный рост пришелся именно на прошлый год (+26%).

Минимальная задолженность на каждое домохозяйство — в Ингушетии (84 тыс. рублей), Севастополе (99,5 тыс.) и Крыму (102,6 тыс.), что объясняется высокой долей индивидуального жилищного строительства в общем объеме ввода жилья, а также низким проникновением ипотечного кредитования.

И наоборот, максимальная задолженность на каждое городское домохозяйство в среднем наблюдается в Якутии (637 тыс. рублей на семью), Тюменской области (568 тыс.) и Калмыкии (520 тыс.). В Москве средняя задолженность по ипотеке на одно домохозяйство составляет 373 тыс., а в Санкт-Петербурге — 394,5 тыс.

В пересчете на среднюю заработную плату задолженность по ипотеке составляет 5,9 среднего дохода в месяц. Почти годовую заработную плату задолженность составляет в Тюменской области и Чувашии (более 11 месяцев), а также — Калмыкии (18 месяцев). Одновременно всего три заработные платы — в Крыму, Севастополе и Мурманской области. В Москве задолженность по ипотеке на каждое домохозяйство сопоставима с зарплатой за 4,1 месяца, а в Петербурге — 6,3 месяца.

2021 год оказался рекордным как по объемам, так и по количеству выданных кредитов в целом по РФ: россияне взяли 1,91 млн кредитов на сумму 5,7 трлн рублей. Относительно 2020 года прирост составил по количеству кредитов 14%, по объему — 35%, больший рост показателя объясняется увеличением стоимости жилья и, соответственно, повышением суммы, необходимой в кредит для покупки.

В среднем одна ипотека в 2022 году была оформлена на 22 городских домохозяйства. С каждым годом этот показатель увеличивается, то есть жилищное кредитование стало более доступным благодаря льготной ипотеке и общему снижению ставок.

Самыми активными заемщиками в 2021 году оказались жители Чечни, где одна ипотека в 2021 году выдалась на восемь домохозяйств. Количество проживающих в сельских населенных пунктах здесь превышает число семей в городах, чем и объясняется высокая выдача ипотеки в пересчете на количество домохозяйств. В числе лидеров также Тюменская область: одна ипотека на 12 семей и Калмыкия (одна ипотека на 13 семей, что также объясняется небольшим городским населением). Тюменская область в 2009–2011 годах была на первом месте по числу ипотек, что связано с большим количеством сотрудников, занятых в нефтегазовом секторе, с высокой платежеспособностью. Регион по-прежнему в лидерах на рынке ипотечного кредитования по общему числу сделок. В пятерке лидеров по количеству ипотек также Башкортостан (одна ипотека на 14 семей).

Минимальное количество ипотек было выдано в 2021 году в Севастополе (одна ипотека на 59 домохозяйств), Крыму (45 домохозяйств) и Ивановской области (37 домохозяйств). В Москве ипотека выдавалась в 2021 году на 33 семьи, а в Петербурге — на 23 семьи.

Примечательно, что в Московской области, которая наравне с Москвой и Петербургом входит в число лидеров по количеству ипотек, одна ипотека была оформлена на 21 домохозяйство, то есть активность была выше, чем в столице.

В разрезе федеральных округов чаще других брали ипотеку в Дальневосточном (одна ипотека на 17 семей), где действуют специальные субсидируемые программы, а также в Уральском (одна ипотека на 18 семей). Одновременно в аутсайдерах — Центральный федеральный округ, где ипотека в 2022 году выдалась в среднем на 27 домохозяйств.

После кризиса 2008 года (с 2009 по 2021 год) в России выдано 12,6 млн ипотек на общую сумму 26,1 трлн рублей. Таким образом, практически каждая третья российская семья, проживающая в городе, оформила ипотеку за последние 13 лет (один кредит на 3,3 городского домохозяйства).

Эксперты «Циан.Аналитики» рассчитали, на сколько семей (домохозяйств в городских населенных пунктах) в разрезе отдельных субъектов приходится один выданный кредит в период 2009–2021 годов, а также назвали лидеров по количеству оформленных ипотек за этот период.

Лидером по числу ипотек с 2009 по 2021 год стала Москва (732 тыс. ипотек, или 5,8% от всего количества кредитов за 13 лет). В пересчете на число московских семей один кредит приходится только на каждые шесть домохозяйств. На втором месте находится Московская область (657 тыс. кредитов): один кредит приходится уже на 3,4 семьи, это средний по стране показатель. Замыкает тройку лидеров по числу выданных кредитов Тюменская область (556 тыс. ипотек — один кредит в среднем на 1,7 семьи). Таким образом, максимальное количество ипотек обеспечено именно численностью населения в Москве — в пересчете же на количество семей, реально улучшивших условия проживания с помощью кредита, регион даже не входит в тройку лидеров.

«Список лидирующих по числу выданных ипотек регионов практически полностью совпадает с перечнем субъектов с наибольшим объемом ввода жилья,— отмечает Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики».— В 2022 году данная тенденция только усилится: ставки по ипотеке на вторичном рынке преодолели отметку в 10%, и единственная возможность взять кредит дешевле — воспользоваться программой от застройщика или субсидируемой ипотекой, действующей на новостройки. Соответственно, для дальнейшего наращивания объемов кредитования необходимо добиться равномерного роста обеспеченности жильем через стимулирование девелоперской активности». ■

РЕГИОНЫ-ЛИДЕРЫ ПО ВЫДАННОЙ ИПОТЕКЕ, 2009–2021 ГГ.

	ДОЛЯ ПО КОЛИЧЕСТВУ ВЫДАННЫХ ИПОТЕК	КОЛИЧЕСТВО ВЫДАННЫХ ИПОТЕК	КОЛИЧЕСТВО СЕМЕЙ НА ОДНУ ИПОТЕКУ
МОСКВА	5,80%	732,1	6
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	5,20%	657,4	3,4
ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ	4,40%	556,9	1,7
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	4,40%	556	3,5
РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	3,90%	495,6	2,1
РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	3,40%	428,4	2,2
СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	3,40%	422	3,5
ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ	3,10%	390,1	3
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	2,90%	367,4	2,8
НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ	2,60%	331,1	2,5

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

«НА ВОЛНЕ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ САМЫМ ПРОДАВАЕМЫМ ПРОДУКТОМ НА РЫНКЕ БЫЛА САМА ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА»

О ТОМ, КАК ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЫСТРАИВАЮТ БАЛАНС СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ, О ВЛИЯНИИ ПАНДЕМИИ НА ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ И О НАСТУПАЮЩИХ ПОСЛЕДСТВИЯХ ПЕРЕХОДА НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КОРРЕСПОНДЕНТУ АЛЕКСАНДРЕ ТЕН РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

GUIDE: В прошлом году движущей силой рынка жилой недвижимости была льготная ипотека. Как изменится ситуация в этом году?

ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА: В целом мы не ожидаем существенных и резких изменений конъюнктуры рынка в 2022 году. Сегодня покупательская активность находится на хорошем уровне, и в течение всего года спрос будет достаточно стабильным — в пределах 3,7–3,9 млн кв. м, то есть сохранится на уровне прошлого года. Даже на фоне растущих цен и ставок по ипотеке люди будут приобретать недвижимость. Для некоторых это станет инструментом сбережения средств в условиях высокой инфляции (инвестиционный мотив покупки в 2022 году сохранится на уровне 15–20% от общего объема сделок).

При этом тренд на сокращение количества выданных кредитов продолжится. Скорее всего, снижение составит 20–25%, по сравнению с прошлым годом, что частично будет компенсировано ростом среднего размера ипотечного кредита. Его размер станет больше на 10–12%, чем в 2021 году. Вероятнее всего, с 1 июля льготная ипотека в текущем виде будет отменена.

G: Как будут меняться цены на жилье?

В. М.: Рассчитывать на удешевление жилья на первичном рынке, к сожалению, не приходится. Не внушает оптимизма растущая ставка ЦБ, она уже поднялась и дальше будет только расти. Есть надежда на семейную ипотеку и на различные программы от застройщиков, но так или иначе весь производственный цикл становится для застройщика все дороже и дороже.

G: В этих условиях есть ли какие-то варианты для покупателей по снижению кредитных ставок?

В. М.: Конечно, мы понимаем, что для людей ипотека — психологически сложная история. До того момента, пока на фоне растущих цен ставка была снижена, люди ориентировались на определенную сумму ежемесячного платежа. И для многих он оставался доступным. Но как только этот баланс нарушился, размер ежемесячного платежа стал неподъемным для покупателей. Поэтому застройщики совместно с банками разрабатывают программы субсидирования ипотечных ставок. Такие программы есть у нас, и мы планируем их развивать. В наших программах мы покрываем разницу в ставке по кредиту между той, которая комфортна покупателю, и той, которую выставляет банк, на весь период кредитования. Но у каждого банка свои условия. Если один известный банк позволяет капитализировать эту разницу в наших платежах по счетам эскроу, то другому банку мы целиком сразу платим размер субсидированной ставки.

G: Что изменилось во взаимодействии застройщиков с банками за первые два года проектного финансирования?

В. М.: Тут надо понимать, что банков, которые стабильно работают с застройщиками, как было мало, так и осталось мало. С теми банками, с которыми застройщики не могли договориться до введения проектного финансирования, невозможно прийти к общему пониманию и сейчас. Идеальных девелоперских проектов с точки зрения банков не бывает. Они всегда очень осторожно оценивают объемы продаж и цены, предложенные застройщиком. Поэтому нередко финансовая модель банков выглядит хуже, чем наша базовая финансовая модель. Хорошо, если у застройщика есть собственный земельный портфель. Если его нет или если девелопер приобретает землю, привлекая капитал банка, тогда последний покрывает свои риски в двойном объеме. Сложность в том, что на всплеске продаж мы еще не ощутили всю «прелесть» проектного финансирования в полной мере. Наша компания, например, еще не столкнулась с высокими процентами банков по проектному финансированию, потому что объем денежных средств на эскроу-счетах в нашем случае всегда превышал объем выборки банка. В этом и в следующем годах ситуация будет меняться. А если у застройщиков продажи будут идти медленнее запланированных темпов, а объем финансирования будет опережать покрытие эскроу-счетов, им придется платить уже полную ставку. Если девелопер строит больше, чем продает, то он платит повышенную ставку банкам. Когда продажи опережают стройку, есть риск столкнуться с ростом себестоимости, который застройщику нечем будет покрыть, потому что он распродал объект.

G: Аналитики подсчитали, что в прошлом году девелоперы Петербурга и Ленобласти вывели на рынок рекордный объем жилья. Уменьшится ли в связи с этим количество предложения в этом году?

В. М.: Новые проекты, безусловно, будут выходить на рынок, но в более сдержанном темпе. Девелоперам необходимо регулировать собственные товарные запасы, пополняя предложение небольшими пулами квартир по мере выполнения своих планов. Никому невыгодно выводить сразу миллионы метров. С точки зрения нормального спроса и поддержания ликвидного запаса объем предложения на рынке должен превышать уровень спроса на 10–15%. В текущему году наш план продаж превышает показатели прошлого года. Но благодаря тому, что мы в конце 2021 года приобрели новый объект (в ноябре 2021 года «Ленстройтрест» приобрел у компании «Ойкумена» проект ЖК на Суздальском шоссе.— **G**), мы имеем возможность расширять для покупателей воронку и не продавать с высокой интенсивностью остальные объекты.

G: Как в период действия государственных программ поддержки ипотеки изменились предпочтения покупателей?

В. М.: На волне льготной ипотеки самым продаваемым продуктом на рынке первичной недвижимости была сама льготная ипотека. Размер ежемесячного платежа по ипотеке был для людей решающим фактором. Если говорить о параметрах жилья, то в наших проектах по-прежнему пользовались спросом семейные квартиры площадью 50 кв. м, а также просторные однокомнатные квартиры и студии.

Люди оценили удобство удаленной работы, стали больше обращать внимание на состав внутренней инфраструктуры жилых комплексов, а также на функциональность планировок. Этот тренд возник в пандемию и уверенно закрепился на рынке. С учетом его востребованности мы сегодня во всех наших проектах разрабатываем и реализуем концепцию общественных пространств: бульваров, центральных площадей — другими словами, локальных мест притяжения, где людям будет приятно и интересно проводить время внутри своего жилого квартала. И сегодня это уже не просто рекламные лозунги, люди действительно стали обращать внимание на эти опции и пристально следить за выполнением застройщиком обязательств по созданию инфраструктуры. Если застройщик обещал в начале проекта, что в жилом квартале будет парк, сквер или бульвар, то он должен выполнить обещания в полном объеме.

G: Вы упомянули проект, купленный у компании «Ойкумена». Как он изменится?

В. М.: Мы переименовали его в ОКЛА. С предыдущим собственником у нас примерно схожие взгляды в принципах формирования комфортной жилой среды, и это стало дополнительным аргументом для принятия решения о покупке и вхождении в проект. Основной — возможность увеличить предложение компании внутри городской черты. В ОКЛА мы не планируем ничего менять с точки зрения посадки жилых домов, количества и расположения объектов социальной инфраструктуры. Но намерены внедрять некоторые опции в рамках наших стандартов деятельности, которые улучшат проект. Они затронут общественные пространства внутренние инженерные решения и материалы, используемые в отделке помещений. Скорее всего, мы сделаем реконцепт по фасадам и подумаем над более эффективной организацией пространства.

G: Как обстоят дела с другими участками? Начнется ли строительство на территории «Позитрона», как вы планировали два года назад?

В. М.: Да, мы планировали выйти на стройку по «Позитрону» во второй половине 2022 года, но потом с рынком случился АГПТ (летом 2021 года КГА Санкт-Петербурга обязал застройщиков проходить в процессе согласования оценку архитектурно-градостроительного потенциала территории.— **G**). На сегодняшний день мы находимся на этапе обсуждения социальной нагрузки, а точнее мест расположения объектов социальной инфраструктуры. По нашему мнению, комиссия АГПТ несколько формально подошла к рассмотрению проекта. Будем надеяться, что нам удастся убедить комиссию, что потенциал территории не сводится только к формальному признаку. С этим и связана задержка. Пока сроки начала реализации проекта сдвинулись, возможно, на конец 2022 года, но скорее всего — на начало 2023 года. ■

ЦЕНЫ ОСТАНАВЛИВАЮТ РАЗГОН

ПРОШЛЫЙ ГОД СТАЛ РЕКОРДНЫМ ПО РОСТУ ЦЕН НА СТРОЯЩУЮСЯ ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ. В ЭТОМ ГОДУ ТАКОГО РОСТА ДЕВЕЛОПЕРЫ И АНАЛИТИКИ УЖЕ НЕ ОЖИДАЮТ: СКОРЕЕ ВСЕГО, ЦЕНЫ БУДУТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ В ПРЕДЕЛАХ ИНФЛЯЦИИ, ПОЛАГАЮТ ОНИ, В ОТДЕЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ РОСТ МОЖЕТ ДОСТИГАТЬ 20%. ИРИНА КУТОВАЯ

Снижение доступности ипотеки наравне с рекордным ростом цен привело к некоторому охлаждению спроса и изменению конъюнктуры рынка. В 2022 году девелоперы продолжат поддерживать уровень спроса собственными субсидированными ипотечными ставками, рассрочками и различными акциями, считает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers. «Стоит отметить, что во время действия льготной ипотечной программы компании успели создать значительный запас прочности, который позволит безболезненно пережить период охлаждения спроса, который продолжится на фоне роста ставок для ипотечных кредитов, последующих за увеличением ключевой ставки ЦБ: за 2021 год ставка выросла с 4,25 до 8,5% годовых, а в 2022 году продолжает расти»,— считает она.

При этом госпожа Конвей полагает, что в 2022 году цены продолжат свою положительную динамику, но с более плавным темпом роста. «На рынке остаются фундаментальные причины, не позволяющие квадратному метру в новостройках дешеветь: беспрецедентный рост цен и дефицит стройматериалов, рабочей силы и площадок для девелопмента, а также удорожание проектного финансирования, что, в свою очередь, приводит к значительному росту себестоимости строительства»,— перечисляет эксперт.

Она также обращает внимание, что с 2019 года идет переход на проектное финансирование строительства и отказ от финансирования за счет денежных средств дольщиков. На данный момент доля проектов, в которых предусмотрено использование эскроу-счетов, составляет больше 67%, тогда как еще год назад показатель был на уровне 39%. «Это означает, что у застройщиков присутствует запас прочности и отсутствует критическая необходимость стимулировать продажи за счет демпинга цены. В отличие от предыдущих лет, отсутствие продаж в периоде не приведет к остановке финансирования строительства и, соответственно, к остановке стройки на объекте, ведь банки не закрывают финансирование в случае невыполнения бизнес-плана по продажам»,— рассуждает госпожа Конвей.

При этом она отмечает, что в городе наблюдаются единичные проекты, показывающие корректировку цен на понижение в размере 1–2%, однако, по словам госпожи Конвей, это снижение носит исключительно локальный характер и чаще всего напрямую связано с изменением конъюнктуры рынка (выходом пула квартир низкой ценовой категории или завершением реализации проекта высокой ценовой категории), и данный факт нельзя отнести к тенденции. «Корректировка стоимости с помощью скидок или акций также возможна в точечных проектах, где стоимость уже перегрета»,— полагает госпожа Конвей.

В «БФА Девелопменте» указывают, что за прошлый год средняя стоимость жилья в новостройках выросла на 30%. В текущем году темпы роста цен замедлятся, годовой прирост составит 12–20%, считают в компании.

Аналитики «Фридом Финанс» с таким прогнозом согласны: «В 2022 году мы ожидаем, что все силы ЦБ будут брошены на борьбу с инфляцией. Если рассмотреть вариант базового сценария Банка России, то к концу года инфляция может составить 6–7%. Это позволит ЦБ снизить процентную ставку ниже текущих 8,5%, что подстегнет потребителя вновь увеличить спрос на ипотечное кредитование. Мы также считаем, что большая часть девелоперов пойдет на снижение объемов строительства и стабилизацию уровня цен на текущих уровнях для того, чтобы поднять спрос на недвижимость. По нашим, оценкам, при положительном сценарии развития ситуации можно будет рассчитывать на увеличение спроса в среднем на 20% по окончанию года».

«Ждать снижения цен не стоит. Цены на землю и стройматериалы растут, и не похоже, что они остановятся. По моим оценкам, в этом году можно ждать роста на 10–12%»,— полагает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

«В начале года можно ожидать снижение спроса, затем часть покупателей адаптируется к новым реалиям, смирится с новыми ценами и снова начнет приобретать недвижимость. Нестабильная политическая ситуация, в том числе у наших границ, влияет на позиции рубля, держать сбережения под подушкой становится опасно. Проверенным поколениями способом сохранения капитала остается покупка недвижимости»,— уверен Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

Михаил Ривлин, совладелец компании «Мегалит — Охта Групп», говорит: «На сегодняшний день мы не фиксируем снижение спроса на качественные объекты, даже несмотря на ощутимое подорожание ипотеки. Среднерыночная цена обещает расти как минимум на уровне инфляции. Наиболее ликвидные проекты, особенно расположенные в локациях с низким уровнем конкуренции, подорожают еще более высокими темпами и будут вымываться из предложения».

Роман Мирошников, исполнительный директор ГК «Ойкумена», полагает, что сокращение объемов ипотечного кредитования на спросе тоже не должно сказаться: «В этом году нас ждет не только повышение ставок по основным ипотечным продуктам, но и отмена господдержки с 1 июля. При сохранении таких вводных стоит ждать сокращения объемов выдачи на 15–20%. Сразу оговорюсь, что критичным оно не станет, так как речь идет скорее о возвращении к тем показателям, что существовали на рынке до установления всевозможных рекордов, которыми нам запомнится 2021 год».

Владимир Шабанов, вице-президент сегмента «Жилищное строительство, Россия» компании ЮИТ в Санкт-Петербурге, также сохраняет оптимизм: «Текущий процент ипотеки у нас около 78% и меньше вряд ли будет в этом году. Средний процент ипотечных сделок за прошлый год был 74% от общего количества сделок».

Для поддержания спроса на ипотеку девелоперы начинают субсидировать ставки. «Например, по ряду наших ЖК, где наполнение счетов эскроу в данный момент превышает потребность в финансировании, мы с банками-партнерами можем предложить покупателям существенный дисконт по ипотечной ставке, в некоторых случаях уменьшив ее почти в два раза»,— говорит Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС. ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ГОРОДЕ ПОЯВИЛИСЬ ПРОЕКТЫ, ПОКАЗЫВАЮЩИЕ КОРРЕКТИРОВКУ ЦЕН НА ПОНИЖЕНИЕ В РАЗМЕРЕ 1–2%, ОДНАКО, ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ, ЭТО СНИЖЕНИЕ НОСИТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ЛОКАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР

РОССИЯ СТАВИТ РЕКОРДЫ

В 2021 ГОДУ ЗАФИКСИРОВАН РЕКОРД ПО ОБЪЕМАМ ВВОДА ЖИЛЬЯ В РОССИИ — ЕЩЕ НИКОГДА В СТРАНЕ НЕ СТРОИЛИ БОЛЕЕ 90 МЛН КВ. М. ВПЕРВЫЕ ПО ИТОГАМ ГОДА ВКЛАД ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА (ИЖС) ПРЕВЫСИЛ ОБЪЕМЫ ОТ ЗАСТРОЙЩИКОВ. КИРИЛЛ КОСОВ

Эксперты «Циан.Аналитики» проанализировали динамику ввода жилья в регионах России в 2021 году по данным, опубликованным Росстатом. В 2021 году объем жилищного строительства в России составил 92,6 млн кв. м жилья — это максимальный показатель за все годы. Для сравнения, в 2020 году было введено 82,2 млн кв. м, в 2019-м — 80,3 млн кв. м. То есть относительно прошлого года показатель увеличился сразу на 13%.

Девелоперами было построено 43,5 млн кв. м — на 2,6% больше, чем в 2020 году. Увеличение ввода застройщиками связано с сохраняющимся в 2021 году на высоком уровне спросом и поддерживается расширением использования эскроу-счетов. Объем ввода населением бьет все рекорды: рост на 23%, до 49,1 млн кв. м. Рост объемов ИЖС закономерен. Пандемия коронавируса повысила интерес населения к покупке недвижимости в пригородах, но из-за низкой девелоперской активности на загородном рынке в последние годы многие не смогли найти подходящий коттедж, решив построить дом самостоятельно. К тому же на строительство частных домов и покупку участков действует льготная ипотека. Рост доли домов, построенных населением, связан и с процессом дачной амнистии (те строения, на которые жители получили документы недавно, учитываются как вновь построенные, хотя им может быть уже много лет).

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПОЛОВИНА ЖИЛЬЯ (47%) В 2021 ГОДУ ВВЕДЕНА В ДЕСЯТИ СУБЪЕКТАХ РФ

ЛИДЕРЫ ВВОДА По подсчетам аналитиков «Циана», половина жилья (47%) в 2021 году введена в десяти субъектах РФ. Тройка лидеров неизменна: Московская область (9,2 млн кв. м), Москва (7,81 млн кв. м) и Краснодарский край (6,28 млн кв. м) — на них приходится четверть всего объема. В одной только Московской области построено больше жилья, чем в Сибирском, Уральском, Северо-Кавказском или Дальневосточном ФО. В 2020 году на десять лидеров приходилось 45% введенного жилья, то есть за год концентрация строительной активности только усилилась.

В рекордсменах по приросту объема ввода за год регионы с небольшими показателями: Еврейская АО (рост в два раза), Карачаево-Черкесская Республика (+84%), Чукотский АО (+78%), Республика Алтай (+70%). На пятом месте находится Москва — здесь объемы ввода увеличились в 1,5 раза главным образом за счет строительства девелоперами. Рекордные показатели спроса 2020–2021 годов дали стимул для застройщиков наращивать объемы строительства.

В разрезе по федеральным округам лидирует Центральный: на него пришлась почти треть всего введенного жилья (32%, или 29,2 млн кв. м). На втором месте Приволжский ФО (19%, или 17,4 млн кв. м) за счет значительных объемов ввода в Татарстане и Башкортостане, а также в Самарской и Нижегородской областях. На третьем месте ожидаемо Южный ФО (13%, или 12 млн кв. м) в первую очередь за счет Краснодарского края, на который пришлось более половины ввода жилья в федеральном округе.

СВОИМИ СИЛАМИ В 2021 году впервые объемы ИЖС превысили ввод жилья девелоперами — на строительство населением пришлось 53%. За год объем ввода населением увеличился на 23%, в то время как застройщиками — только на 2,6%. Причины связаны как с реальным ростом строительной активности на фоне популяризации проживания за городом и действия льготной ипотеки, так и с процессом дачной амнистии. Ввод жилья населением превысил ввод жилья девелоперами в 64 из 85 субъектов РФ.

Максимальная доля ИЖС в общем объеме строительства традиционно в Северо-Кавказском ФО (69%). Только в трех федеральных округах девелоперы ввели больше жилья, чем население: в Северо-Западном (57,1%) за счет Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Центральном (51,1%) за счет Московского региона и Уральском (50,4%), хотя, как видно из данных, и здесь отрыв невелик, особенно в Уральском федеральном округе, где, фактически объем ввода населением сравнялся с объемом ввода застройщиками.

Самые высокие объемы ИЖС зафиксированы в Московской области (5,8 млн кв. м, или 12% всего ввода в стране), Краснодарском крае (3,3 млн кв. м, 7%), Ленинградской области (2,3 млн кв. м, 5%), Татарстане (2,1 млн кв. м, 4%), Башкортостане (1,8 млн кв. м, 4%), Ростовской области (1,8 млн кв. м, 3%). В столичных агломерациях наиболее распространен формат коттеджных поселков, в южных регионах жизни в индивидуальных домах способствуют комфортные климатические условия, в Татарстане и Башкортостане среди населения популярно проживание в собственном доме.

РЫНОК УКРУПНЯЕТСЯ Девелоперами в 2021 году было построено 43,5 млн кв. м жилья. Лидерами по объему нового строительства остаются федеральные города и регионы с миллионными агломерациями: Москва (16% от всего объема), Московская область (8%), Санкт-Петербург и Краснодарский край (по 7%), Свердловская область (4%), Новосибирская, Ростовская, Ленинградская области и Башкортостан (по 3%), Татарстан (2%). Сохраняется концентрация девелоперской деятельности: в десяти регионах-лидерах было введено 55% от общего объема в стране.

В большинстве регионов страны объемы ввода девелоперами уступают объемам ИЖС, тем не менее в нескольких субъектах доля жилья от застройщиков существенно превышает объемы ввода населением. Например, в столицах на девелоперскую активность приходится более 90% ввода: в Санкт-Петербурге — 93%, в Москве — 91%. Эти показатели не вызывают удивления, частный сектор в федеральных городах невелик (в старых границах до расширения территорий практически отсутствует), в то время как многоэтажное строительство идет опережающими темпами. Более 90% жилья введено застройщиками и в Чукотском АО, однако здесь объемы строительства слишком малы (всего 3 тыс. кв. м в год, из которых 2,8 тыс. кв. м — от застройщиков). Высокие показатели доли жилья от застройщиков также в ХМАО, ЯНАО, Новосибирской и Магаданской областях, Приморском крае (более 60%). В Новосибирской области это связано с наличием города-миллионника, в остальных регионах — со сложностью жизни в индивидуальных домах из-за климатических условий: в северных регионах суровость климата требует существенных вложений средств и труда в индивидуальные дома для проживания там зимой.

«В 2021 году застройщики и население построили рекордные 92,6 млн кв. м жилья. Относительно прошлого года основной прирост показал сегмент ИЖС, в результате чего впервые доля ввода жилья населением превысила 50%,— отмечает Алексей Попов, руководитель аналитического центра «Циана».— Стимулом для населения стало действие льготной ипотеки на строительство индивидуального жилья, а на девелоперскую активность повлиял повышенный спрос на первичном рынке со стороны покупателей». ■

ДИНАМИКА ДОЛИ ВВОДА ЖИЛЬЯ НАСЕЛЕНИЕМ ОТ ВСЕГО ОБЪЕМА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

ГОД	ВВОД ЖИЛЬЯ, МЛН КВ. М	ИЗ НИХ ВВЕДЕНО НАСЕЛЕНИЕМ
2010	58,4	43,50%
2011	62,2	42,80%
2012	65,7	43,10%
2013	70,5	43,30%
2014	84,2	42,90%
2015	85,3	41,00%
2016	80,2	39,60%
2017	78,5	41,40%
2018	75,1	43,10%
2019	80,3	45,80%
2020	82,2	48,40%
2021	92,6	53,00%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА» ПО ДАННЫМ РОССТАТА

РЕГИОНЫ С МАКСИМАЛЬНЫМ ОБЪЕМОМ ЖИЛЬЯ, ВВЕДЕННОГО В 2021 ГОДУ

РЕГИОН	ОБЪЕМ ВВОДА, МЛН КВ. М	ДОЛЯ ВВОДА ОТ ВСЕГО ОБЪЕМА
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	9,22	10%
МОСКВА	7,81	8%
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	6,28	7%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	3,46	4%
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	3,39	4%
РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	3,01	3%
РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	2,91	3%
СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	2,89	3%
РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	2,69	3%
НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ	2	2%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА» ПО ДАННЫМ РОССТАТА

НЕИСЧЕРПАЕМЫЙ ВОДНЫЙ ЗАПАС

ВИД НА ВОДУ МОЖЕТ ПРИБАВЛЯТЬ К СТОИМОСТИ ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ ОТ 15 ДО 30%, ГОВОРЯТ АНАЛИТИКИ. ПРИ ЭТОМ РЕСУРС ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, ПОЗВОЛЯЮЩИХ СТРОИТЬ ВИДОВОЕ ЖИЛЬЕ, В ПЕТЕРБУРГЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ ИСЧЕРПАН. ИРИНА КУТОВАЯ

По данным Colliers, большинство видового жилья расположено в Петроградском и Василеостровском районах. Несмотря на то, что на данный момент более 63% от общего премиального объема экспозиции приходится на Петровский остров, эта территория практически исчерпала свой потенциал, считает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers:

«Еще одной тенденцией, сформированной на фоне развития пандемии, стал активный интерес со стороны девелоперов к реализации проектов в зонах рекреации — создание курортных комплексов с оздоровительной направленностью в интересных ландшафтных природных массивах. Самый активный интерес — к исторически премиальному Курортному району, территориям близ залива»,— рассуждает госпожа Конвей.

Дефицит земли уже обращает внимание застройщиков на другие островные территории. Госпожа Конвей полагает, что на данный момент в городе есть несколько островных территорий, пригодных для реализации интересных премиальных девелоперских проектов.

«Прежде всего это активно развивающийся Васильевский остров. Сейчас локация является одной из самых престижных в Санкт-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. С другой стороны, меняется отношение к намывным территориям: теперь они весьма конкурентоспособны. Если первые проекты выходили в массовом сегменте, то сейчас проекты имеют уникальный архитектурный облик, собственную инфраструктуру и особые архитектурные характеристики»,— говорит госпожа Конвей.

Эксперт считает, что 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, полагает она.

И ПРЕМИУМ, И КОМФОРТ Роман Мирошников, генеральный директор ГК «Ойкумена», говорит: «На набережных заявлено строительство на следующих площадках, где вид на воду станет одной из основных качественных характеристик квартир или апартаментов: на набережной Смоленки (бывший Завод им. Козицкого), на набережной Карповки (завод „Ригель“), на месте завода „Ливиз“ на Синопской набережной, на месте „Ленэкспо“ на Наличной улице».

Максим Зорин, директор по продажам компании «Самолет-Страна», добавляет: «В последние годы активно развивается жилое строительство на намывных территориях у Финского залива и вдоль набережных Невы в Невском районе — на Октябрьской набережной и в Усть-Славянке. Значительная часть проектов на Октябрьской набережной возникает за счет редевелопмента на месте промышленных зон, тогда как новые дома в Усть-Славянке появляются в рамках реновации на месте ветхого жилья. Квартиры с видом на воду дороже на 20–25% квартир в том же доме, но без видовых характеристик. При этом важен не только обзор из окон, но и возможность прогулок рядом с рекой, доступ к воде и берегу, дорожки вдоль набережной. Так что дома у воды в целом пользуются повышенным интересом у покупателей».

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», считает, что видового жилья в городе при желании можно построить очень много — сотни тысяч «квадратов». «Но у города есть ряд особенностей. Во-первых, самые длинные набережные представляют собой, по сути, автомагистрали, что девальвирует видовой статус жилья вплотную к ним. В этом аспекте сочетания с жилой застройкой набережными в городе никогда не занимались. Во-вторых, видовое жилье требует всего того же, что и любое другое: транспорт, социалку, благоустройство. На намыве, например, с этим сложности»,— перечисляет проблемы эксперт.

В компании «БФА-Девелопмент» соглашаются с коллегами: «Возможности строительства видового жилья на набережных Петербурга по-прежнему не исчерпаны. Основным источником таких проектов являются имущественные комплексы бывших промышленных предприятий, в которых возможен снос и редевелопмент зданий, расположенных на первой линии. Перспективными с точки зрения видового жилья остаются проспект Обуховской Обороны, Октябрьская, Свердловская, Пироговская, Выборгская набережные».

Совладелец и генеральный директор ГК «Евростройэ» Оксана Кравцова замечает: «Вид на воду — это особый и довольно частый запрос покупателей элитного и премиального сегмента. Большинство прибрежных территорий в черте города уже освоены либо заняты объектами, которые требуют редевелопмента или реконструкции, что усложняет реализацию проекта и увеличивает его стоимость. Так, например, нам пришлось применить очень сложные и дорогостоящие технологии нулевого цикла при строительства клубного дома „Приоритет“ из-за близости акватории и соседних зданий».

ЦЕНА ВОПРОСА Расположение ЖК рядом с водой влияет на ценообразование, однако важен и общий статус района, его обеспеченность инфраструктурой, подчеркивают эксперты. «Например, если говорить о намывных территориях Васильевского острова, то в проектах на первой линии с нулевым циклом строительства цены на сопоставимые по классу и готовности ЖК сейчас примерно такие же, как и „внутри“ острова возле метро (300–320 тыс. рублей за квадратный метр)»,— говорит господин Мирошников. Однако, признает эксперт, очевидно, что видовые лоты будут выводиться на продажу позднее, и не исключено, что проект на первой береговой линии окажется дороже своего «соседа» у станции метро «Приморская».

«Вид на воду мало что может заменить, ведь это та характеристика, которая не меняется со временем, а значит, видовые свойства такого жилья не ухудшаются. Исключением может стать разве что строительство моста через реку. Поэтому даже жилье с видом на воду лучше выбирать поодаль от транспортных потоков, которые со временем могут потребовать возведения новой развязки»,— полагает господин Мирошников.

Генеральный директор компании «МК-Элит» Петр Войчинский говорит, что в течение последних трех лет видовые характеристики добавляют к цене сделки в среднем 15–20%, но есть исключения в большую сторону. «По итогам 2021 года таких сделок стало больше по причине смещения нового строительства на Петровский остров, где большая часть проектов имеет вид на воду»,— замечает он.

Сергей Софронов считает, что вид на воду добавляет еще больше к стоимости жилья — примерно 20–35%, в зависимости от класса недвижимости. «Впрочем, фактически сравнивать затруднительно: дорогая недвижимость без выдающихся видовых характеристик будет предлагать что-то альтернативное и все равно останется дорогой. Недорогая недвижимость рядом с водой в Петербурге представляет собой массовую высотную застройку. И в ряде случаев вид является компенсацией каких-либо иных минусов: высокая плотность, большая этажность, не лучшая транспортная доступность, проблемы с парковкой, социнфраструктурой»,— рассуждает эксперт.

В «БФА-Девелопменте» говорят, что стоимость квадратного метра в одном проекте в зависимости от видовых характеристик или их отсутствия может различаться на 20–100%. «Альтернативой вида на воду как фактора, повышающего стоимость, может быть соседство красивой зеленой зоны, вид на исторический центр Санкт-Петербурга, архитектурные достоинства объекта (есть очень красивые)»,— отмечают в компании.

Аналитики «Фридом Финанс» также говорят, что элитное видовое жилье стоит на 30–35% дороже, а видовые дома комфорт-класса — на 15%. ■

OJKUMENA / WIKIMAPIA.ORG

В ГОРОДЕ ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО ОСТРОВНЫХ ТЕРРИТОРИЙ, ПРИГОДНЫХ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕРЕСНЫХ ПРЕМИАЛЬНЫХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЯМ, ГДЕ ДОЛЖНЫ РАСПОЛАГАТЬСЯ МЕДИЦИНСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ, ДОВОЛЬНО СТРОГИЕ, И ОТКРЫТИЕ ИЗНАЧАЛЬНО СОЗДАННОГО ДЛЯ ЭТИХ НУЖД СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ЦЕНТРА МОГЛО БЫ РЕШИТЬ ДЛЯ ВРАЧА ПРОБЛЕМУ С ПОИСКОМ КАБИНЕТА

УРАВНЕНИЕ С ФУНКЦИЕЙ ДЕЛЕНИЯ

В 2020 ГОДУ КОМПАНИЯ SMART MEDICAL CENTER (SMC) ЗАЯВИЛА О ПЛАНАХ СТРОИТЕЛЬСТВА МЕДИЦИНСКОГО МОЛЛА В ПЯТЬ ЭТАЖЕЙ, ОДИН ИЗ КОТОРЫХ БУДЕТ ВЫДЕЛЕН ПОД КОВОРКИНГ ДЛЯ ВРАЧЕЙ ЧАСТНОЙ ПРАКТИКИ. ИГРОКИ РЫНКА ОЦЕНИВАЛИ ПОТЕНЦИАЛ ОБЪЕКТА С ПОПРАВКОЙ НА МНОГОЧИСЛЕННЫЕ РИСКИ. КОНЦЕПЦИЯ ШЕРИНГОВЫХ ПРОСТРАНСТВ ДЛЯ ДОКТОРОВ ОСТАЕТСЯ СПОРНОЙ: ВОПРОСЫ У ЭКСПЕРТОВ ВЫЗЫВАЕТ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ, ОТВЕТСТВЕННОСТИ И РЕПУТАЦИОННЫХ ВЫГОД ОТ ТАКОГО ДОБРОСОСЕДСТВА. ЕЛЕНА ИСАЕВА

На старте консультантом SMC выступала «Лахта Клиника», намеревавшаяся, по словам представителей центра, стать одним из его якорных резидентов. В настоящий момент она в проекте не участвует, сообщил управляющий партнер «Лахта Клиники» Александр Изак, отказавшись от комментариев о причинах этого решения и рассуждениях о плюсах и минусах формата.

Как рассказал руководитель проекта SMC Михаил Тёмкин, спрос на помещения в будущем центре высок, а покупатели примерно в равных долях приобретают их для ведения собственного медицинского бизнеса и под аренду медицинским специалистам. С самого начала управляющая компания оценивала инвестиционную доходность в 12% годовых. Эксперты сомневались в реальности этого показателя, прогнозируя возможный интерес со стороны врачей и пациентов, но одновременно указывая на риск неравномерной ротации арендаторов и возможные сложности в контроле за качеством услуг. Однозначно оценить потенциал формата до появления реализованного проекта в этой области собеседники издания не решаются.

ПО «СЕРОЙ» СХЕМЕ Есть мнение, что пока концепция медковоркингов осваивается в Петербурге по «серой» схеме. По данным hh.ru, в 2021 году средний уровень зарплат, предлагаемый государственными медучреждениями в городе, составлял 45 тыс. рублей, а максимальный — 110 тыс. В коммерческой медицине эти показатели равнялись 57 и 135 тыс. соответственно. В частную практику специалисты идут ради значительно больших денег и возможности работать на себя. Однако деятельность частнопрактикующих врачей в России подлежит лицензированию и требует государственной регистрации (в форме юрлица или ИП), для многих медиков выход на этот рынок сопряжен с непосильными вложениями.

«Если с получением статуса ИП (или открытием ООО) все понятно, то для получения лицензии нужно отвечать множеству требований,— объясняет юрист hh.ru Татьяна Нечаева.— Самые сложные для выполнения на входе в частную практику — наличие оборудования, при помощи которого она осуществляется, и подходящее помещение. Если при работе по найму работодатель предоставит все необходимо оборудование, то при частной практике — это зона ответственности самого врача, которая требует финансовых вложений уже на этапе открытия».

Требования к помещениям, где должны располагаться медицинские учреждения, довольно строгие, и открытие изначально созданного для этих нужд специализированного центра могло бы решить для врача проблему с поиском кабинета, соответствующего санитарным требованиям, добавляет эксперт. Однако исходя из утверждений управляющего партнера института красоты «Галактика» Игоря Пронина, частнопрактикующим специалистам это жизнь облегчит не сильно: «Действующее законодательство РФ не предусматривает оказание медицинских услуг в формате коворкинга. Более того, такой формат противоречит существующей логике регулирования и лицензирования медуслуг. При лицензировании медорганизация подтверждает соответствие своей материально-технической базы и квалификацию специалистов, и именно организация несет ответственность перед пациентом и государством за их качество».

НИЗКИЙ ПОРОГ В других сферах коворкинги позволяют игрокам отдельного сегмента найти для себя площадку при сравнительно низком пороге входа (в сравнении, например, с арендой отдельного помещения), общаться друг с другом, перенимая опыт и реализуя совместные проекты: будь то кулинария или спортивный молл. «О таких проектах, реализованных в медицинской сфере, нам неизвестно,— подчеркивает руководитель отдела стратегического консалтинга компании JLL Юлия Никуличева.— Основная сложность — лицензирование отрасли, что требует высокого вовлечения управляющей компании, особого контроля за всеми арендаторами: ошибка одного из них может отразиться на всех участниках». Для УК это в целом трудоемкий процесс: необходимо тщательно подбирать арендаторов, чтобы они взаимно дополняли друг друга, чтобы, с одной стороны, не было перенасыщения специалистами одного профиля, а с другой — их нехватки, когда уход одного из участников лишает весь проект определенного профиля.

«В медицине коворкинг может быть интересен в ином формате. При создании специализированной клиники — например, кардиологической: разработать план приглашения зарубежных специалистов, „светил“, которые, приезжая на неделю, на базе той же клиники будут делать необходимые операции российским пациентам»,— добавляет госпожа Никуличева.

Сдача в аренду операционных — это обычная практика, если есть необходимость обеспечить круглосуточный режим работы клиник, продолжает соучредитель клиники пластической хирургии, косметологии и флебологии ForMe Никита Печаткин: «В Москве такой формат достаточно развит, в Петербурге только сейчас набирает обороты». Как собственник помещения, компания не исключает такой возможности и для себя. «В случае заключения договора аренды компания или специалист наравне с нашими пластическими хирургами будут обеспечены лучшим оборудованием экспертного класса. Мы также предоставим сервис премиального уровня и младший медицинский персонал»,— говорит господин Печаткин. Для компании или ИП будет необходимо иметь лицензию на оказание медицинских услуг конкретно в этом помещении и именно по этому адресу. Выполнение лицензионных требований, включая этот вопрос, контролируется Росздравнадзором и комитетом по здравоохранению Петербурга. «При наличии лицензии, персонала и оборудования ответственность за качество оказания медицинских услуг возлагается на организацию, заключившую договор аренды либо субаренды. Таким образом, если пациент захочет оперироваться у пластического хирурга как индивидуального предпринимателя, арендующего помещение в клинике, то договор будет заключаться напрямую именно с ИП и ответственность за медицинские манипуляции будет нести индивидуальный предприниматель. В случае если врач работает по трудовому договору, происходит разделение ответственности между врачом, медицинской организацией и директором»,— описывает юридические тонкости господин Печаткин.

СПРОС ЕСТЬ «На рынке Санкт-Петербурга сотни запросов в месяц по данной тематике,— говорит Михаил Тёмкин из SMC.— Например, остеопат, невролог, стоматолог или косметолог — доктор, который хочет вести самостоятельную деятельность, но не желает заниматься административной работой».

Однако участники рынка недвижимости за неимением примеров пока не видят четких перспектив. «Я не верю, что коворкинг станет местом, где в одном кабинете можно будет вылечить зубы, в другом сделать массаж, в третьем — уколы, а в четвертом пересадить волосы»,— аргументирует руководитель федеральной сети коворкингов GrowUp Алексей Мацкевич.

В переговорах с потенциальными заказчиками, рассматривающими франшизу бренда, он не раз слышал о желании открыть подобные медцентры среди прочего на своих площадях. Мотивировка разная, вплоть до того, что собственник, зная о том, что есть много больных, хочет иметь помещение, где не будет очередей, а трафик он так или иначе сможет контролировать сам. Такой медцентр для себя и своего круга.

Однако на практике в классических коворкингах могут открываться кабинеты массажистов, остеопатов, кинезиологов, арендуют помещения специалисты-косметологи, которые делают простые не требующие медицинской квалификации процедуры. «Есть примеры, когда в коворкингах организуются косметологические кабинеты, где занимаются больше чем визажем, где делают уколы и более глубокие, проникающие косметологические процедуры. Не знаю, насколько это законная история. Но все же для такого рода организаций куда удобнее брать отдельные здания или этажи и выделять себя на фоне остальных арендаторов на фасаде. В коворкинге они не получат такой идентификации»,— комментирует эксперт. Для операционных уже требуется лицензирование и в целом уровень базовых требований там очень высок, добавляет он. «В том числе требуются отдельные входы и выходы для больных и персонала, что отличается от классической схемы организации коворкинга. Поэтому я никому из операторов гибких пространств не рекомендовал бы смотреть в эту сторону»,— заключает господин Мацкевич. ■

ВЫЙТИ ИЗ «СЕРОЙ» ЗОНЫ

ИСТОЩЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПОД ЗАСТРОЙКУ ЖИЛЬЕМ В ЧЕРТЕ ГОРОДА УСИЛИВАЕТ ТРЕНД НА РЕДЕВЕЛОПМЕНТ БЫВШИХ ПРОМЗОН, ТАК НАЗЫВАЕМОГО «СЕРОГО» ПОЯСА. ПО ПРОГНОЗАМ АНАЛИТИКОВ, НАИБОЛЬШЕЙ АКТИВНОСТИ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ СЛЕДУЕТ ЖДАТЬ В РАЙОНАХ МОСКОВСКОГО, ЛИГОВСКОГО, ЗАНЕВСКОГО ПРОСПЕКТОВ, ОСТРОВОВ МАТИСОВ И ГУТУЕВСКИЙ И В ЗОНАХ, БЛИЗКИХ К ВОДЕ,— ГАВАНИ, ПЕСОЧНОЙ НАБЕРЕЖНОЙ И НАБЕРЕЖНЫХ РЕКИ КАРПОВКИ И СИНОПСКОЙ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА ОБНОВЛЕНИЯ «СЕРОГО» ПОЯСА ПЕТЕРБУРГА СОСТОИТ В ОТСУТСТВИИ ПОНИМАНИЯ КОНЦЕПЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Аналитики «Фридом Финанс» подсчитали, что из 5,8 тыс. га территории исторического центра города около 2,4 тыс. га приходится на промышленные и другие нежилые объекты. Многие строения, расположенные в зоне размещения объектов производственного назначения, фактически не являются действующими современными производствами, и остро стоит вопрос, что делать с этими территориями.

Международная консалтинговая компания Colliers выделяет пять околоцентральных локаций, в которых наиболее активно ведется редевелопмент промышленных территорий и формирование новых жилых кварталов: Черная речка и Выборгская набережная, Петровский остров, Большая и Малая Охта, «новый» Лиговский и Московский проспекты, Гавань Васильевского острова.

По данным Colliers, потенциально в этих пяти локациях скрыто 373 га, на которых сейчас расположены бывшие промышленные зоны и морально устаревшие коммерческие объекты. В случае изменения функционального назначения участков в этих локациях может появиться около 4,9 млн кв. м жилья.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers, говорит: «Самые перспективные локации в ближайшем будущем — территории вдоль магистралей, примыкающих к центру, вроде Московского, Лиговского, Заневского проспектов, острова (Матисов, Гутуевский) и локации с близостью воды (Гавань В.О., Песочная набережная, набережная реки Карповки и Синопская)».

БЕЗ КОНЦЕПЦИИ «Основная проблема обновления „серого“ пояса Петербурга состоит в отсутствии понимания концепции его развития. На его территории сегодня достаточно много собственников и арендаторов, с которыми городу необходимо договариваться. Также возникает вопрос необходимости полной ликвидации производств, так как небольшие производства могут приносить городу пользу. Остальные вопросы уже будут возникать по ходу модернизации»,— поясняют в «Фридом Финанс».

«Проект редевелопмента — это долгосрочная инвестиция, и не каждый застройщик может себе его позволить. Главным препятствием в Петербурге является зарегулированность. Девелоперы вынуждены формировать проект в рамках, установленных законодательством без учета особенностей участков, поэтому согласование концепции и изменение функционального назначения участка — это долгий и затратный процесс. В большинстве случаев на участках большие ограничения, что делает экономику проекта туманной и не позволяет рассчитать все риски. Также не все участки расположены в районах с хорошей транспортной и социальной инфраструктурой»,— добавляет госпожа Конвей.

Дмитрий Киселев, заместитель председателя правления «Охта Групп», отмечает: «Дефицит земли под застройку сейчас такой, что покупателей квартир и, соответственно, девелоперов уже не пугает депрессивное окружение. Особняком стоит коммерческая недвижимость. В основном офисы и магазины появляются там, где нельзя строить жилье, например, на участках с плотной застройкой памятниками и историческими зданиями»

Он добавляет, что атмосфера Петербурга, которую удается сохранить в старых стенах, несомненно, та «фишка», которая привлекает всех. «Мы видим это в „Обводном дворе“: после реконструкции минимальная вакантность, а ставки аренды намного выше, чем у соседей. В проекте „Скороход“ — комплексный редевелопмент исторического квартала — уже законтрактовано более половины помещений»,— говорит господин Киселев.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, подтверждает слова коллеги: «Сегодня в Петербурге территории так называемого „серого“ пояса становятся все более востребованными у девелоперов. Вакантных пятен под жилую застройку в городе мало, и редевелопмент промзон — одна из немногих возможностей реализовать проект в прицентральных локациях».

Он полагает, что в городе формируются новые жилые кластеры на месте предприятий — это Черная речка, существенная часть Выборгской стороны, Малая Охта, локация у станции метро «Фрунзенская». Новые проекты в таких местах, как правило, относятся к высокобюджетным — сказываются существенные затраты на подготовку территории, стоимость и бэкграунд земельного пятна, ограничения по высотности и плотности в центральных локациях. «Экономика проектов в таких локациях в разы сложнее, всегда есть риск удорожания проекта по сравнению с первоначальными расчетами. В околоцентральных локациях обычно есть недостаток зеленых зон»,— замечает господин Глазунов.

ПРОЦЕСС НЕ ОСТАНОВИТЬ Роман Мирошников, исполнительный директор ГК «Ойкумена», перечисляет: «Сейчас в Петербурге реализуются следующие проекты реконструкции: апарт-комплексы „Тихая гавань“, „Дом Дипнера“, Park Side, UNO, „Морская Ривьера“ и „Дом Балле“. Но надо сказать, что редевелопмент бывших промзон не всегда предполагает возведение именно апартаментов, нередко подразумевается строительство новых жилых кварталов (например, масштабный проект „Галактика“, некоторые новостройки Петровского острова, ряд ЖК на Черной речке). На ближайшую перспективу намечено строительство жилья или апартаментов на Полюстровском проспекте (бывший завод „Петрохолод“), на Курской улице (предприятие „Госметр“), на набережной Смоленки (бывший завод им. Козицкого), на месте выставочного комплекса „Ленэкспо“, на территории бывшего Невского завода на проспекте Обуховской Обороны, на набережной Карповки (завод „Ригель“), а также на месте завода „Ливиз“ на Синопской набережной».

Основные проблемы при редевелопменте, по мнению господина Мирошникова, возможное наличие обременений на площадке, например, выявленных объектов культурного наследия. «В ряде случаев такие здания можно приспособить под лофты или общественные пространства, но если такое здание в плачевном состоянии, его реставрация может поставить под вопрос ликвидность всего проекта»,— указывает эксперт.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», более пессимистичен. Он считает, что масштабных процессов превращения промзон в жилые и многофункциональные кварталы в городе нет. Как нет и уверенной динамики этого развития. «Из завершаемых проектов можно отметить новый квартал на набережной реки Охты, на месте бывшего завода „Знамя труда им. Лепсе“. Было несколько интересных сделок, как, например, Невский завод на проспекте Обуховской Обороны, завод „Ливиз“, участок на Матисовом острове. Здесь появится жилая недвижимость. На месте бывшего „Красного знамени“ должен появиться интересный лофт-квартал, коих в Петербурге пока что и нет»,— говорит эксперт.

Проблемы с редевелопментом возникают самые разные, считает господин Софронов. От превосходящего пределы договороспособности количества собственников отдельных объектов до исторического наследия на территориях. «Иногда неоднозначен сам статус локации, но опять же это до поры, пока территория не начнет развиваться в новом назначении»,— указывает он.

Позитив в том, считает эксперт, что процесс все равно будет идти — физически некуда деваться. «Земли не хватает, а промышленные территории прибыль приносят далеко не всегда или не всегда ту, на которую рассчитывают собственники. Поэтому проблемы проблемами, но от редевелопмента Петербург никуда не денется»,— резюмирует господин Софронов. ■

СТИМУЛ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

ПРОШЛЫЙ ГОД ПРОШЕЛ ПОД ЗНАКОМ АЖИОТАЖНОГО СПРОСА НА СТРОЯЩУЮСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ, А ПОТОМУ НЕОБХОДИМОСТИ В ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ СТИМУЛИРОВАНИИ ПРОДАЖ ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ ВИДЕЛИ. В ЭТОМ ГОДУ С ОХЛАЖДЕНИЕМ РЫНКА ДЕВЕЛОПЕРАМ ВНОВЬ ПРИДЕТСЯ ВОЗВРАЩАТЬСЯ К ПРОМОАКЦИЯМ И ПРИДУМЫВАТЬ ОРИГИНАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЬ ПОКУПАТЕЛЯ. ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

Как говорят эксперты, 2021 год запомнится отсутствием каких-либо ярких маркетинговых акций. «В следующем году, если рост ипотечных ставок окажется критичным (12% и выше) и спрос пойдет на снижение, вероятно, на рынок вновь вернутся интересные стимулирующие акции и скидки»,— уверен Роман Мирошников, исполнительный директор ГК «Ойкумена».

Застройщики довольно часто прибегают к регулированию стоимости квадратного метра через скидки и различные акции. Это наиболее понятный, быстрый и эффективный способ стимулирования спроса. Особенно если строительная компания работает в сегменте жилья массового спроса, где цена — один из ключевых факторов при выборе жилья. Скидки могут быть разные: обычная прямая скидка; субсидированная ипотека; бесплатная рассрочка от застройщика; метры, мебель, кухня, кладовая, отделка или машино-место в подарок. По продолжительности действия — постоянные или сезонные.

НЕОБХОДИМОСТИ ПОКА НЕТ «Новых или каких-то оригинальных акций и спецпредложений на рынке не появилось. И необходимости в этом нет, поскольку, несмотря на растущие цены на строящуюся недвижимость, спрос по-прежнему высок. Ликвидные объекты покупатели разбирают очень активно. Преимущественно застройщики предлагают программы субсидирования ипотечной ставки, чтобы поддерживать набранные высокие темпы реализации. Даже на фоне растущих ставок ипотека для многих остается единственным способом приобретения первой квартиры или улучшения жилищных условий. Также востребованы программы длительных рассрочек, „Трейд-ин“ и „Быстрый выкуп“, особенно у региональных покупателей»,— говорит Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест». По его словам, большинство застройщиков сегодня поддерживают спрос на уровне, достаточном для выполнения ежемесячных планов реализации квартир. «Возможно, когда ситуация стабилизируется, застройщики ощутят потребность в стимулировании продаж, а пока же фокус их внимания сосредоточен на правильном ценообразовании и регулировании ставок ипотеки для своих объектов»,— добавляет он.

Анастасия Иващенко, директор по продажам Hansa Group, отмечает: «Январь и февраль — это череда праздников, вместе с которыми количество подарков и скидок от застройщиков увеличивается. Обычно дополнительное стимулирование покупательской активности на рынке строящегося жилья продолжается и в марте, в честь Международного женского дня. Большая часть этих акций связана с тактикой мягкого повышения цен — когда ценообразование изменено, но нивелируется скидкой. После завершения праздников стоимость недвижимости возвращается к обычному уровню, без дисконта, к которому рынок уже адаптировался. Это стандартный сезонный подход застройщиков, который помогает держать плановые продажи начала года, когда покупательская активность снижена».

При этом в сегменте дорогого жилья ожидать существенных скидок в денежном выражении не стоит, считает госпожа Иващенко. Преимущественно здесь девелоперы будут предлагать выгодные программы рассрочек или субсидирование ипотечной ставки, а также различные дополнительные бонусы к покупке в виде кладовых, установленного кухонного гарнитура с бытовой техников, отделки, машино-места.

БЕЗ ОРИГИНАЛЬНОСТИ Однако пока, как считают девелоперы, оригинальных предложений на рынке не появилось, большинство предложений застройщиков направлено на нивелирование роста ключевой ставки — это различные рассрочки и программы субсидирования ставок. Ряд компаний делают акценты на готовом жилье в своих объектах, предлагая покупателям тест-драйв квартиры. Покупатель может один-два дня пожить в выбранной квартире. Такое решение применяется сегодня как в жилой недвижимости, так и при реализации апартаментов.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers, говорит: «Сейчас девелоперы активно используют технику предпродажи (когда компания выпускает пул с ограниченным количеством лотов и оценивает спрос, корректируя стоимость лотов в проекте) и субсидированные ставки, включая ипотеку без первоначального взноса».

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, полагает, что главным в условиях растущих цен, снижения спроса на фоне отмены льготной ипотеки и более искушенного клиента, становится качество самого продукта. «Сегодня покупателя можно обаять скорее не размером скидки, а качественной средой в будущем жилье»,— говорит господин Коробов.

С ним согласен Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС. «Продуманная концепция жилого комплекса привлечет гораздо больше людей, чем скидки и другие промоакции. Но это касается класса комфорт и выше. В неудачных локациях и несовременных комплексах „взять“ можно только ценой»,— полагает он.

Михаил Ривлин, совладелец компании «Мегалит — Охта Групп», также считает, что качественные проекты в удачной локации от большинства девелоперов со среднерыночной ценой не нуждаются в агрессивной маркетинговой стратегии и стимулировании продаж. «Для поддержания интереса или напоминания о себе такому проекту требуются только новостные сообщения, вроде старта продаж следующей очереди или уведомления о наличии у застройщика рассрочки, что кажется актуальным на фоне снижения доступности ипотеки. В перспективе клиентов могут привлечь предложения по совместным ипотечным программам с банками. Это может выделить проект на фоне остального предложения»,— говорит он.

Ксения Садкова, директор по продажам компании Legenda, считает, что все маркетинговые активности сегодня находятся в прямой зависимости от ситуации на финансовых рынках и на рынке стройматериалов. «В условиях, когда постоянно дорожают строительные материалы, девелопер дважды подумает, прежде чем организовывать дисконты. Кроме того, с переходом на эскроу-счета в принципе стало меньше возможностей для стимулирующих акций, так как финансовая модель проекта жестко контролируется банками»,— поясняет она.

Аналитики «Фридом Финанс» говорят, что в последнее время для привлечения внимания девелоперы стараются внести индивидуальные «фишки» в конкретный проект: стараются применять особые материалы, необычные архитектурные решения, благоустройство территории, оснащение зданий функционалом «умного» дома.

Совладелец и генеральный директор ГК «Евростой» Оксана Кравцова считает, что самая эффективная акция практически во всех сегментах — субсидированная застройщиками ипотека по сниженным ставкам на один год или на весь срок. «Возросшие цены на жилье и ставки по ипотеке вынуждают девелоперов поддерживать таким образом спрос. Но, конечно, есть лоты, которые никогда дополнительно не стимулируются, потому что охотники-покупатели найдутся всегда. Это касается трофейных объектов в элитном сегменте»,— отмечает она. ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

К ОСНОВНЫМ ИНСТРУМЕНТАМ СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА СЕГОДНЯ ОТНОСЯТСЯ ОБЫЧНАЯ ПРЯМАЯ СКИДКА; СУБСИДИРОВАННАЯ ИПОТЕКА; БЕСПЛАТНАЯ РАССРОЧКА ОТ ЗАСТРОЙЩИКА; МЕТРЫ, МЕБЕЛЬ, КУХНЯ, КЛАДОВАЯ, ОТДЕЛКА ИЛИ МАШИНО-МЕСТО В ПОДАРОК

АПАРТАМЕНТЫ СНЯЛИ С ПАУЗЫ

ПЕТЕРБУРГ — МАКСИМАЛЬНО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ДЛЯ ЗАПУСКА НОВЫХ СЕРВИСНЫХ ПРОЕКТОВ БЛАГОДАРЯ ВЫСОКОМУ УРОВНЮ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО ТУРИЗМА, А ТАКЖЕ ВЫСОКОМУ СПРОСУ НА ДОЛГОСРОЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ. И ХОТЯ В 2020-М ПАНДЕМИЯ И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПОСТАВИЛИ НА ПАУЗУ ДЕВЕЛОПЕРСКУЮ АКТИВНОСТЬ, ГОД СПУСТЯ НА РЫНОК ВЫШЛО ЗАМЕТНО БОЛЬШЕ ОБЪЕКТОВ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ТАКАЯ ТЕНДЕНЦИЯ СОХРАНИТСЯ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА НА РЫНОК БЫЛО ВЫВЕДЕНО В 2,3 РАЗА БОЛЬШЕ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ АПАРТАМЕНТОВ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ

В 2021 году рынок апартаментов продолжил развиваться, появлялись новые проекты сервисного формата, в то время как формат несервисных плавно сокращался. Это обусловлено как планируемыми законодательными изменениями, так и особенностями спроса. По итогам 2021 года доля сервисных апартаментов в структуре предложения увеличилась до максимальных за историю рынка показателей — 83% от количества реализуемых апартаментов.

В 2021 году количество представленных в продаже апартаментов сервисного формата сократилось на 45%. По итогам года свободное предложение подобного формата составило 2,3 тыс. номеров, что стало наименьшим уровнем с 2017 года. «Такой низкий показатель обусловлен высоким спросом на рынке, а также политикой ряда девелоперов по придерживанию наиболее ликвидных лотов для сохранения динамики продаж»,— поясняет Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

По словам Елены Петропавловской, руководителя аналитического центра группы RBI, сегодня девелоперы часто не сразу выводят весь товарный запас, а придерживают ликвидное предложение и «тестируют» цену.

По данным Knight Frank St. Petersburg, за 2021 год было продано около 4 тыс. юнитов сервисного формата, что всего на 5% ниже, чем за аналогичный период 2020 года. Один из факторов стабильности спроса — инвестиционная составляющая. По словам Андрея Косарева, генерального директора Colliers в Санкт-Петербурге, инвестиционная привлекательность апартаментов стала особенно заметна на фоне снижения доходности других механизмов инвестирования: в период локдауна апарт-отели успешно доказали свою устойчивость к кризисным явлениям, что укрепило их позиции в глазах инвесторов.

«Доходность апартаментов в два раза выше, чем на рынке жилья, за счет чего в текущем году произошло перетекание доли инвесторов из жилого сектора в сегмент сервисных апартаментов. Снижению интереса к жилой недвижимости способствуют ее высокая стоимость и стагнация арендных ставок из-за большой конкуренции. Также спрос подогревает ожидание принятия закона об апартаментах, который может способствовать увеличению их стоимости. Многие стремятся совершить покупку до принятия закона»,— добавляет Антон Агапов, директор по развитию сети апарт-отелей YE'S.

За девять месяцев 2021 года на рынок было выведено в 2,3 раза больше квадратных метров апартаментов, чем годом ранее, но в 4 раза меньше, чем в 2019-м. С начала 2021 года в продажу вышло 14 новых объектов, из которых 11 — сервисного формата.

Марина Сторожева, директор по продажам и управлению комплекса апарт-отелей Valo, сообщает, что за девять месяцев 2021 года введено в эксплуатацию три апарт-комплекса с суммарным фондом 1051 номер на 30,2 тыс. кв. м. Объем строящихся апартаментов (без учета реконструированных апарт-отелей) на конец сентября 2021 года составил 413 тыс. кв. м. На конец третьего квартала 2020 года этот показатель был равен 490 тыс. кв. м, то есть на 16% выше.

По данным Knight Frank St. Petersburg, по итогам 2021 года средневзвешенная стоимость квадратного метра в сервисных апартаментах составила 231,7 тыс. рублей. С начала года показатель увеличился на 29%.При этом в Valo подсчитали, что рост цен на сервисные апартаменты за год (сентябрь 2021-го в сравнении с сентябрем 2020-го) составил примерно 47% (наблюдался большой разброс роста цен от 40 до 70% в зависимости от конкретного апарт-комплекса). На несервисные апартаменты (за исключением премиум-сегмента) рост цен был менее значительный (+10%). Цены на рекреационные апартаменты за год выросли на 19%.

Если год назад минимальный порог входа был на уровне 1,8 млн рублей, то сейчас самая бюджетная покупка городского сервисного апартамента обойдется примерно в 2,5 млн, а средний бюджет покупки составляет около 4,5 млн. По предварительным оценкам, за 2021 год суммарно продано около 5600 юнитов, что превышает показатели 2020 и 2019 годов.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ Сегодня на рынке продолжается тенденция роста цен на апартаменты. По данным Valo, в тренде в 2021 году оказались многофункциональные и многоформатные комплексы. С начала 2021-го наблюдается тенденция по выходу на рынок большого количества проектов по реконструкции старых зданий под апарт-отели с небольшим номерным фондом, обычно в центральных локациях. Также ожидается появление апарт-отелей под брендом международных операторов.

Благодаря субсидированным ставкам от девелоперов за год доля покупателей апартаментов с использованием ипотечных средств выросла на 9% (и составила 33% в 2021 году по сравнению с 24% в 2020-м). Снизилась доля покупателей, приобретающих апартаменты с использованием беспроцентной рассрочки (с 20% в 2020-м до 14% в 2021-м).

По мнению экспертов, вместе с укрупнением рынка апартаментов за счет запуска новых проектов покупатель становится более требовательным и внимательным к качеству продукта. При выборе объекта на первый план выходят качественные характеристики: наполнение, уровень сервиса, инфраструктура, доходность. Это логичное развитие событий. Например, то же самое происходило на рынке жилой недвижимости по мере того, как конкуренция здесь усиливалась.

«Инвесторы больше не покупают самый дешевый лот на старте, а выбирают определенного оператора или вовсе диверсифицируют инвестиции в разные проекты. Покупатели выбирают проекты определенного девелопера, как правило, уже имеющего в своем портфеле успешно функционирующие комплексы и привлеченную или собственную управляющую компанию, высококачественные проекты в престижных локациях, где стоимость квадратного метра будет расти с течением времени, проекты с минимальным порогом входа и проекты на старте продаж»,— добавляет господин Косарев.

По данным госпожи Сторожевой, покупатель «помолодел». Доля покупателей в возрасте до 30 лет выросла с 6% в 2020 году до 12% в 2021 году. Среди покупателей увеличилась доля руководителей среднего звена (с 23 до 29%). При этом снизилась доля служащих (с 18 до 13%) и пенсионеров (с 10 до 6%). В 2021 году более половины покупателей — из регионов, около трети из них — из Москвы.

БЕЗ СКАЧКОВ По мнению экспертов, в 2022 году не ожидается «бешеных» скачков спроса, как это наблюдалось в прошлом году. Спрос становится более осознанным, рациональным. Ушел фактор «импульсивной» покупки. Аналитики Valo считают, что рынок апартаментов далек от насыщения. Предложение на рынке качественных проектов апарт-отелей в удачных локациях пока не может удовлетворить имеющийся спрос со стороны покупателей, что отчасти приводит к значительному повышению цены.

Цены на апартаменты продолжат расти в следующем году, что связано как с увеличением стадии готовности проектов, так и со значительным удорожанием строительных, отделочных материалов и оснащения. Активно продолжит развитие сегмент небольших отелей в реконструированных домах центральных локаций, а также сегмент сервисных апартаментов, который сейчас превалирует на рынке. Начнется развитие загородного сегмента апарт-комплексов для проживания и отдыха как альтернативы дачи или загородному дому.

«Со стороны управляющих компаний (УК) заметна тенденция к более реалистичным обещаниям по программам доходности в апарт-отелях. Средняя обещанная доходность в 2021 году составила 8–10% в отличие от 17–20% в предыдущие периоды. Редко кто из УК в 2022 году будет готов предлагать инвесторам программу гарантированного дохода. Только если на лимитированный пул юнитов»,— поясняет Марина Сторожева.

В большинстве случаев в расчеты УК будут закладываться пессимистичные прогнозы, а именно — упор на долгосрочную аренду. При реализации новых проектов эксперты также прогнозируют смещение фокуса внимания с инвесторов на арендаторов. В условиях развитого рынка у застройщиков нет проблем с продажей апартаментов как раньше, когда продукт был еще незнаком и непонятен потребителю. Поэтому наиболее важным становится спрос со стороны арендатора — кто будет жить в апарт-комплексе, будет ли обеспечена заполняемость проекта. ■

ПЕТЕРБУРГ ОТЪЕДАЕТ ИНВЕСТИЦИИ У СТОЛИЦЫ

2021 ГОД НА РЫНКЕ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СТАЛ РЕКОРДНЫМ. ОБЩИЙ ОБЪЕМ ВЛОЖЕНИЙ ПРЕВЫСИЛ ГОДОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ВЕСЬ ПЕРИОД НАБЛЮДЕНИЙ И СОСТАВИЛ 113 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА ПРЕВЫШАЕТ ПОКАЗАТЕЛЬ 2020 ГОДА И В 2,5 РАЗА ПРЕВЫШАЕТ УРОВЕНЬ «ДОПАНДЕМИЙНОГО» 2019 ГОДА. ПРИ ЭТОМ АНАЛИТИКИ ОБРАЩАЮТ ВНИМАНИЕ, ЧТО ДОЛЯ ПЕТЕРБУРГА НА ИНВЕСТИЦИОННОМ РЫНКЕ СТРАНЫ ВЫРОСЛА НА 7 П. П. ПО СРАВНЕНИЮ С 2020 ГОДОМ. ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

Такие данные приводят аналитики консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg. При этом на общероссийском рынке инвестиций в коммерческую недвижимость России доля Санкт-Петербурга увеличилась и составила 29% против 22% в 2020 году. Таким образом, за счет инвестиционной активности Петербурга доля инвестиций в Москве снизилась на 5 п. п., до 67%, а в регионах — на 2 п. п., до 4%, отмечают в компании.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗА СЧЕТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПЕТЕРБУРГА ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В МОСКВЕ СНИЗИЛАСЬ НА 5 П. П., ДО 67%, А В РЕГИОНАХ — НА 2 П. П., ДО 4%

Продолжающийся рост спроса и усиление дефицитного состояния рынка повлияли на увеличение интереса инвесторов к объектам в нескольких сегментах: площадках под девелопмент и складском сегменте. Высокие ожидания в отношении дальнейшего развития рынков и большой спрос на рынке складской недвижимости и жилья стали основными драйверами достижения высоких объемов инвестиций.

Наибольшая доля инвестиций пришлась на сделки с площадками под девелопмент: объем таких вложений увеличился почти в 24 раза по сравнению с 2019 годом и в 2,3 раза по сравнению с 2020-м, составив около 92 млрд рублей.

В соответствии с тенденцией, наблюдавшейся в последние два года, площадки под девелопмент в очередной раз стали лидерами в структуре инвестиционного спроса с долей в 81,2% против 74,3% годом ранее. Причиной тому стали высокий спрос на жилье и активное поглощение доступных для строительства земель крупнейшими игроками рынка, что создает ажиотаж вокруг ликвидных земельных участков. Совокупный объем вложений 2021 года в данный сегмент составил 91,8 млрд рублей. Среди девелоперов, вложивших наибольший объем средств, в пополнение собственных земельных банков,— Setl Group, ГК «ПИК», ГК «ПСК» и другие. В дальнейшем ожидается сохранение высокой доли сегмента площадок под девелопмент в общем объеме инвестиций, однако сокращение доступных и ликвидных участков, которое, в том числе, было фактором смещения подобного спроса из Москвы в Санкт-Петербург, заставит девелоперов конкурировать за право застройки тех или иных площадок.

Наибольшее количество инвестиций, после площадок под девелопмент, привлек сегменты офисной недвижимости и складской недвижимости, доля которых составила по 8,5% от общего объема инвестиций в активы Санкт-Петербурга, против 9,3 и 13,6% в 2020 году соответственно. Инвестиции в данные сегменты в абсолютном значении составили по 9,6 млрд рублей, увеличившись в 1,9 и 1,3 раза на фоне общего восстановления интереса инвесторов в 2021 году после неопределенности 2020 года. Высокий объем вложений в площадки под девелопмент обуславливает лидерство девелоперов в структуре по типу инвестора. На них пришлось 83% всех инвестированных средств, что на 14 п. п. больше доли 2020 года.

При этом в прошлом году снизилась доля инвестиционных компаний и частных инвесторов: 14% против 25% по итогам 2020 года. При этом появилась доля такого типа покупателей, как УК ЗПИФН, которые в 2021 году были представлены компанией «Отал Недвижимость».

Доля иностранных инвесторов составила 3,4%, что на 3,5 п.п. ниже, чем в 2020 году. Сдерживающими факторами для привлечения зарубежных инвестиций остаются коронавирусные ограничения, несформированность условий и инструментов для иностранных инвесторов и связанные с этим барьеры, а также напряженная геополитическая ситуация. Последний фактор, вероятно, еще несколько лет будет поддерживать долю иностранных инвестиций на низком уровне.

Николай Пашков, вице-президент по инвестициям Knight Frank St. Petersburg, резюмирует: «Структура спроса на инвестиционные объекты в Петербурге обусловлена высоким спросом на рынке жилья и активным развитием девелоперами своих инвестиционных программ. По сути, данный тренд сохранится и в 2022 году — жилые девелоперы продолжат лидировать в части приобретения и поглощения активов. Кроме того, можно отметить большой интерес столичных игроков рынка к объектам инвестиционного качества в Петербурге. Это может быть обусловлено тем, что московский рынок уже не может удовлетворить тот объем запросов, который существует у институциональных инвесторов. Мы ожидаем, что в 2022 году случится ряд крупных сделок с объектами коммерческой недвижимости московских инвесторов в Петербурге». ■

ОТЕЛИ БЕРУТ КУРС НА ВЫЗДОРОВЛЕНИЕ

В 2021 ГОДУ НАЧАЛСЯ ПРОЦЕСС ВОССТАНОВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА. УРОВЕНЬ ЗАГРУЗКИ И ДОХОДНОСТИ ПОСТЕПЕННО РАСТЕТ, В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРЫВАЮТСЯ НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ. ОБ ЭТОМ ГОВОРИТ ПРИРОСТ НОМЕРНОГО ФОНДА, КОТОРЫЙ СОСТАВИЛ 419 НОМЕРОВ. МАКСИМ СУХАРНИКОВ

По данным IPG.Estate, на начало 2022 года общий объем качественного предложения гостиничной недвижимости находится на уровне 19 300 номеров. По итогам 2021 года туристический поток в Санкт-Петербург также показал значительный рост по отношению к 2020 году. Основным драйвером роста выступил внутренний туризм, который компенсировал часть потерь от сокращения количества иностранных туристов в связи с ограничительными мерами из-за COVID-19. Также на увеличение туристического потокf повлиял проведенный в 2021 году чемпионат по футболу «Евро-2020». Заполняемость гостиниц в 2021 году составила 50%, что на 17 п. п. больше, чем в 2020 году. Такое увеличение загрузки говорит о начинающемся выздоровлении в сегменте гостиничного бизнеса, однако дальнейшее восстановление зависит от динамики туристического потока. В гостиничном сегменте присутствует фактор сезонности. Самый высокий спрос среди туристов приходится на лето и новогодние праздники. В это время заполняемость гостиниц достигает 80%. Наиболее востребованным классом среди гостиниц является категория «три звезды». Это обусловлено падением доходов населения.

При этом, по данным IPG.Estate, показатели ADR не смогли достичь показателей 2019 года. На конец 2021 года средневзвешенный тариф за номер достиг показателя в 7740 рублей. Рост средневзвешенного тарифа по итогам 2021 года составил 11%. Максимальный рост тарифа был зафиксирован в сегменте пятизвездочных гостиниц и составил +15% к цене аналогичного периода в 2019 году. В январе 2022 года ВОЗ рекомендовала отменить ограничение на международные поездки, что может оказать положительное влияние на восстановление внешнего туристического потока.

Учитывая, что за 2020–2021 годы страны отработали сценарии туризма для иностранцев, включающие ковидные паспорта, ПЦР-тесты и другие опции, прогнозируется, что в этом году поток будет восстанавливаться, что положительно скажется на восстановлении индустрии гостеприимства. ■

ГОСТИНИЦЫ

АРЕНДАТОРЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ В ОДНУШКИ

ЦЕНЫ НА АРЕНДУ ЖИЛЬЯ, НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ОСТАВАВШИЕСЯ НЕИЗМЕННЫМИ, НАЧАЛИ РАСТИ. ИЗ-ЗА РОСТА СТАВОК ДАЖЕ МНОГОДЕТНЫЕ АРЕНДАТОРЫ СТАЛИ ЧАЩЕ ВЫБИРАТЬ ОДНУШКИ. РАДИ ЭКОНОМИИ КЛИЕНТЫ ПЕРЕЕЗЖАЮТ В МЕНЕЕ ПРЕСТИЖНЫЕ, НО БОЛЕЕ ДЕШЕВЫЕ РАЙОНЫ И ПЕРЕСМАТРИВАЮТ ТРЕБОВАНИЯ К КВАРТИРЕ. ПРИЧЕМ КАРТИНА ОДИНАКОВА КАК В ПЕТЕРБУРГЕ, ТАК И В МОСКВЕ. ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

Эксперты «Циан.Аналитики» проанализировали портрет арендатора в Москве и Санкт-Петербурге, а также составили карту распределения спроса по районам. Рост арендных ставок вынуждает выбирать площади, не соответствующие потребностям для комфортного проживания, отмечают в компании. Например, в Москве каждый третий запрос на аренду однокомнатной квартиры (33%) поступает от тех, кто планирует проживать в ней в составе трех человек и более (15% — втроем, 8% — вчетвером и 10% — впятером). Однако большинство таких клиентов все же выбирают как минимум двухкомнатные квартиры (втроем — 71% запросов на двушку, вчетвером — 71%, впятером — 38%). Половина запросов от проживающих впятером поступает на аренду трехкомнатной квартиры.

«Одинокие» арендаторы интересуются преимущественно однушками: 78% выбирают такой вариант), еще 20% собираются жить в двушке, квартиры большей площади фактически не интересуют таких клиентов.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ДОЛЯ СПРОСА НА ОДНОКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ ВЫРОСЛА ПОСЛЕ УВЕЛИЧЕНИЯ СТАВОК С 55 ДО 63%, НА ДВУХКОМНАТНЫЕ СНИЗИЛАСЬ С 42 ДО 32%

РЕКОРДНЫЙ РОСТ В Санкт-Петербурге более выражен спрос в пользу более компактных вариантов с меньшим числом комнат. Рекордный рост средних ставок в 2021 году (для однокомнатных квартир в Москве и Петербурге: +23 и 27%, для двухкомнатных квартир: +27 и +31%) привел к смещению структуры спроса в пользу квартир с меньшим числом комнат. Например, проживающие вдвоем стали гораздо чаще выбирать однокомнатные квартиры в Москве (40% до повышения ставок и 51% — после). Проживающие втроем до повышения в 11% случаев выбирали однушки, сейчас — в 15%, вчетвером — 3% против 8% сегодня. Еще летом не было запросов от тех, кто проживает впятером, на аренду однокомнатного жилья. Сейчас эта доля составляет 10%. В Санкт-Петербурге аналогичная ситуация. Доля спроса на однокомнатные квартиры выросла после увеличения ставок с 55 до 63%, на двухкомнатные — снизилась с 42 до 32%.

С началом делового сезона и ростом арендных ставок доля потенциальных арендаторов с детьми снизилась с 25 до 19%. То есть еще летом арендовать квартиру и проживать с детьми планировал каждый четвертый клиент, а сейчас — только каждый пятый. В Санкт-Петербурге доля арендаторов с детьми не меняется: 15%.

Даже несмотря на субсидии и наличие программы «семейной ипотеки», не все клиенты с детьми могут себе позволить собственную квартиру. Более того, семьи с детьми стали чаще делать запросы на аренду однокомнатных квартир. В Москве до роста ставок доля запросов от них на однушки составляла 17%, сейчас — 26%. В Санкт-Петербурге она увеличилась с 25 до 38%. Спрос на двухкомнатные квартиры от семей с детьми, наоборот, снизился в Москве с 68 до 58%, в Петербурге с 67 до 51%.

В Москве каждый пятый потенциальный арендатор (21%) планирует проживать в квартире один, и эта доля стабильная на протяжении уже года. В Петербурге доля «одиноких» арендаторов существенно выше: еще летом каждый третий (35%) клиент планировал снимать квартиру один. С ростом ставок и началом делового сезона их доля снизилась до 29%.

Подавляющее большинство столичных арендаторов — это пары или семьи (68%). В Петербурге до роста рынка их доля была 57%, а с осени выросла до 61%. Просто знакомые или друзья составляют сегодня около 11% от всего числа потенциальных арендаторов как в Москве, так и в Санкт-Петербурге.

БЕЗ ЖИВОТНЫХ Если рантье не готов заселить в квартиру клиента с домашним животным, то найти арендатора без домашнего питомца достаточно просто — таких 76% против 78% еще летом 2021 года. В Санкт-Петербурге похожая доля: 73% сейчас против 79% летом. То есть большинство потенциальных арендаторов не обзавелись домашним животным. Владельцев кошек среди арендаторов в полтора раза больше, чем владельцев собак. Среди потенциальных арендаторов по сфере деятельности больше всего заявок от студентов, специалистов, занятых в сфере недвижимости или в строительстве, медицинских работников, инженеров, специалистов IT-сферы, инженеров и юристов. С приходом осени увеличилось количество заявок от студентов с началом учебного года. 62% таких арендаторов выбирают однокомнатные квартиры.

Трех- и четырехкомнатные квартиры смотрят чаще сотрудники, занятые в строительной отрасли (11% спроса приходится на большие квартиры), банковской отрасли (9%) и IT-сферы (8%).

Рост арендных ставок привел к тому, что наибольшее число запросов поступает по аренде квартир в не самых престижных локациях города. В Москве с началом делового сезона лидерами по числу заявок стали ВАО и ЮВАО (по 13%), это два округа внутри МКАД — с минимальной арендной ставкой среди других округов. До роста ставок ВАО был только на шестом месте по спросу среди всех округов.

В Санкт-Петербурге лидером по спросу со стороны арендаторов стали Приморский, Невский и Калининский районы, последний входит в список наиболее бюджетных локаций для аренды.

В разрезе отдельных районов в Москве наибольшее число запросов на аренду поступают в бюджетные локации, в том числе — за МКАД: Сосенское поселение, Зюзино, Войковский, Марьино, Отрадное. До роста ставок в пятерке наиболее востребованных районов были Люблино, Коптево, Коньково. Единственный район «старой» Москвы, по которому не было заявок на аренду квартиры, это Капотня, что связано с его непрестижностью из-за нефтеперерабатывающего завода, а также из-за отсутствия станции метро. Сосенское поселение стало лидером спроса после роста ставок. Арендаторы стали чаще рассматривать «замкадные» районы. В Санкт-Петербурге наибольшее число запросов отмечено в Полюстрово, Звездном и на Пискаревке.

«Высокий уровень цен в сегменте продажи новостроек и сокращение выбора на вторичном рынке привели к вымыванию предложения и в сегменте аренды,— говорит Алексей Попов, руководитель «Циан. Аналитики».— Квартиры, выходящие в продажу, по-прежнему быстро находят своих арендаторов (несмотря на возросшие ставки). Меняются и запросы арендаторов как способ хотя бы частично отыграть рост цен. Данный факт особенно необходимо учитывать рантье, которые только завышают требования, отказывая все большему числу арендаторов». ■

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ РАЙОНЫ ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ В МОСКВЕ И ПЕТЕРБУРГЕ

ОКРУГ МОСКВЫ	ДОЛЯ СПРОСА
ВАО	13%
ЮВАО	13%
ЮЗАО	12%
СВАО	11%
ЗАО	11%
РАЙОН ПЕТЕРБУРГА	**ДОЛЯ СПРОСА**
ПРИМОРСКИЙ	13,60%
НЕВСКИЙ	11,80%
КАЛИНИНСКИЙ	11,50%
КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ	10,70%
МОСКОВСКИЙ	10,60%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

ЗАПРОСЫ ПО КОМНАТНОСТИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА ПРОЖИВАЮЩИХ, МОСКВА

КОЛИЧЕСТВО ПРОЖИВАЮЩИХ	КОЛИЧЕСТВО КОМНАТ				
	1	2	3	4	5
1	78%	51%	15%	8%	10%
2	20%	43%	72%	71%	38%
3	1%	6%	13%	20%	50%
4	0%	0%	0%	1%	2%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

ЗАПРОСЫ ПО КОМНАТНОСТИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА ПРОЖИВАЮЩИХ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

КОЛИЧЕСТВО ПРОЖИВАЮЩИХ	КОЛИЧЕСТВО КОМНАТ				
	1	2	3	4	5
1	86%	64%	16%	7%	0%
2	13%	32%	67%	72%	57%
3	1%	4%	18%	21%	38%
4	0%	0%	0%	1%	5%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

УМЕНЬШИТЬ МАСШТАБ

РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ДОСТИГ НАСЫЩЕНИЯ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ. В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ СЕГМЕНТ БУДЕТ РАСТИ ЗА СЧЕТ РАЙОННЫХ И МИКРОРАЙОННЫХ ОБЪЕКТОВ НЕБОЛЬШОГО ФОРМАТА. ДЕНИС КОЖИН

Прирост предложения торговой недвижимости в Петербурге по итогам года составил 47,5 тыс. кв. м за счет открытия ТЦ «Спутник», ТК «Солнечный город», ТЦ «Форум». По итогам 2021 года общая площадь торговой недвижимости Санкт-Петербурга находится на уровне 4,38 млн кв. м. Такие данные приводят аналитики IPG.Estate. Как полагают в компании, отсутствие появления крупных проектов указывает на то, что сегмент торговой недвижимости преодолел фазу роста. Рынок коммерческой недвижимости Петербурга насыщен торговыми центрами разного масштаба.

В 2022 году рынок торговой недвижимости Санкт-Петербурга может увеличиться на 30 тыс. кв. м за счет выхода на рынок четвертой очереди МФК «Заневский каскад», общая площадь которого после этого достигнет 112 800 кв. м. Нижнюю часть здания займет торгово-развлекательный комплекс, а девять верхних этажей предназначены под офисный функционал. В составе МФК планируется строительство крытого паркинга.

«В рамках перспектив развития сегмента мы фиксируем тренд на снижение общей площади новых проектов и на смену позиционирования и концепций. По нашему мнению, в ближайшие годы рынок будет прирастать за счет запуска проектов районного и микрорайонного форматов»,— говорят в IPG.Estate.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В 2021 ГОДУ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ ПЕТЕРБУРГА РАБОТАЛИ В ОБЫЧНОМ РЕЖИМЕ. ПЕРИОД ЛОКДАУНА БЫЛ НЕБОЛЬШИМ — С 30 ОКТЯБРЯ ДО 7 НОЯБРЯ, ПОЭТОМУ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО СНИЖЕНИЯ ОБОРОТОВ У ОПЕРАТОРОВ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ НЕ ПРОИЗОШЛО

В компании при этом говорят, что по итогам 2021 года фиксируется восстановление показателя посещаемости на уровень докризисного 2019 года.

В 2021 году торговые центры Петербурга работали в обычном режиме. Период локдауна был небольшим — с 30 октября до 7 ноября, поэтому значительного снижения оборотов у операторов торговых центров не произошло, ставки аренды существенным образом не изменились и остались на уровне конца 2020 года.

По данным Colliers, в 2021 году доля свободных площадей в классических торговых центрах Петербурга незначительно увеличилась — до 5,4% (+0,3 п. п. к 2020 году). В самых качественных проектах города наблюдалась похожая коррекция уровня вакантности — до 2,6%, что всего на 0,2 п. п. выше показателя 2020 года.

Несмотря на высвобождение части площадей, в целом активность ритейлеров в части экспансии и открытия новых магазинов существенно возросла: за прошедший год в стенах петербургских торговых центров произошло в 3,5 раза больше открытий, чем в 2020 году.

Рост числа открытий произошел во всех сегментах, однако наиболее ярко наблюдалась среди магазинов профилей «одежда и обувь», «товары для дома и интерьера», «ювелирные изделия и часы». В числе интересных открытий — первый в Петербурге монобрендовый магазин EA7, а также обновленная концепция Armani Exchange в ТРК «Питер Радуга». Всего в составе петербургских торговых центров за прошедший год появилось 11 новых брендов, в том числе иностранных, таких как Calliope в «Мега Дыбенко», Bikkembergs в «Европолис», Nebbia в «Мега Дыбенко» (первый в России).

В то же время экспансию продолжили бренды Sinsay, Street Beat, ECCO, Gloria Jeans. На протяжении прошлого года активно развивалась категория товаров для дома и интерьера. Например, сеть Kuechenland Home открыла новый магазин в ТЦ «Невский центр» и расширила свой магазин в ТРЦ «Охта Молл». В течение года заметными стали также следующие открытия: студия IKEA в «Жемчужной Плазе», Cozy Home в «Лете» и Cook House в «Невском центре». Среди операторов профиля «ювелирные изделия» наиболее активно за прошедший год увеличили присутствие компании Sokolov, «ЭПЛ Даймонд», MIUZ Diamonds. ■

КОВОРКИНГИ ВЫРОСЛИ В ПОЛТОРА РАЗА

РЫНОК ГИБКИХ ОФИСОВ В ПЕТЕРБУРГЕ В 2021 ГОДУ РЕКОРДНО ВЫРОС: В ГОРОДЕ ОТКРЫЛОСЬ 26 ПРОЕКТОВ ПЛОЩАДЬЮ 18,8 ТЫС. КВ. М НА 3,5 ТЫС. РАБОЧИХ МЕСТ. В РЕЗУЛЬТАТЕ ОБЪЕМ СЕКТОРА УВЕЛИЧИЛСЯ НА 56%. К ОТКРЫТИЮ В 2022 ГОДУ УЖЕ ЗАЯВЛЕНО 20 ПРОЕКТОВ НА 3 ТЫС. РАБОЧИХ МЕСТ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 20 ТЫС. КВ. М. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

По данным международной консалтинговой компании JLL, на начало 2022 года в Санкт-Петербурге действует 60 гибких офисных пространств на 7,4 тыс. рабочих мест общей площадью 46,5 тыс. кв. м. Крупнейшими открытиями прошлого года, которые являются и самыми большими площадками в городе в целом, стали «Практик» на Гороховой (3,4 тыс. кв. м) и на Охте (3,3 тыс. кв. м).

При этом, как отмечают в JLL, в 2021 году закрылось семь проектов площадью 2,2 тыс. кв. м. За 14 лет развития рынка гибких офисных пространств в Петербурге прекратили существование не менее 50 площадок общей площадью более 20 тыс. кв. м. Это преимущественно небольшие коворкинги с общей рабочей зоной, без выделенных кабинетов и ориентированные на индивидуальных клиентов; они не выдерживают конкуренции с сетевыми проектами. В последние три года рынок растет за счет появления крупных проектов площадью более 1 тыс. кв. м каждый, которые открываются при участии сетевых операторов — напрямую или по франшизе.

Как замечают в IPG.Estate, доля сетевых проектов в общем предложении по объему площадей на рынке коворкингов значительно превосходит несетевые и составляет 83%. В 2022 году развитие планируют крупные локальные сетевые игроки Page, «Практик». Запуск новой локации в 2022 году анонсировала сеть Buffer от группы компаний Raum, в частности, готовятся к открытию проекты на переулке Лодыгина и на улице Куйбышева. «Практик» также готовит к открытию первые локации коворкингов в спальных районах под брендом Ofix. Первый проект будет запущен летом 2022 года. Также планируется открытие нескольких проектов коворкинга Case — рассматриваются площадки не только в Санкт-Петербурге, но также в Москве и регионах, говорят в IPG.Estate.

Аналитики компании отмечают, что самая крупная сделка 2021 года была заключена у сети «Практик» — 456 рабочих мест было арендовано в коворкинге «Практик Охта».

«Несмотря на активное развитие гибких офисов в Санкт-Петербурге, объем предложения меньше по сравнению с Москвой в шесть раз. При этом в общем объеме рынка офисной недвижимости гибкие пространства составляют лишь 1,2% в Петербурге, 1,5% в Москве, а, например, в Лондоне — 6,9%, что подтверждает большой потенциал развития этого сегмента в России при заметно растущем спросе»,— комментирует Наталия Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

«В 2021 году спрос на гибкие офисы заметно сместился в сторону корпоративных клиентов, арендующих от 20 рабочих мест. 90% спроса — это IT-компании, онлайн-ритейлеры и компании нефтегазовой отрасли. Гибкие офисы выполняют функцию дополнительного хаба для сотрудников либо временного решения для компаний под проектные команды»,— объясняет Регина Волошенко, руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений компании JLL в Санкт-Петербурге.

Арендные ставки в сегменте гибких офисов сильно дифференцированы и отличаются в разы. Растущая конкуренция пока существенно не влияет на арендные ставки, поскольку рынок не насыщен и сильно вариативен по местоположению, качеству предложения и набору сервисов. В таких условиях пока рано говорить о динамике средних арендных ставок по рынку. Тем не менее в действующих проектах ожидается рост в 2022 году на уровне 10%.

Средние арендные ставки по сетевым проектам в январе 2022 года составляют 13,8 тыс. рублей в месяц за нефиксированное рабочее место и 17,2 тыс. рублей за фиксированное. ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ ПОНЕМНОГУ ОЖИВАЕТ

ПО ИТОГАМ ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ СОСТАВИЛА 10,2%, ЧТО НА 5,5 П. П. НИЖЕ УРОВНЯ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА 2020 ГОДА. НАИБОЛЕЕ СУЩЕСТВЕННОЕ СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ ВАКАНТНОСТИ НАБЛЮДАЛОСЬ НА БОЛЬШОМ ПРОСПЕКТЕ П.С., УЛИЦЕ РУБИНШТЕЙНА И БОЛЬШОЙ КОНЮШЕННОЙ, СТАРО-НЕВСКОМ ПРОСПЕКТЕ. КИРИЛЛ КОСОВ

Такие данные приводит Colliers. При этом положительная динамика по сравнению с допандемийным уровнем вакантности наблюдалась на Большом проспекте П.С. (–3,3 п. п. к 2019 году, или 6,7%), улице Рубинштейна (–3,6 п. п., или 6,1%) и Старо-Невском проспекте (–0,4 п. п., или 13,3%), что обусловлено оживлением спроса арендаторов на эти локации в 2021 году. Невский проспект восстанавливается медленнее других коридоров (–1,5 п. п. к 2020 году, до 13,5%) из-за максимального оттока арендаторов в 2020 году.

В 2021 году на ключевых магистралях Петербурга в сегменте стрит-ритейла состоялось 161 открытие и 114 закрытий. 39% закрытий пришлось на сегмент общественного питания. Впрочем, примерно такая же доля приходится на сегмент общественного питания и в количестве открытых заведений.

Так, например, по данным Colliers, на Невском закрылись «Библиотека вкусов» и «Буше», на улице Рубинштейна — Crazy Sushi, на Старо-Невском прекратил работу «Север-Метрополь».

Что касается открытий, то 37% новых заведений сформировал сегмент общественного питания. Среди них «Чача Фокачча», бар «Цыпа моя», (оба появились на Невском проспекте), «Трудовые будни» и White Point (улица Рубинштейна), ресторан Hobz (Старо-Невский проспект), «Френдс» (Большой проспект П.С).

Сегмент одежды и обуви за год слегка увеличил долю в структуре арендаторов на 1 п. п., до 22%. Крупнейшими и самыми заметными для рынка открытиями стали первые в Санкт-Петербурге бутики брендов H&M Group — COS и &Other Stories, рядом с ними также начал работу H&M Home (Большой проспект П.С.). Российский fashion-бренд 12 Storeez запустил сразу два бутика в центре города — на Большом проспекте П.С. и Большой Конюшенной улице. Помимо этого, на Старо-Невском проспекте ожидается открытие бутиков Philipp Plein и Hermes.

Профиль медицинских товаров остается одним из самых стабильных и не подверженных пандемийным колебаниям. Новые аптеки и оптики появились на Большом проспекте П.С., Невском и Старо-Невском проспектах, что позволило сегменту также немного нарастить присутствие в распределении арендаторов с 5 до 6%.

По итогам 2021 года аналитики консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg также выявили тенденцию среди арендаторов в сегменте финансовых организаций по оптимизации занимаемых ими площадей, при этом арендаторы, связанные со сферой здоровья, наоборот, свое присутствие увеличили.

В 2021 году объем занимаемых банками площадей сократился на 11%. Наибольшее количество закрытых представительских отделений приходится на подразделения Сбербанка: по исследуемым торговым коридорам за 2021 год их арендуемая площадь сократилась на 20%.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В 2021 ГОДУ НА КЛЮЧЕВЫХ МАГИСТРАЛЯХ ПЕТЕРБУРГА В СЕГМЕНТЕ СТРИТ-РИТЕЙЛА СОСТОЯЛОСЬ 161 ОТКРЫТИЕ И 114 ЗАКРЫТИЙ

Тенденция сокращения объема площадей банков наблюдается уже пятый год подряд. За этот период объем арендованных банками площадей на исследуемых улицах сократился на 26%. Причем больше всего изменений произошло на основных и второстепенных торговых коридорах центральных районов. Среди них Каменноостровский проспект: там снижение составило 54%, в данной локации с 2017 года были закрыты отделения банка «Открытие», Бинбанка. Снижение объема площадей на Невском и Большом проспекте П.С. достигло 30%, среди закрытых отделений банков — Сбербанк, ВТБ, «Восточный».

Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, поясняет: «Данная тенденция по большей части объясняется активным развитием дистанционных сервисов финансовых организаций в период пандемии, а также оптимизацией бизнеса и операционных затрат, переводом части сотрудников на удаленную работу. Однако стоит отметить, что на фоне развития дистанционного обслуживания клиентов многие банки пересматривают формат взаимодействия с клиентом, фокусируясь на персонализированном обслуживании. Пластиковая карта доставляется курьером в удобное для клиента место и время, проведение основной массы финансовых операций возможно через мобильное приложение, во избежание очередей в отделениях открыта возможность предварительной записи при посещении отделения офлайн».

Противоположная ситуация сложилась в сегменте «Аптека. Оптика. Ортопедия», чей объем занимаемых площадей за 2021 год увеличился на 6,5%: было открыто 26 арендаторов данного сегмента (279 в 2021-м, 253 в 2020-м). При этом если сравнивать количественный показатель 2021 года с 2019-м, то он увеличился на 20%: тогда работало 234 арендатора данного профиля. Объем площадей, занимаемых арендаторами, предоставляющими медицинские услуги, за 2021 год вырос на 9,2% (132 в 2021-м, 120 в 2020-м). С 2017 года объем занимаемых площадей арендаторами сегмента «Аптека. Оптика. Ортопедия» и предоставляющие медицинские услуги увеличился на 28 и 25% соответственно.

Как отмечают в Colliers, запрашиваемые ставки аренды стабилизировались и вышли на тренд укрепления в течение 2021 года — минимальные границы ставок на доступные помещения увеличились на всех основных магистралях.

«В 2021 году рынок стрит-ритейла начал постепенно восстанавливаться. Однако сдерживающими факторами попрежнему выступают рост заболеваемости коронавирусной инфекцией и новые этапы ограничительных мер. Тем не менее мы не ожидаем драматичного оттока арендаторов, как это было в 2020 году. Операторы общественного питания, как и представители fashion-индустрии, заинтересованы в наращивании присутствия в центре города»,— комментирует Юлия Кузнецова, заместитель директора департамента торговой недвижимости Colliers. ■

СКЛАДЫ SELF-STORAGE ВЫРОС В ДВА С ПОЛОВИНОЙ РАЗА

За 2021 год количество складских объектов формата self-storage увеличилось на 53 (по сравнению с декабрем 2020 года), а общее число операторов возросло до 43 (на 15 больше, чем в 2020 году). За два года число объектов на рынке увеличилось в 2,5 раза.

Такую оценку дают эксперты компании Maris в ассоциации с CBRE. «В 2021 году на рынке сформировался устойчивый тренд роста, который, как мы полагаем, сохранится в среднесрочной перспективе»,— говорят в компании.

На конец 2021 года на рынке Санкт-Петербурга действует 132 складских комплекса в формате self-storage. В их числе — «Мини Склад», «Smart Склад», «Кладовочка.РФ», «ТвойСклад24», «Простор». В отличие от 2020 года, когда сегмент прирастал главным образом за счет более дешевых, неотапливаемых объектов, в 2021-м рост обеспечили наиболее дорогие и качественные — отапливаемые складские мощности. На сегмент отапливаемых складских комплексов по итогам года приходится 26% (+4 п. п.), доля смешанного формата, наоборот, снизилась и составила 5% (–1 п. п.). Неотапливаемые склады формата self-storage занимают на рынке «львиную» долю — 69% от валового объема предложения в городе (–3 п. п.).

Лидерами по объему предложения на рынке являются Приморский (12%), Невский и Выборгский районы города с показателями 11% валового объема предложения каждый. За ними следует Красногвардейский и Фрунзенский районы — с долей 10% в валовом объеме предложения.

С началом пандемии требования к комфорту жилого пространства возросли, что, в свою очередь, стало катализатором увеличения объема спроса на рынке складских помещений индивидуального хранения.

Участники рынка связывают рост спроса на услуги индивидуального хранения с развитием интернет-торговли, а также с высокой мобильностью населения и сокращением средней площади приобретаемого жилья. Основной спрос сформирован физическими лицами — 80%.

По данным экспертов компании Maris, по состоянию на конец 2021 года запрашиваемые ставки в отапливаемых складских комплексах формата self-storage в среднем выросли на 10%, по сравнению с показателями на конец 2020 года, и составляли 800–2200 рублей за квадратный метр в месяц. Ставки аренды в сегменте неотапливаемых складских мощностей за год возросли на 12% и варьируются в диапазоне от 200 до 1400 рублей за «квадрат». В текущих условиях рынок складской недвижимости является наиболее динамично развивающимся сектором коммерческой недвижимости.

«Наиболее вероятно, рынок продолжит расти в следующем году, возможно, не столь стремительными темпами, которые мы наблюдали. Темпы роста будут сдерживаться увеличивающимися операционными расходами и стагнирующими с 2019 года реальными располагаемыми денежными доходами населения, что существенным образом ограничивает потенциал роста спроса на рынке»,— дают прогноз в Maris. В 2021 году торговые центры Петербурга работали в обычном режиме. Период локдауна был небольшим — с 30 октября до 7 ноября, поэтому значительного снижения оборотов у операторов торговых центров не произошло. **Таисия Умарова**

СКЛАДЫ ОСТАЮТСЯ НА ПОДЪЕМЕ

В 2021 ГОДУ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ СКЛАДОВ ПОБИТ РЕКОРД ПО ЧИСЛУ СДЕЛОК. ОБЪЕМ КОНТРАКТОВ ПО ПОКУПКЕ-ПРОДАЖЕ И АРЕНДЕ СОСТАВИЛ 835,8 ТЫС. КВ. М, ЧТО БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА ПРЕВОСХОДИТ ПОКАЗАТЕЛЬ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2020 ГОДА. ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

Такие данные приводит консалтинговая компания Knight Frank St. Petersburg. Как говорят в компании, основное влияние на этот рекорд оказала розничная торговля. В Knight Frank уточняют, что объем сделок по аренде за 2021 год увеличился в 2,7 раза, до 562,7 тыс. кв. м. При этом на сделки аренды формата built-to-suit (строительство под заказчика) пришлось 46% площадей.

Лидером среди арендаторов являются компании розничной торговли: их доля за 2021 год достигла до 77% в общей структуре сделок аренды (434 тыс. кв. м против 110 тыс. кв. м за 2020 год). Развитие фармацевтического кластера более чем в четыре раза увеличили объем заключенных сделок с компаниями данного сегмента (11,5 тыс. кв. м против 2,5 тыс. кв. м за 2020 год). Объем дистрибуторских компаний увеличился на 62% к итогам 2020 года (8% в структуре сделок аренды за 2021 год). При этом объем сделок с участием логистических компаний сократился на 46%, их доля составила 6%.

ВСЕ ЕЩЕ НЕДОСТАТОЧНО За 2021 год на рынке качественной складской недвижимости Петербурга было введено в эксплуатацию на 79% меньше площадей в сравнении с итогами 2020 года (149,6 тыс. кв. м против 341,6 тыс. кв. м). Стоит отметить, что прогнозируемые показатели ввода по итогам года оказались почти в два раза ниже за счет переноса сроков ввода около 50% площадей. Таким образом, за два года было введено 491,2 тыс. кв. м, а объем чистого поглощения составил 582,6 тыс. кв. м, что говорит о том, что объемы ввода и качественное предложение все еще остаются недостаточными, чтобы удовлетворить спрос со стороны арендаторов, считают в Knight Frank St. Petersburg.

Алена Волобуева, директор департамента исследования рынка компании Maris в ассоциации с CBRE, говорит:

«В 2021 году главным событием стал ввод крупного спекулятивного проекта — „Армада Парк Север“ — площадью более 50 тыс. кв. м. К моменту ввода в эксплуатацию комплекс был заполнен арендаторами на 90%. В четвертом квартале уже все площади складского комплекса были полностью арендованы».

Совокупный объем свободного предложения за 2021 год, по данным Knight Frank St. Petersburg, снизился на 86% в сравнении с итогами 2020 года и достиг уровня 18,6 тыс. кв. м площадей. Наиболее предпочтительными среди клиентов были складские комплексы класса А: на поглощение здесь пришлось 80% площадей, или 201,5 тыс. кв. м. Доля свободных помещений в данном классе по итогам года достигла наименьшего значения — 0,3%, снизившись на 3,2 п. п. за год. Наибольший объем вакантного предложения сконцентрирован в классе В: 61% площадей, или 11,3 тыс. кв. м, притом, что около половины данной вакансии расположено во Всеволожском районе в одном объекте. Доля вакантного предложения в данном классе составила 0,8%, снизившись за 2021 год на 2,1 п. п.

Если ранее собственники качественных складских комплексов с осторожностью подходили к переговорам о возможности ротации арендаторов, то итоги 2021 года показали, что поиск нового клиента создает собственникам возможность изменить коммерческие условия в сторону повышения арендной ставки на 20–30%, отмечают в Knight Frank.

ЦЕНЫ ВЫРОСЛИ В ПОЛТОРА РАЗА По итогам 2021 года диапазон запрашиваемых ставок на качественные склады класса А составил 5500–6000 рублей за квадратный метр в год triple net. В классе А увеличение средней запрашиваемой ставки составило 34%, до 5800 рублей за квадратный метр в год. Средневзвешенная запрашиваемая ставка на стандартный сухой склад в классе В за 2021 год увеличилась на 52%, до 5000 рублей за квадратный метр в год. «Следует отметить, что стоимость аренды в небольших складских блоках (1–1,5 тыс. кв. м) в черте города на 10–15% выше, чем в пригородных районах Петербурга. Диапазон запрашиваемых ставок в классе В составил 4500–5000 рублей за квадратный метр в год»,— говорят в Knight Frank.

«В связи с возросшим интересом арендаторов и девелоперов есть все основания полагать, что показатели спроса в 2022 году сохранятся на стабильно высоком уровне, однако могут оказаться ниже рекордных значений 2021 года и составить 350–450 тыс. кв. м по итогам года. При этом прогнозируется сохранение минимального вакантного предложения на уровне 0,5–0,8%, а также дальнейшее увеличение арендных ставок на качественные складские помещения на 10–15%»,— прогнозируют в Knight Frank.

Совокупный объем складских площадей, находящихся в стадии строительства и анонсированных к вводу в эксплуатацию в 2022 году, с учетом объектов, ввод которых был перенесен, составляет около 350 тыс. кв. м. Данный показатель в 2,3 раза превысит результат 2021 года и будет сопоставим со значениями нового строительства за 2020 год (341,6 тыс. кв. м). Однако существует вероятность того, что сроки сдачи некоторых комплексов могут быть перенесены, полагают аналитики Knight Frank.

Илья Князев, руководитель отдела индустриальной, складской недвижимости, земли Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Количество запросов на склады на 2022–2023 годы выросло до рекордных 1,1 млн кв. м, но при этом вакансия на складском рынке остается на минимальном уровне за всю ее историю, и в ближайшее время ситуация не изменится. В 2021 году наблюдался значительный рост ставок, на который повлияли сразу несколько факторов: рост стоимости строительства, низкая вакансия, а также рост стоимости финансирования ввиду резкого поднятия ключевой ставки ЦБ. Мы видим, что основным форматом сделок в 2022 году попрежнему останется built-to-suit, built-to-rent, поскольку это наиболее комфортный формат строительства для девелоперов».

НОВЫЙ ВИТОК Филипп Чайка, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости, партнер IPG.Estate, отмечает, что текущий дефицит и нереализованный спрос позволяют девелоперам развивать любой из форматов складского сегмента. В частности, за счет роста числа запросов на некрупные складские блоки обретает популярность формат light industrial. «В целом рынок подходит к новому витку девелопмента: игроки постепенно заявляют о новых проектах, активно реализуется инвестиционный интерес к покупке земельных участков, к складскому сегменту присматриваются не только профессиональные, но и небольшие, частные игроки»,— указывает он.

Алла Житнёва, руководитель направления индустриальной и складской недвижимости компании «Бесть. Коммерческая недвижимость», более пессимистична: «На мой взгляд, перспектива роста инвестиций в складскую недвижимость в нашем регионе в 2022 году минимальна. Новое строительство качественных спекулятивных складских площадей полностью удовлетворило накопленный дефицит последних 5–6 лет. Как показывает опыт, строительство и заполнение циклично (период цикла — 6–7 лет) и объемы площадей по результатам ввода корректируются».

Она добавляет, что запросы на покупку земельных участков под строительство производственно-складских комплексов для собственных нужд увеличились по площади (от 2,5 до 5 га) и по требованиям к качеству предлагаемого продукта. Стоимость предложения с учетом локации и наличия транспортной и инженерной инфраструктур составляет 30–37 млн рублей за гектар.

Госпожа Волобуева полагает, что при условии сохранения девелоперской активности и спроса, а также отсутствия новой волны ограничительных мер средний уровень вакансии на рынке качественных производственно-складских помещений в 2022 году продолжит держаться на рекордно низких значениях. «В условиях сохранения на рынке острого дефицита качественных складских объектов в краткосрочной перспективе давление на ценовые индикаторы продолжится, что приведет к дальнейшему росту запрашиваемых ставок аренды»,— прогнозирует эксперт. ■

ПРИМЕРЫ КРУПНЫХ СДЕЛОК ПО АРЕНДЕ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ В 2021 ГОДУ

АРЕНДАТОР	ПЛОЩАДЬ, КВ. М	КОМПЛЕКС	КЛАСС	СЕКТОР
OZON	60 000	«PNK ШУШАРЫ — 3»	A	E-COMMERCE
«АСКОНА»	12000	«АРМАДА ПАРК СЕВЕР»	A	НЕПИЩЕВОЕПРОИЗВОДСТВО
OZON	10 000	«ОСИНОВАЯ РОЩА»	A	E-COMMERCE
OZON	10 000	«ЛОГОПАРК ТРОИЦКИЙ»	A	E-COMMERCE
TARA.RU	9 800	VALECORP LIMITED	A	НЕПИЩЕВОЕПРОИЗВОДСТВО

ИСТОЧНИК: MARIS / PART OF THE CBRE AFFILIATE NETWORK

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

	КЛАСС В	КЛАСС А
ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2021 ГОДУ	173 500 КВ. М	76 000 КВ. М
ПРОГНОЗ НА 2022 ГОД	335 500 КВ. М	32 500
ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В 2021 ГОДУ	2 635 000 КВ. М	1 079 000 КВ. М
УРОВЕНЬ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ	0,10%	2,80%

ИСТОЧНИК: MARIS / PART OF THE CBRE AFFILIATE NETWORK

КРУПНЫЕ СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ, ВВЕДЕННЫЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2021 ГОДУ

НАЗВАНИЕ	КЛАСС	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ФОРМАТ
«АРМАДА ПАРК СЕВЕР»	A	50 000	СПЕКУЛЯТИВНЫЙ
РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР FIX PRICE	A	35 600	BTS
ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОННОГО И ОПТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ	B	24 800	ДЛЯ СОБСТВЕННЫХ НУЖД
CDEK / УНИВЕРСАЛЬНОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ЗДАНИЕ	A	17 400	BTS
«ОКТАВИАН»	A	15 900	СПЕКУЛЯТИВНЫЙ
ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ «ВОСХОД»	A	15 000	ДЛЯ СОБСТВЕННЫХ НУЖД
СКЛАД С АДМИНИСТРАТИВНО-БЫТОВЫМИ ПОМЕЩЕНИЯМИ	B	8 300	ДЛЯ СОБСТВЕННЫХ НУЖД
СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС	A	8 588	СПЕКУЛЯТИВНЫЙ
МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС	B	7 900	СПЕКУЛЯТИВНЫЙ

ИСТОЧНИК: MARIS / PART OF THE CBRE AFFILIATE NETWORK

ДЕРЕВЯННЫЙ РАРИТЕТ НА БОЛЬШОЙ ПУШКАРСКОЙ

ОСОБНЯК ДОББЕРТ — ОДИН ИЗ ТЕХ РЕДКИХ ОБРАЗЦОВ ДЕРЕВЯННОЙ ЗАСТРОЙКИ ПЕТЕРБУРГА, КОТОРЫМ ПОВЕЗЛО СОХРАНИТЬСЯ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

По данным www.archi.ru, всего в Петербурге 271 деревянное здание с охранным статусом. Почти половина из находится в Курортном и Петродворцовом районах, в центре сохранились буквально единицы, а на Петроградской стороне — всего два. Дому на Большой Пушкарской, в отличие от других деревянных зданий в запустении, повезло еще и потому, что его отреставрировали и реконструировали в 2014–2015 годах, сохранив до 80% подлинности. Об этом говорил Никита Явейн, руководитель архитектурной мастерской «Студия 44», которая занималась этим проектом и разработала концепцию сохранения петербургских памятников деревянной архитектуры, по заказу города. Так что у дома на Большой Пушкарской счастливая судьба.

Последней перед революцией владелицей особняка была Юлия Карловна Добберт, урожденная Шредер, вдова, а затем жена статского советника и доктора медицины Федора Александровича Добберта. А сам участок и дом, который не раз перестраивался, был связан с несколькими поколениями семьи петербургских немцев Грефе, Штейнман, Добберт, Шредер и Рейнберг еще с 1838 года. О семейной истории подробно рассказывает в своей статье «История особняка Ю. К. Добберт» Екатерина Щавинская (опубликована на www.lib.kunstkamera.ru).

Юлия Добберт была старшей дочерью потомственного почетного гражданина Петербурга, купца первой гильдии, владельца фортепианной фабрики «К. М. Шредер» Карла Ивановича Шредера. Училась в Петришуле, окончила гимназию с отличием. В 1883 году вышла замуж за младшего ординатора Елизаветинской клинической больницы для малолетних детей доктора медицины Федора Ивановича Штейнмана. В 1884 году родила сына, а меньше чем через год овдовела. В 1892 году Юлия Карловна повторно выходит замуж за младшего ординатора Петропавловской больницы, гинеколога Федора Александровича Добберта. В результате наследственных разделов особняк на Большой Пушкарской оказывается в собственности Юлии Карловны.

Для перестройки дома для семьи Добберт в качестве архитектора был приглашен свой человек — муж сестры владелицы особняка Август Яковлевич Рейнберг. Как отмечает Щавинская, в Петербурге он работал исключительно для семьи Шредер: перестраивал особняк и строил доходный дом для Юлии Карловны, перестраивал доходный дом, доставшийся в наследство его жене, выполнял другие работы по семейным заказам. Архитектор окончил Политехническое училище в Риге и работал на строительстве Балтийской железной дороги, за что получил серебряную медаль. Повышал квалификацию в петербургской Академии художеств, в 1894 году получил звание художника II степени. В Риге, куда семья Рейнберг переехала в 1899 году, по его проекту были построены здания русского театра, государственного банка, собственный дом в стиле модерн. В Таллине он построил здание Дворянского банка Эстонии в стиле ганзейской готики и лечебницу для умалишенных в Пярну.

Перестройка петербургского особняка Добберт была закончена в 1896 году. Вместо старого дома в классическом стиле с крыльцом и мезонином появился изящный особняк в стиле модерн. Он сохранял объемы старого дома, но стал напоминать, скорее, загородную виллу, французское шале с граненым эркером, башней с шатровой крышей и фахверком. Башню венчает ажурная ковка — паутина с пауком и букет цветов.

Особняк строился для семьи из трех человек — Юлии Карловны, ее мужа и сына от первого брака. «Поэтому внутреннее пространство камерно и продуманно. Две жилые комнаты — спальни, столовая, оснащенная подъемным лифтом, гостиная, кабинет хозяйки Ю. К. Добберт, дубовый кабинет — библиотека с сохранившимся дубовым встроенным шкафом, неотапливаемая веранда,— пишет Екатерина Щавинская.— Взаимодействие внутри дома продумано до мелочей. В некотором роде особняк представляет собой прообраз „умного“ дома и пример функциональности модерна, чему служит подъемный механизм, соединявший цокольный этаж, на котором располагались служебные помещения, и столовую, подлинные антресоли, соединенные со встроенным шкафом библиотеки. Несмотря на то что семья Добберт была богатой (так ее характеризуют в архивных документах), интерьер особняка очень сдержан».

После революции, в августе 1918-го, Добберты уехали из Петербурга. Почти сразу же особняк обворовали. Как пишет Щавинская, семья сначала перебралась в Прибалтику, а осенью 1920 года обосновалась в пригороде Берлина, в Потсдаме. В ноябре 1920 года супруги Добберт составили завещание, в котором все свое состояние оставили друг другу. Юлия Карловна умерла 24 октября 1922 года в возрасте 62 лет. Федор Александрович пережил ее на десять лет.

В советское время в особняке находился детский сад фабрики «Светоч». В постсоветское время — администрация ОАО «Светоч». Затем особняк был выкуплен городом и передан в бессрочное пользование Академии танца Бориса Эйфмана. Из городского бюджета на ремонт и реставрацию дома было выделено около 65 млн рублей. При восстановлении и реконструкции здания «Студией 44» «сохранена вся деревянная конструкция, заменена лишь незначительная часть бруса. Укреплен фундамент, усилены балки перекрытий. На фасад вернулись утраченные элементы декора, а новая кровля полностью воссоздает прежний рисунок. Все интерьеры восстанавливались по архивным иконографическим материалам». ■

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В ПЕТЕРБУРГЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ 271 ДЕРЕВЯННОЕ ЗДАНИЕ С ОХРАННЫМ СТАТУСОМ

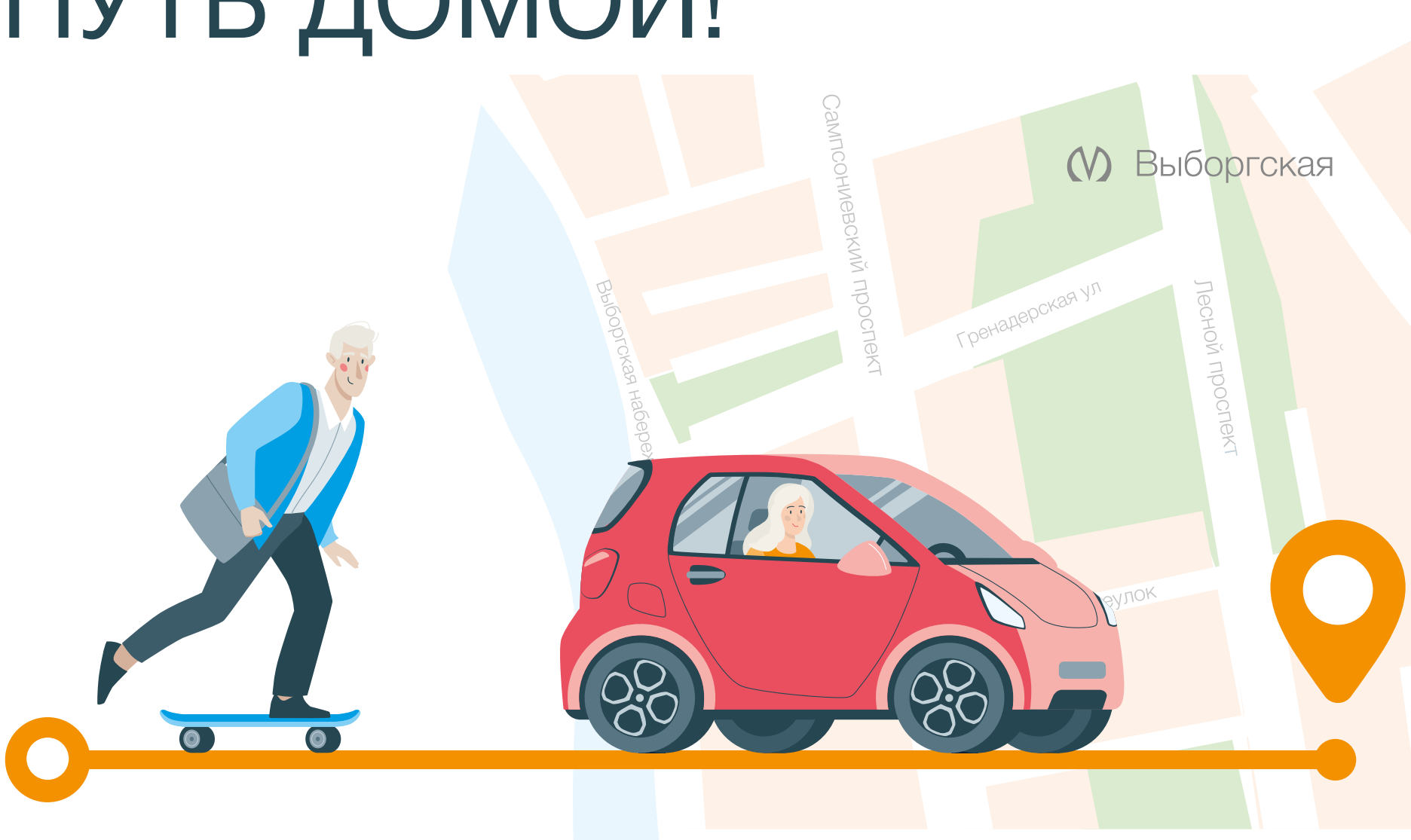
АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПЕРЕСТРОЙКА ПЕТЕРБУРГСКОГО ОСОБНЯКА ДОББЕРТ БЫЛА ЗАКОНЧЕНА В 1896 ГОДУ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «РОСБАЛТ» 197374, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ОПТИКОВ, Д. 4. ЗАКАЗ № 0271

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

МЫ ЗНАЕМ КОРОТКИЙ ПУТЬ ДОМОЙ!



Квартиры

от **7,3** млн руб.

703-44-44

spb.yit.ru

Застройщик ООО СЗ «ЮИТ Илона». ЖК iLona, г. Санкт-Петербург, Нейшлотский пер., д. 19/23. Квартира-студия с белой отделкой, системой «умный дом» от 7,3 млн руб при 100% оплате. Срок действия предложения и ассортимент квартир, участвующих в акции, уточняйте в отделе продаж. Проектные декларации и разрешение на строительство на сайте наш.дом.рф. Подробную информацию об условиях приобретения квартиры уточняйте в офисе продаж АО «ЮИТ Санкт-Петербург» или по тел.: 703-44-44. Реклама.

ФОТОГРАФИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЛОББИ ЖК ONE TRINITY PLACE

Набережная
Адмирала
Лазарева, 22

от
37
млн руб**

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

ONE TRINITY PLACE

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

ДОМ В ЭКСПЛУАТАЦИИ СДАН

* 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.