ЗИМНИЙ САД ПО ФЭНШУЙ / 15
РОСТ ЦЕН ПРОДОЛЖИТСЯ / 18
ЗАРОЖДАЮЩИЙСЯ ВИД / 20

Элитная недвижимость

Четверг, 17 марта 2022 №45
(№7246 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ

ПРЕСТИЖНАЯ ЛОКАЦИЯ

ТЕРРАСЫ С ВИДОМ НА НЕВУ

ПРИВАТНАЯ ТЕРРИТОРИЯ

4 РАССРОЧКА ГОДА

Петербургская Недвижимость

SetGroup

33-55555
elita-spb.ru

Предложение действительно с 01.02.2022г. по 31.03.2022г. Предложение «Рассрочка 4 года» действительно при условии заключения договора участия в долевом строительстве в отношении квартиры любого метража в ЖК Grand View в рассрочку. Рассрочка: 5 равных взносов, по 20% от цены договора каждый, один раз в год, в течение 4 лет с даты заключения Договора. Для оплаты 1-го взноса открывается аккредитив в течение 5 банковских дней с даты подписания Договора. Рассрочка предоставляется застройщиком. Характеристики передаваемой квартиры указаны в договоре о приобретении квартиры. Количество квартир ограничено. Фактические элементы благоустройства, ландшафта территории, а также внешний вид фасада могут отличаться от изображённых. ЖК Grand View (ЖК «Гранд Вью»): СПб, Петровский пр., д. 26, лит. Ж, кадастровый номер ЗУ 78:07:0003212:1401. Застройщик ООО «Ринова». Проектная декларация на сайте ЕИСЖС (наш.дом.рф). Подробности предложения по тел. +7 (812) 33-55555. Реклама

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

РОСТКИ НА ВЫЖЖЕННОЙ ЗЕМЛЕ

Конец февраля внес сумятицу в ряды как потребителей, так и бизнес-сообщества. Ежедневные новости о новых санкциях и уходе с рынка крупных международных компаний, да и общая международная нестабильность практически парализовали общество. На несколько дней бизнес-процессы замерли.

Впрочем, кризисы не длятся слишком долго: даже к непрекращающейся тряске человек рано или поздно привыкает и для него она становится обыденностью. Поэтому по прошествии двух недель после начала острой фазы кризиса (хочется верить, что острая фаза пришлась на 20-е числа февраля и острее уже ничего не будет) предприниматели начали оценивать размер ущерба. Он, разумеется, внушителен. Но определенные плюсы в этой ситуации местный бизнес извлечь сможет. Ведь уход международных игроков означает высвобождение занятых ими ниш.

Заявления крупных международных компаний о приостановке деятельности вряд ли будут иметь серьезные последствия. По крайней мере, в то, что из страны действительно уйдут такие гранды, как «Макдональдс» или «Кока-Кола», верится с трудом: три десятка лет завоевывать рынок, с трудом находить помещения под свои точки, скупать местных производителей, а потом в одночасье все перечеркнуть готов не каждый. Ведь позже все равно придется возвращаться и начинать все с нуля. Конечно, будут и компании, которые действительно уйдут. Однако на пустом месте и на выжженной земле все равно быстро вырастает что-то новое.

Сейчас сложилась ситуация, когда возможности населения оказались серьезно урезанными в части использования своих накоплений. Валютные операции ограничены, зарубежные инвестиции невозможны. Логично предположить, что в ближайшее время появятся новые инструменты, которые направят эти средства населения в новые проекты и технологии. До тех же пор в России остается самый традиционный инструмент инвестирования — недвижимость. Прошлогодних рекордов по сделкам, вероятно, ждать не приходится, но стремление сохранить свои сбережения, как и в прошлые кризисы, будет поддерживать спрос на жилую недвижимость.

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗИМНИЙ САД ПО ФЭНШУЙ

КРИЗИСНАЯ СИТУАЦИЯ, В КОТОРОЙ ОКАЗАЛАСЬ ЭКОНОМИКА СТРАНЫ, ВРЯД ЛИ ПОВЛИЯЕТ НА СТАНДАРТЫ ЖИЛЬЯ ПРЕМИУМ-КЛАССА, ЗАСТРОЙЩИКИ ПО-ПРЕЖНЕМУ БУДУТ БОРОТЬСЯ ЗА КЛИЕНТА, СТАРАЯСЬ ПОВЫСИТЬ КОМФОРТ ПРОЖИВАНИЯ. А ПОТОМУ В ПРОЕКТАХ ПО-ПРЕЖНЕМУ БУДУТ ПОЯВЛЯТЬСЯ ФИТНЕС-КЛУБЫ, ПЕРЕГОВОРНЫЕ КОМНАТЫ, ДЕТСКИЕ КЛУБЫ И ПРОЧИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИНФРАСТРУКТУРЫ. РОМАН РУСАКОВ

Аналитики «Фридом Финанс» говорят, что в последние два года наблюдается особенный ажиотаж на апартаменты с террасами, в которых потом обустраивают зимние сады или бассейны, а в течение последних пяти лет наблюдался рост спроса на жилые комплексы с кинотеатрами, фитнес-клубами, переговорными комнатами и детскими клубами. «В Петербурге таких предложений на рынке недвижимости немного, так как такие квартиры раскупают еще на стадии строительства»,— говорят в компании. На данный момент в свободном предложении рынка элитной недвижимости Санкт-Петербурга насчитывается около 100 тыс. кв. м (примерно 750 квартир). «Застройщики стараются не экономить на элитном сегменте и максимально насыщают его такого рода „фишками“, чтобы подчеркнуть статус приобретателя, что заметно увеличивает и стоимость конечного предложения. По разным данным, на это у застройщиков уходят дополнительные затраты в рамках 10–15% от общей стоимости проекта, соответственно, конечные цены для покупателя будут выше примерно на 5–15%»,— подсчитали в «Фридом Финанс».

ПОВЫСИТЬ ЛИКВИДНОСТЬ «Скорее такие „фишки“ делают жилье не дороже, а более комфортным, а значит, более ликвидным. Понятно, что если покупатель будет сравнивать проекты в одной локации, он выберет тот, который лучше продуман, в котором больше внимания уделено деталям»,— говорит Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

«Небольшие „фишки“, придуманные для удобства будущих жителей, поднимают стоимость жилья на 5–10%. Именно поэтому при разработке проекта необходимо особенно тщательно продумать их»,— считает генеральный директор Element Development Виталий Коробов.

Заместитель генерального директора по производственным вопросам объединения «Строительный трест» Андрей Паньков также полагает, что любые дополнительные опции делают жилье дороже. «В каждом конкретном проекте эта цифра будет разная. Как застройщик могу сказать, что удорожание квадратного метра на этапе строительства объекта недвижимости за счет включения в проект помещения для зимнего сада, бассейна или кинотеатра будет незначительной — до 10%, так как от застройщика потребуется лишь обеспечение дополнительных инженерных коммуникаций. После отделочных работ стоимость квадратного метра увеличится в зависимости от формата и наполнения объекта»,— делится он.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО НЕЛЬЗЯ СБРАСЫВАТЬ СО СЧЕТОВ КЛИЕНТОВ С ЭЗОТЕРИЧЕСКИМИ ЗАПРОСАМИ — НА «ХОРОШУЮ» АУРУ В ДОМЕ И «ПРАВИЛЬНЫЙ» ФЭНШУЙ. ТАКИХ КЛИЕНТОВ, СУДЯ ПО ОТЗЫВАМ СОТРУДНИКОВ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ, ОКОЛО 5%

«Для элитного жилья определяющей остается локация жилого комплекса, именно она и влияет на его стоимость. Можно насытить проект множеством дополнений, но если он не находится в элитной локации, это не поможет»,— уверен директор департамента недвижимости группы ЦДС Сергей Терентьев.

Господин Паньков говорит, что в элитных городских многоэтажных объектах больше востребованы такие индивидуальные дополнительные опции, как мини-сауны, закрытые или открытые террасы, помещения для занятий спортом, в прибрежных объектах к дополнительным опциям также можно отнести причал для швартовки индивидуального речного транспорта. «Спортивные залы, бассейны или кинотеатры, с моей точки зрения, востребованы либо в объектах индивидуального загородного строительства, либо в качестве коммерческой инфраструктуры в составе жилья премиум-класса»,— замечает он. → 16

15 → КЛИЕНТ КЛИЕНТУ РОЗНЬ Ольга Захарова, коммерческий директор холдинга AAG, говорит, что в 2021 году спросом у покупателей квартир в премиальном сегменте пользовались машино-места, оборудованные устройствами для зарядки электромобилей. «Очевидно, что за экологичным автотранспортом будущее, поэтому в новых проектах мы закладываем дополнительные мощности на обеспечение большего количества электрозарядок»,— рассуждает она.

Анастасия Осипова, директор по продукту холдинга AAG, добавляет: «Покупателям квартир в высоком ценовом сегменте, безусловно, хочется иметь больше. И эти требования очень сильно могут отличаться от клиента к клиенту. Задача девелопера, проектирующего объекты высокого класса,— заложить максимальное количество проектных решений, позволяющих клиенту „докрутить“ свою квартиру до требуемого уровня».

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», говорит, что рекреационные зоны и прочие «фишки» стали особенно актуальны в ковид, когда многие состоятельные клиенты переехали из своих офисов работать (преимущественно) из дома.

«Сейчас эта функция становится еще более важной, потому что встает вопрос: а куда они смогут поехать отдыхать? Кроме того, таких проектов, с рекреационными пространствами в составе комплекса, вряд ли будет становиться больше. Их просто никто не будет строить. Вложение в России больших денег на долгий срок — сегодня неактуальная стратегия»,— считает эксперт.

НЕ ТОЛЬКО ИНФРАСТРУКТУРА Генеральный директор ГК «Евростройр» Оксана Кравцова согласна с мнением, что действительно оригинальных проектов с необычной инфраструктурой в городе мало. «Что-то действительно нестандартное и необычное в рамках внутренней инфраструктуры дома, как правило, есть только в сегменте de luxe. Это клубные дома и комплексы с небольшим количеством квартир. Соответственно, такое жилье самое дорогое на рынке, но, конечно, не только за счет наличия необычных объектов инфраструктуры. К тому же все эти дополнительные опции являются частью мест общего пользования и обслуживаются за счет жильцов, увеличивая суммы коммунальных платежей. В других сегментах, кроме элитного и премиального, это не будет востребовано хотя бы по этой причине»,— поясняет она.

Госпожа Кравцова считает, что в проектах бизнес- и комфорт-класса необычные объекты инфраструктуры являются самоокупаемыми, они расположены во встроенных коммерческих помещениях и открыты для внешних клиентов, а не созданы только для жильцов дома. «В сегменте de luxe реально востребованными являются спортзалы, бассейны, спа и аква-зоны, клубные гостиные различной тематики (где могут проводиться семейные мероприятия и закрытые деловые встречи жильцов), организация питания на территории дома. Это те функции, которые объективно нужны жильцам. Пространства зимних садов интересны в меньшей степени, поскольку не имеют как такового нужного функционала, а предпочтение всегда будет отдаваться качественному благоустройству на свежем воздухе»,— считает эксперт.

Мария Дуганова, директор по продажам и управлению недвижимостью компании «Бронка Девелопмент», подчеркивает, что клиенты с каждым годом становятся все более требовательными. И это относится не только к жилью высокого ценового сегмента, но и касается классов «комфорт» и «комфорт плюс».

«Если говорить о жилье класса de luxe, то клиенты, безусловно, хотят видеть внутри дома клубную инфраструктуру. К ней можно отнести лобби с переговорной комнатой, библиотеку, детскую комнату. При этом только 30% клиентов хотели бы видеть и готовы нести дополнительные издержки в виде коммунальных платежей за спортивную инфраструктуру внутри комплекса: бассейн, фитнес-центр. При этом такие предложения также единичны на рынке, среди них Hovard Palace, „Императорский яхт-клубъ“»,— говорит она.

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева добавляет: «Никогда неизвестно точно, какой из факторов, которые предлагает застройщик, станет определяющим. Причина — в разнородности потенциальных покупателей элитного жилья. Еще пять-шесть лет назад разница не так сильно бросалась в глаза. Это владельцы бизнеса, топ-менеджеры в крупных компаниях, представители богемы. Сейчас к этим категориям добавились другие группы людей „с деньгами“: блогеры-инфлюенсеры, представители IT-сферы».

Для первых важно подчеркнуть статусность жилья. Кроме того, они стремятся сэкономить время, поэтому ожидают баню, сауну, хаммам, бассейн, фитнес-зал и ресторан в минуте ходьбы от собственной двери, считает госпожа Косарева. А для новых обитателей богатых квартир более важен комфорт, поскольку именно дома они проводят большую часть времени. Они и работают, и живут в одном и том же пространстве, и на первый план выходят функциональность и технологичность.

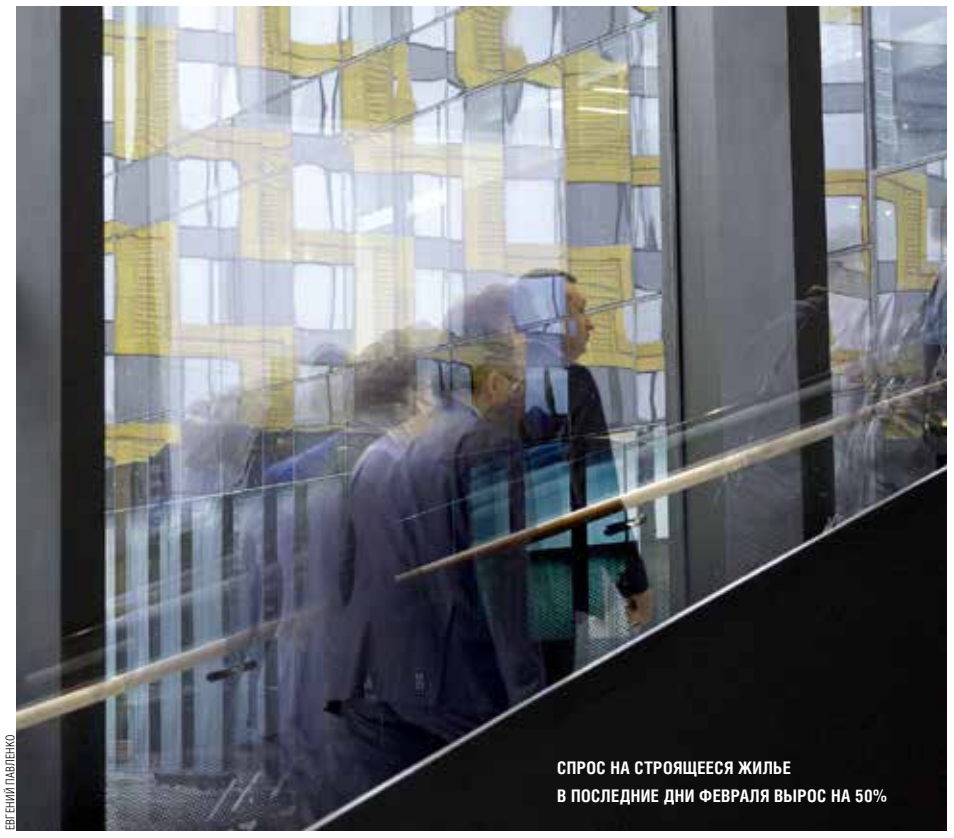
«Общая тенденция — выход из зоны квартиры и ориентация на окружение. Из-за пандемии и соответствующих ограничений мы все познали „радости“ удаленки. Начали пользоваться спросом лаундж-зоны, где можно организовать встречу с бизнес-партнером или заказчиком. Как вариант — коворкинг-зоны»,— отмечает госпожа Косарева.

Элитному комплексу должна соответствовать и инфраструктура: медицинские клиники, сильные школы или гимназии, место для прогулок, которое поддерживается в ухоженном состоянии.

«В последнее время — в связи с развитием ESG — возник запрос на экологичные материалы, энергосберегающие технологии не из-за заниженной коммунальной платы, разумеется, а из-за осознанного отношения. Это, пожалуй, самый сильный тренд. Вместе с тем нельзя сбрасывать со счетов клиентов с эзотерическими запросами — на „хорошую“ ауру в доме и „правильный“ фэншуй. Таких клиентов, судя по отзывам сотрудников агентств недвижимости, около 5%»,— приводит данные эксперт. ■

РОСТ СТАВКИ ВЫЗВАЛ АЖИОТАЖ

ПОСЛЕ ПОВЫШЕНИЯ СТАВКИ ЦБ ДО 20% 28 ФЕВРАЛЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БЫЛ ЗАФИКСИРОВАН РЕЗКИЙ РОСТ СПРОСА: ЗА ДЕНЬ КОЛИЧЕСТВО ПРОСМОТРОВ ОБЪЯВЛЕНИЙ УВЕЛИЧИЛОСЬ В 1,5–2 РАЗА. СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ ДОСТИГЛИ ЗАГРАДИТЕЛЬНО ВЫСОКИХ ЗНАЧЕНИЙ, ПОЭТОМУ ВЧЕРАШНИЙ ВСПЛЕСК СПРОСА — ЭТО ИЛИ ПОКУПАТЕЛИ С «ЖИВЫМИ» ДЕНЬГАМИ ИЛИ ТЕ, КТО ПОЛУЧИЛ ОДОБРЕНИЕ КРЕДИТА ДО ДВАДЦАТЫХ ЧИСЕЛ ФЕВРАЛЯ. ДЕНИС КОЖИН



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СПРОС НА СТРОЯЩЕЕСЯ ЖИЛЬЕ В ПОСЛЕДНИЕ ДНИ ФЕВРАЛЯ ВЫРОС НА 50%

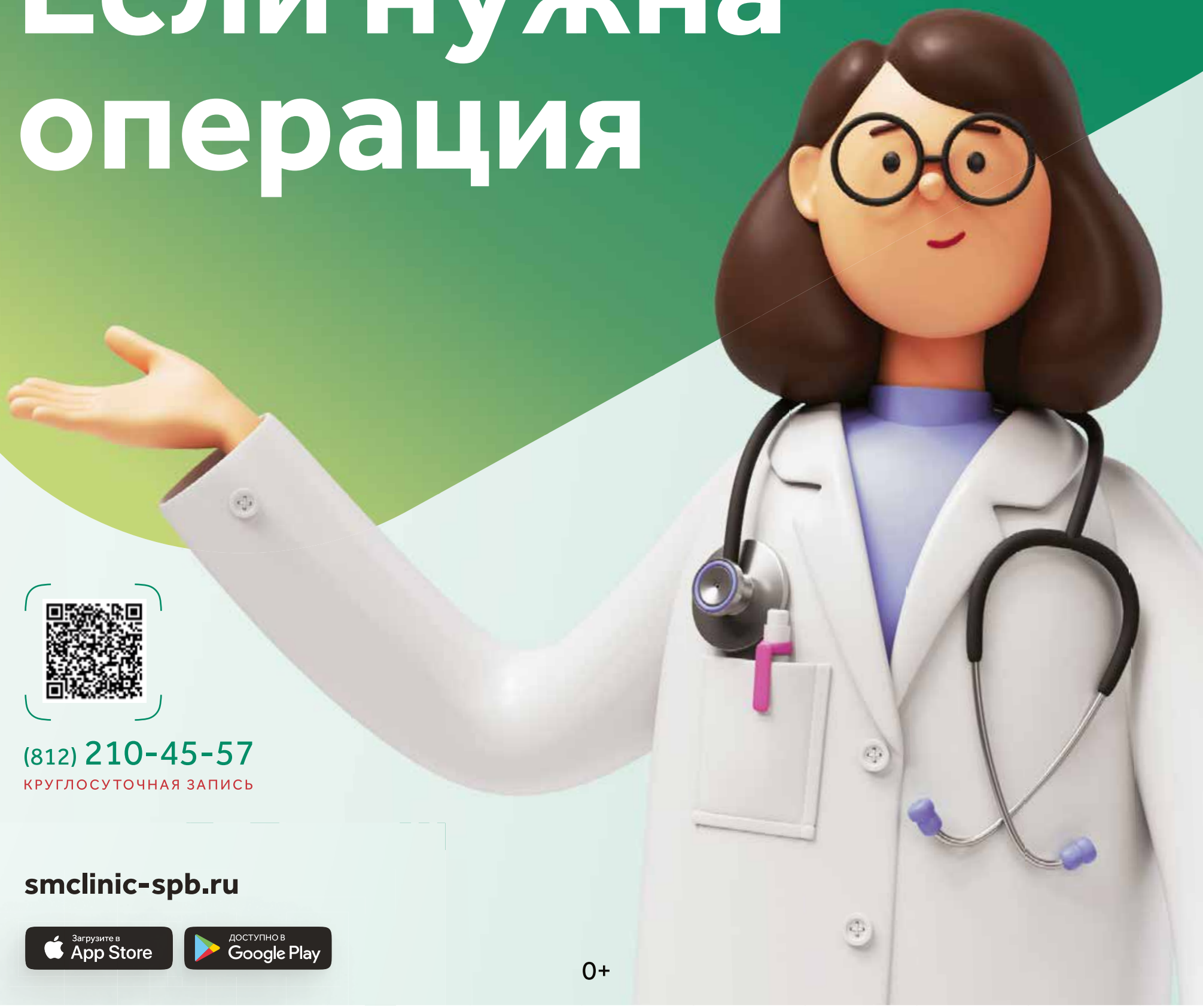
Такие данные приводит «Циан». Средние цены (во всяком случае, заявленные в базе) тоже ускорили рост: в столицах они выросли до 1,5% в недельном выражении. По данным «Циан.Новостройки», спрос на строящееся жилье 28 февраля вырос на 50%.

Виктория Ковтун, руководитель подразделения «Циан.Новостройки», говорит: «Мы видим ажиотажный спрос, связанный с последними политическими и экономическими событиям. В данный момент выделяем две причины для повышенного спроса: многие потенциальные покупатели стремятся купить и выбрать объект по ранее предодобренной ипотеке по меньшей ставке, а также успеть оформить ипотеку в тех банках, которые еще не успели изменить ипотечные программы. Часть же людей ищет тихую гавань для денег, которые массово снимались с конца прошлой недели с банковских счетов. А недвижимость всегда считалась надежным средством для сохранения капитала. Сейчас особенно востребованы высоколиквидные объекты: студии и однокомнатные квартиры».

Алексей Попов, руководитель «Циан. Аналитики», добавляет: «На первичке в ближайшее время вероятен рост средних цен. Он связан с попытками застройщиков заработать на ажиотажном спросе в дни неопределенности, с удорожанием строительных материалов из-за логистических проблем, с тем, что в первую очередь будут разбирать лоты с менее высокими ценами. На вторичке многие продавцы сейчас находятся в растерянности, там цены почти не меняются». ■

СМ-Клиника

Если нужна операция



(812) 210-45-57
КРУГЛОСУТОЧНАЯ ЗАПИСЬ

smclinic-spb.ru

Загрузите в App Store
ДОСТУПНО В Google Play

0+

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Реклама

ЦЕНЫ ПРОДОЛЖАТ ДВИЖЕНИЕ ВВЕРХ

СЕГОДНЯ ДАВАТЬ ПРОГНОЗЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ТОГО, КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РЫНОК ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, БЕРУТСЯ ДАЛЕКО НЕ ВСЯКИЕ ЭКСПЕРТЫ. БОЛЬШИНСТВО ПРЕДЛАГАЕТ ПОДОЖДАТЬ НЕСКОЛЬКО НЕДЕЛЬ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ВСЕ ПРИЗНАЮТ, ЧТО ОЖИДАТЬ ПАДЕНИЯ СПРОСА НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ НЕ СТОИТ: ТОВАР ЭТОТ В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ ШТУЧНЫЙ И ПОКУПАТЕЛИ НА НЕГО ВСЕГДА НАЙДУТСЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

В начале этого года консалтинговая компания Knight Frank прогнозировала, что в 2022 году ожидается рост цен на элитное жилье в Москве на 7% и в Санкт-Петербурге на 6,5%. Однако этот анализ был сделан до того, как на рынок повлияли геополитические факторы. Аналитики «Фридом Финанс» считают, что в текущих экономических условиях рост цен может превзойти эти прогнозы, так как инфляция по стране сейчас опережает целевые уровни в разы. «Строительные материалы дорожают даже быстрее, чем другие товары и услуги, а для элитного жилья многие материалы и вовсе завозят из-за границы. В январе 2022 года цены на элитное жилье выросли на 0,6%, но далее мы ожидаем ускорение этих темпов, так как ситуация в экономике стремительно меняется. Мы считаем, что на данный момент невозможно точно спрогнозировать цены, но по итогам года ожидаем их роста примерно на 10–15%»,— говорят в «Фридом Финанс».

Ольга Захарова, коммерческий директор холдинга AAG, согласна с таким мнением: «В 2021 году цена сделок в премиальном сегменте в сравнении с 2020 годом, по данным AAG, выросла в среднем на 28%. На фоне масштабных санкций премиальная недвижимость сохранит ликвидность, однако застройщики могут отложить выход новых проектов на фоне экономической неопределенности».

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», говорит: «Все приостанавливается и замораживается. Через две недели пыль осядет и будет немного понятнее, в какой реальности мы оказались. Полагаю, что значительная часть выведенных со счетов денег пойдет на депозиты. Но есть клиенты, которые не вполне доверяют банкам. В текущей ситуации — особенно. В любом случае люди будут покупать и будут продавать жилье, и недвижимость в любом случае останется надежным инструментом для сохранения средств. Не для зарабатывания — для сохранения. Сейчас выгода — совершенно не первый и даже не второй вопрос. Главное — сохранить, не потерять». Он обращает внимание, что после последнего объявления о повышении ключевой ставки звонков клиентов стало больше, чем в предыдущие дни. «Но речь не о заявках, а именно о звонках»,— замечает при этом эксперт.

Тем не менее господин Войчинский сохраняет оптимизм. «Я не думаю, что все упадет. Пока все застройщики подняли цены. Вторичка будет ориентироваться на них. По вторичному рынку увеличилась доля приостановок — не отказов, а именно приостановок. Из-за продавцов. Они тоже не понимают, что происходит и что им делать с полученными по сделке деньгами. С возможным понижением ключевой ставки — потому что сегодняшний уровень не дает дышать экономике,— вернется интерес к нашему сегменту»,— считает он.

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева обращает внимание на то, что элитное жилье не так часто покупают в ипотеку, как эконом-класс или комфорт-класс, поэтому изменение ключевой и ипотечных ставок не сильно скажется на спросе, полагает она.

«Если строительство дома подходит к концу и остаются небольшие работы перед вводом в эксплуатацию, то надбавка может быть и в пределах прогнозируемого, поскольку большая часть строительных и отделочных материалов уже закуплена. Но если проекту еще далеко до сдачи, у девелоперов могут возникнуть проблемы с реализацией, поскольку строительство может либо затянуться, либо стать значительно дороже, на 7–20% в расчете на квадратный метр»,— говорит госпожа Косарева.

Она уверена, что, скорее всего, девелоперам придется искать аналоги материалов на отечественном или дружественных нашей стране рынках, если европейские поставщики (а именно они ассоциируются с высоким качеством) откажутся сотрудничать с российскими застройщиками. «Такого сценария исключать нельзя»,— предупреждает эксперт.

Петр Войчинский не исключает и роста спроса на загородную элитную недвижимость. «В элитном загородном сегменте весь предыдущий год шел рост — и по ценам, и по количеству сделок. По данным аналитиков, продаж было за год на 17% больше, чем в 2020-м, цена лота на 30% выше, чем год назад. Что будет теперь — неизвестно; возможно, часть граждан, вынужденных из-за санкций осесть на родине, предпочтет загородный вариант. Это создаст дополнительный спрос, а новое предложение ограничено. Конструктив (дерево или кирпич) здесь вообще не важен, этот фактор уходит на второй-третий план. Важнее расстояние, доступность, безопасность, ближайшее окружение»,— отмечает он.

А вот мнения экспертов о доле инвестиционных сделок на рынке премиальной недвижимость разделились. Господин Войчинский полагает, что сейчас их вообще нет. «Все наблюдают. Как говорит экономист Андрей Мовчан, „ловить голыми руками падающие ножи никому не советую“»,— напоминает эксперт

Иного мнения придерживается Анастасия Иващенко, директор по продажам Hansa Group. «По нашей оценке, доля инвестиционных сделок в сегменте недвижимости высокой ценовой категории составляет 10–15%. С учетом текущей макроэкономической и политической ситуаций можно ожидать увеличения показателей до 20%. На фоне общей нестабильности недвижимость остается надежным активом. Сегодня основная цель инвесторов — не столько получить прибыль, сколько сохранить накопления без финансовых потерь. И с этого ракурса жилье высокой ценовой категории выгодно: во время кризиса оно меньше потеряет в цене, но быстрее пойдет в рост по мере стабилизации рынка. Выбор инвестора становится более осознанным, работает стратегия сохранения личных активов, инвестиции в будущее. Если говорить о портрете инвесторов, то в последние годы они существенно поменялся. Сегодня большинство клиентов, особенно в высоком ценовом сегменте, далеки от схемы „купить малогабаритное жилье и потом «сдавать или перепродавать его“. В качестве инвестиций все чаще приобретаются семейные квартиры. В Петербург ежегодно приезжает много специалистов из регионов, включая Москву, которые привозят с собой семьи»,— рассказала госпожа Иващенко.

Совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова сообщила: «В целом по рынку доля инвесторов в элитных проектах доходит до 50%, для большинства это не первое и не единственное жилье. Покупка совершается часто на будущее, детям, родным, а не для собственного проживания сразу после получения ключей. Часто элитные дома по нескольку лет стоят не полностью заселенные, и это нормально». ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ НЕ ТАК ЧАСТО ПОКУПАЮТ В ИПОТЕКУ, КАК ЭКОНОМ-КЛАСС ИЛИ КОМФОРТ-КЛАСС, ПОЭТОМУ ИЗМЕНЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ И ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК НЕ СИЛЬНО СКАЖЕТСЯ НА СПРОСЕ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА ДОЛЯ МОСКОВСКОГО РАЙОНА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ВВОДИМОГО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВИЛА 19%

ПРЕМИАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВ

В МИНУВШЕМ ГОДУ МОСКОВСКИЙ РАЙОН ПЕТЕРБУРГА ВОШЕЛ В ТРОЙКУ ЛИДЕРОВ ПО ВВОДУ ЖИЛЬЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, ПРЕДЛОЖЕНИЮ И НОВОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ. ПРИ ЭТОМ ВСЕ ЧАЩЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ РЕАЛИЗУЮТ В НЕМ ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ ПОЗИЦИОНИРУЮТСЯ ЛИБО КАК ЭЛИТНЫЕ, ЛИБО КАК БИЗНЕС-КЛАСС. ОБЕСПЕЧИТЬ ВЫСОКИЕ ПОЗИЦИИ ЛОКАЦИИ ПОМОГАЕТ АКТИВНЫЙ РЕДЕВЕЛОПМЕНТ БЫВШИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ. НАТАЛЬЯ КАРАВАЙНИКОВА

По данным комитета по строительству Санкт-Петербурга, в 2021 году в городе введено в эксплуатацию почти 3,5 млн кв. м жилья. Лидером стал Приморский район, где введено 114 домов на 15 965 квартир общей площадью 732 тыс. кв. м. Московский район оказался следующим: здесь было сдано чуть более 613 тыс. кв. м жилья, или 52 дома на 13 834 квартиры. На третьем месте — Выборгский район.

«По итогам 2021 года доля Московского района от общего объема вводимого в эксплуатацию жилья составила 19%. При этом по объему предложения он занимает 9% (256 тыс. кв. м) рынка. Лидером в этой категории также стал Приморский район: его доля составила 19%»,— говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

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 142–611 тыс. рублей, средняя — 255,7 тыс. рублей.

Московский район неоднороден и имеет в своих границах разные локации по степени привлекательности и качеству строящегося жилья. «Так, например, территории, приближенные к центру города и вдоль Московского проспекта, исторически являются престижными и дорогими, здесь строится и реализуется жилье высокого класса. В то же время застройка вдоль Пулковского и Московского шоссе относится к жилью массового спроса, где преобладают масштабные проекты с высокой плотностью населения»,— поясняет Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

По словам эксперта, сейчас строительство ведется на окраинах района либо связано с редевелопментом бывших производственных территорий, по объемам которого Московский район уже несколько лет удерживает пальму первенства. Среди наиболее крупных проектов можно выделить «Дефанс» («Лидер Групп»), «Зеленый квартал на Пулковских высотах» (Setl City), «Квартал Che» и «Московские ворота II» (группа «Эталон»), «е.волюция» (e.Development), «ID Парк Победы» («Евроинвест Девелопмент»).

«Наиболее активно сейчас застраиваются территории вдоль Московского проспекта, а также на территории между Пулковским и Волхонским шоссе. Здесь сосредоточено 80% предложения Московского района»,— отмечает госпожа Трошева.

По словам Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости Colliers, значительную часть нового предложения аккумулирует округ «Звездное» — во многом благодаря редевелопменту территории бывшего завода «Самсон». «Здесь на территории 60 га за последние пять лет уже построено и строится более 1,3 млн жилья. Крупнейшими проектами являются „Триумф Парк“, „Звезды столиц“, 4YOU, „Светлый мир «Жизнь»“. Также рядом располагаются оставшиеся корпуса бывших промзон и склады, что дает потенциал для дальнейшего развития кварталов. Цена, разумеется, уступает новостройкам в северной части Московского района: средний показатель по локации — 195 тыс. рублей за квадратный метр. При этом покупатель получает квартиру в престижном Московском районе, который богат парками, инфраструктурой, а также является одним из деловых направлений города»,— указывает эксперт.

По словам Катерины Соболевой, вице-президента Becar Asset Management, Московский район Петербурга отличается хорошо сложенной инфраструктурой и достаточно неплохой транспортной составляющей.

«Московский район имеет развитую инфраструктуру, в состав которой входят крупные торговые комплексы, магазины сетевых операторов, спортивные комплексы, объекты здравоохранения, детские учебные заведения. Отдельного внимания заслуживает Московский парк Победы, излюбленное место для прогулок и отдыха жителей района. В то же время во вновь формируемых или недавно сформированных жилых локациях наблюдается нехватка мест в детских дошкольных учреждениях и школах, ограничено число объектов здравоохранения, а также существуют серьезные нагрузки от возросшего транспортного потока на основные районные магистрали»,— добавляет Светлана Московченко.

При этом в целом, по словам экспертов, в Московском районе, как в принципе и в городе, осталось крайне мало локаций для дальнейшего возведения крупных жилых комплексов, а не точечных проектов застройки. «Например, проектный потенциал в локации возле станции метро „Звездная“ практически исчерпан. Основное развитие в Московском районе стоит ожидать на территориях около Пулковского и Волхонского шоссе, а также Предпортовой и Кубинской улиц»,— отмечает госпожа Трошева.

При этом, по мнению госпожи Московченко, потенциал развития жилой застройки в Московском районе заключается в освоении бывших промышленных территорий, которые расположены в привлекательных для жилищного девелопмента локациях, рядом со станциями метрополитена и обеспечены удобными подъездами. Например, участки в районе станций метро «Московские ворота» и «Электросила». ■

ЗАРОЖДАЮЩИЙСЯ ВИД

ОБИЛИЕ ПРЕМИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ НА ТЕРРИТОРИЯХ ПРОМЗОН УВЕЛИЧИВАЕТ ДОЛЮ ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ В СТИЛЕ ЛОФТ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Эксперты говорят, что лофт-культура в Петербурге пока находится в зачаточном состоянии, а проектов по-прежнему мало. Тем не менее спрос на такой вид квартир растет с каждым годом. И если девелоперу удается изменить функциональное назначение реконструируемого промышленного здания на жилое, то стоимость жилья в квартире в стиле лофт может оказаться почти на треть выше, чем у аналогичного, но традиционного элитного жилья.

Лофт-проекты в Петербурге пока присутствуют лишь точечно и появляются в составе крупных проектов редевелопмента. Популярность проектов в стиле лофт пришлась на бум редевелопмента, когда в центре города практически не осталось свободных участков под новое строительство, при этом в центральных локациях и в так называемом «сером поясе» располагалось достаточное количество площадок бывших фабрик, заводов. Промышленное прошлое локаций и соседство с индустриальной архитектурой диктовало формирование особенного облика у нового строительства. «Яркими примерами в городе стали проекты „Четыре горизонта“ (RBI) на Свердловской набережной, апарт-отели Docklands на набережной Макарова В.О. и „Loft на Среднем“ в исторической части В.О., „Мануфактура Джеймс Бек“ („Балтийская коммерция“) на Петроградской набережной, Neva Haus (ЛСР) на Петровском острове»,— перечисляет Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОДНИМ ИЗ ПРИМЕРОВ ЖИЛЬЯ В СТИЛЕ ЛОФТ ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ ПРОЕКТ «ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА» НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ, УКАЗЫВАЯ ПРИ ЭТОМ, ЧТО ЭТО ОБЪЕКТ, ПОСТРОЕННЫЙ С НУЛЯ, А НЕ РЕКОНСТРУИРОВАННЫЙ

При этом она считает, что настоящая лофт-культура (когда бывшее промышленное здание получает жилую функцию) только начинает свое развитие и в России. В первую очередь клиентов привлекают многометровые потолки, панорамные окна-витрины, свободные планировки без перегородок, которые зачастую используют в качестве творческого пространства, кирпичные необработанные стены. «Если мы говорим про классические лофты — реконструкцию бывших промышленных корпусов, то они преимущественно носят юридический статус коммерческой недвижимости (являются апартаментами), из-за чего у них более высокие по сравнению с жильем коммунальные платежи и налоговое обременение, а также отсутствует возможность постоянной регистрации. Именно из-за этих особенностей в сравнении с квартирой в аналогичной локации с подобными характеристиками, стоимость квадратного метра может быть ниже на 7–10%. Однако, если девелоперу удается реконструировать объект, изменив назначение площадки под жилое, то стоимость подобного проекта может быть выше аналогичного проекта в локации на 20–30%»,— отмечает госпожа Конвей.

В 2021 году на рынке Санкт-Петербурга появился первый жилой аутентичный лофт-проект Landrin Loft, представляющий собой реставрацию исторического здания кондитерской фабрики «Азарт». Продажи еще одного проекта анонсированы на 2022 год: в рамках создания жилого комплекса холдинг AAG приспособит цеха фабрики «Красное знамя» под двухуровневые лофты, рассказала госпожа Конвей.

«Жилые лофты — новый формат для петербургского рынка. В ближайшее время популярность жилых лофт-проектов в Петербурге может значительно вырасти на фоне дефицита свободных земельных участков для строительства в центре и большого количества бывших фабрик, заводов, административных зданий, которые обладают интересной архитектурой»,— уверена она.

Никита Пальянов, директор по маркетингу ГК «Абсолют Строй Сервис», говорит, что в Москве примеров лофт-жилья больше, это обусловлено меньшим количеством ограничений в отношении исторических зданий: у девелоперов есть возможность свободно обращаться со зданиями, перекраивать всю «начинку», проектировать квартирографию с максимально мелкой нарезкой помещений и хорошо окупать проект. ■

«СИТИХАУС» КАК АЛЬТЕРНАТИВА

СЕРЬЕЗНЫЕ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ И ОТСУТСТВИЕ В ПЕТЕРБУРГЕ ВЫСОТОК В ЦЕНТРЕ ПРИВЕЛИ К ТОМУ, ЧТО ТАКОЙ ФОРМАТ, КАК ПЕНТХАУСЫ, В ГОРОДЕ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ПРЕДСТАВЛЕН. МАКСИМ КАВЕРИН

Однако многие девелоперы стараются предлагать альтернативу — так называемые «ситихаусы», которые также имеют панорамный вид, отдельный вход и прочие атрибуты «дома в доме».

Тамара Попова, руководитель отдела развития продуктов группы RBI, говорит: «Термин „пентхаус“ на нашем рынке не всегда используют корректно. Так могут называть „панорамные“ квартиры на последнем этаже или двухуровневые квартиры на верхних этажах, даже если у них есть примыкающие к ним соседние квартиры. Настоящий пентхаус — это квартира, у которой сверху и сбоку соседи отсутствуют, фактически отдельный „дом“ на крыше». Немаловажным в настоящем пентхаусе является и то, что у него имеются отдельные вход и лифт.

В Петербурге таких предложений немного, в объектах последних лет пентхаусы встречаются значительно реже, чем лет пятнадцать назад, на стадии развивающегося рынка. «Сегодня девелоперы стараются закладывать решения, соответствующие более массовому портрету покупателя. Часто рассчитывают и на то, что при желании клиент может в дальнейшем объединить два-три рядом расположенных помещения»,— отмечает госпожа Попова.

По ее словам, в практике RBI примеры пентхаусов есть. «Например, в жилом комплексе Futurist: клиент покупает две-три квартиры на этаже, таким образом, он оказывается фактически владельцем последнего этажа с выходом на кровлю. Современные технологии позволяют сделать для таких квартир собственную систему управления доступом (например, кардридер в лифте). В проекте „Крестовский IV“ у нас предусмотрены отдельные жилые единицы с автономным входом с улицы, так называемые ситихаусы — в этом случае у их владельцев есть соседи „сбоку“, но нет соседей сверху, что также дает ощущение автономности»,— рассказала она.

Алина Базаева, старший аналитик Colliers, говорит, что обычно под пентхаусом покупатель подразумевает любые премиальные квартиры, расположенные на последних этажах, особенно если они обладают большой площадью, панорамным обзором, высокими потолками, увеличенным или панорамным остеклением и террасой. «Но это не совсем так. Пентхаус действительно имеет все эти преимущества, но исторически представляет собой что-то вроде индивидуального дома в общем доме. Часто он может быть в несколько уровней и иметь свой лифт. В Петербурге квартиры и апартаменты данного формата можно встретить в премиальных проектах: „Привилегия“, White House, Riverside, „Омега-Хаус“, Esper Club»,— перечисляет она.

Госпожа Базаева отмечает, что во многих предложениях по покупке пентхауса предусмотрено место для установки камина. «В некоторых лотах есть собственный выход из лифта, отдельный вход для персонала: „Тверская 6“, „Леонтьевский мыс“»,— приводит она примеры.

По мнению экспертов, конкурентами пентхаусов можно назвать модные сейчас ситихаусы, которые обычно имеют отдельный вход, высокие потолки, несколько уровней, собственный спуск в паркинг, собственную террасу или палисадник. «Очень часто такие лоты также могут быть оборудованы местом для камина, местом для обустройства спа-зоны. Такие лоты на данный момент представлены в Петербурге в проектах „Маленькая Франция“ и „Крестовский IV“»,— рассказала госпожа Базаева.

Совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова отмечает, что стоимость элитных пентхаусов в Петербурге варьируется от 700 тыс. до 1,5 млн рублей за квадратный метр. «В рамках одного жилого комплекса продается не более 1–2 таких лотов, конечно, если они не недооценены. Как правило, в составе элитного проекта бывает не более 3–7 пентхаусов»,— сообщила она

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева говорит, что на различных сайтах объявлений такого типа недвижимости не более нескольких десятков. На «Циане», например, 28 предложений на конец февраля. «Кроме того, можно предположить, что часть предложений доступна только в специализированных агентствах и до сайтов с объявлениями не доходит»,— заключает она. ■

ЗОНА ЛЕТНЕГО ОТДЫХА

В ПЕТЕРБУРГЕ РАСТЕТ СПРОС НА ЖИЛЬЕ С ТЕРРАСАМИ — ОН ВОЗНИК С НАЧАЛОМ ПАНДЕМИИ И ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИТИЕ. ОДНАКО, КАК ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, БОЛЬШАЯ ТЕРРАСА МОЖЕТ ДОБАВИТЬ ДО 20% К СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ. РОМАН РУСАКОВ

Аналитики «Фридом Финанс» подсчитали, что на данный момент в Санкт-Петербурге введено в эксплуатацию 23 жилых комплекса, в которых продаются квартиры с террасами.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group), подсчитала, что террасы встречаются примерно в 25% ЖК, преимущественно высокого класса, реже — в масс-маркете.

Чаще всего на террасах обустраивают зимние сады или размещают мангалы и садовую мебель, большой популярностью стали пользоваться бассейны на террасах и ванные комнаты. Площадь террас начинается примерно с 5 кв. м и доходит до 50 кв. м (на таких террасах и делают бассейны, обычно они закрытого типа). «На сегодняшний день в Санкт-Петербурге продаются квартиры в ЖК „Небо“, в которых площадь террас доходит до нескольких десятков „квадратов“, а высота потолков — 3,75 м. Наличие террасы заметно увеличивает стоимость недвижимости, так как увеличиваются затраты на строительство. По словам представителя одного из застройщиков Петербурга, квартиры с террасами могут добавлять к стоимости от 20 до 40% в зависимости от остальных характеристик и используемых материалах при их строительстве»,— сообщили в «Фридом Финанс».

«Квартиры с террасами стоят дороже в среднем на 5–10%, но в некоторых случаях и до 20% (эксклюзивное предложение)»,— добавляет госпожа Трошева.

Генеральный директор ГК «Евростроой» Оксана Кравцова отмечает, что, как правило, терраса — это пространство глубиной не менее двух метров и площадью не менее 10 кв. м, но иногда площадь может доходить и до 100–150 кв. м.

При этом эксперты говорят, что за последние десять лет террасы превратились из уникальной опции в достаточно обыденный элемент премиального жилья. Сегодня квартиры с террасами предлагаются даже в проектах комфорт-класса, а в более высоких сегментах личное пространство за пределами квартиры стало «правилом хорошего тона», считает Ольга Захарова, коммерческий директор холдинга AAG.

Мария Дуганова, директор по продажам и управлению недвижимостью компании «Бронка Девелопмент», согласна с таким мнением: «Если три-пять лет назад терраса в квартире воспринималась как некий ненужный элемент, то сегодня такие квартиры достаточно популярны. В первую очередь интерес покупателей обусловлен развитием технологий, позволяющих сделать использование террасы круглогодичным. К ним относятся различные форматы ролл-систем, навесов, специального остекления».

Чаще всего на террасах оборудуют зимние сады, зоны барбекю и отдыха, детский уголок, а иногда и полноценные рабочие кабинеты. Что касается стоимости, то определяющим фактором здесь остается вид. В среднем стоимость «квадрата» таких квартир на 10–30% дороже.

«Спрос на квартиры с террасами увеличился на волне пандемии: те, кто не мог или не хотел обзаводиться загородным жильем, стали обращать внимание на квартиры с пространством на улице»,— напоминает генеральный директор Element Development Виталий Коробов.

«Объем такого предложения не вырос значительно. Часто это последние этажи, поэтому обеспечен выход на крышу. Но подобные эксплуатируемые пространства — сложны и дороги в проектировании и обслуживании»,— замечает директор департамента недвижимости группы ЦДС Сергей Терентьев.

Директор по продажам объединения «Строительный трест» Сергей Степанов полагает, что квартиры с террасами оправданны в просторных квартирах комфорт-класса и выше. Он рассказал, что «Строительный трест» предлагает квартиры с террасами, площадь которых доходит до 20% от площади квартиры. Как правило, они расположены либо на первых этажах, либо на последних. «Такие варианты квартир пользуются спросом, их приобретают одними из первых»,— указывает он.

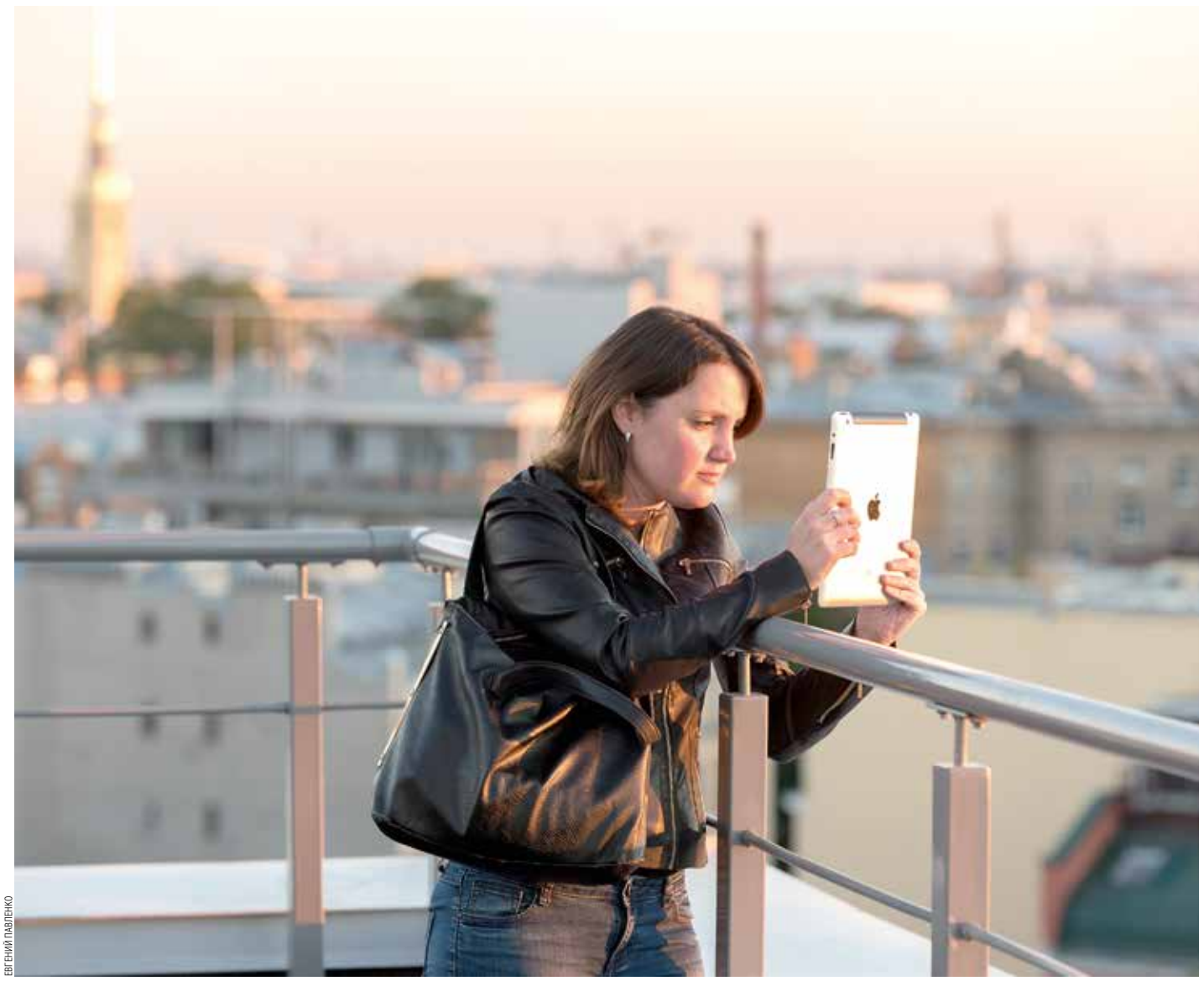
«Дополнительное пространство позволяет значительно расширить функционал квартиры и выйти за пределы четырех стен. Как правило, на нижних террасах жильцы обустраивают палисадники, обеденные или детские игровые зоны, на верхних — зоны отдыха, площадку для занятий йогой или летний сад»,— делится господин Степанов.

Михаил Гущин, заместитель вице-президента группы RBI, подтверждает: террасы — одна из самых популярных дополнительных опций, которые сегодня предлагаются покупателям в элитном сегменте и комфорт-классе. «Это элемент роскоши, возможность создать неповторимый интерьер»,— считает он.

Такой продукт всегда пользуется спросом, наибольший интерес вызывают квартиры с видовыми террасами. Госпожа Захарова рассказала, что в одном из проектов AAG стоимость квартир с террасами, обращенными к Неве, выше аналогичных вариантов на нижних этажах на 30–35%. В AAG говорят, что клиенты предпочитают квартиры с террасами на верхних этажах, но также есть и спрос на квартиры с террасами на уровне земли, выходящими в закрытый двор. «Пандемия наложила свой отпечаток, и теперь клиентам, которые не готовы жить за городом, недостаточно ограниченного пространства квартиры, а хочется иметь возможность быть на свежем воздухе, но в обособленном, своем собственном пространстве условного дворика»,— поясняют эксперты AAG.

«В Петербурге террасы, как правило, открытые, в нашем климате они используются для отдыха как летние площадки. Но, конечно, красивым видом с террасы можно наслаждаться и зимой. Остекленные террасы встречаются редко, да и градостроительное законодательство ограничивает эту возможность»,— отмечает господин Гущин.

«На террасах, в зависимости от площади, могут размещаться летние столовые с навесами, шезлонги, площадки для спорта, клумбы и кадки с туями, барбекю, детские бассейны, смотровые площадки и зоны для вечеринок. В зимний период в Санкт-Петербурге, конечно, террасы используются минимально»,— признает госпожа Кравцова. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ТЕРРАСА — ЭТО ПРОСТРАНСТВО ГЛУБИНОЙ НЕ МЕНЕЕ ДВУХ МЕТРОВ И ПЛОЩАДЬЮ НЕ МЕНЕЕ 10 КВ. М, НО ИНОГДА ПЛОЩАДЬ МОЖЕТ ДОХОДИТЬ И ДО 100–150 КВ. М

АПАРТЫ ЗАКЛАДЫВАЮТ РИСКИ

В МИНУВШЕМ ГОДУ ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО СПРОСА С РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СМЕСТИЛАСЬ В СЕГМЕНТ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ. СПАД ИНТЕРЕСА К ЖИЛЬЮ КАК ИНВЕСТИЦИОННОМУ ИНСТРУМЕНТУ БЫЛ ОБУСЛОВЛЕН СТРЕМИТЕЛЬНЫМ РОСТОМ ЕГО СТОИМОСТИ ПРИ ПОЧТИ НЕИЗМЕННЫХ СТАВКАХ АРЕНДЫ. ДОХОДНОСТЬ АПАРТАМЕНТОВ, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, ОКАЗАЛАСЬ ПОЧТИ ВДВОЕ ВЫШЕ. ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ, ЧТО ТАКАЯ ТЕНДЕНЦИЯ СОХРАНИТСЯ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ, ХОТЯ В ТЕКУЩЕЙ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ (УК) ПРИ РАСЧЕТЕ ДОХОДНОСТИ БУДУТ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА САМЫЕ ПЕССИМИСТИЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ. НАТАЛЬЯ КАРАВАЙНИКОВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДОХОДНОСТЬ АПАРТАМЕНТОВ В БОЛЬШИНСТВЕ ПЕТЕРБУРГСКИХ ПРОЕКТОВ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ СЕЙЧАС СОСТАВЛЯЕТ ПРИМЕРНО 8–10%. С РЫНКА УШЛИ МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ О ДОХОДНОСТИ В ДИАПАЗОНЕ 17–20%. РЕДКО ВСТРЕЧАЮТСЯ ЦИФРЫ 12–15%

В настоящее время доходность апартаментов уже сравнялась с процентными ставками по депозитам для физических лиц, в результате чего инвестиционная конкуренция для апартаментов ужесточилась. В то же время, по словам Светланы Московченко, руководителя отдела исследований консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, в России пока еще сохраняется ментальный выбор населения в пользу инвестирования в недвижимость с целью не столько получить максимальный доход, сколько сохранить имеющиеся средства — особенно когда речь идет о небольших частных инвесторах, приобретающих один-два лота.

По данным аналитиков комплекса апарт-отелей Valo, доходность апартаментов в большинстве петербургских проектов апарт-отелей сейчас составляет примерно 8–10%. С рынка ушли маркетинговые предложения о доходности в диапазоне 17–20%. Редко встречаются цифры 12–15%. Но поверить в них становится все сложнее, учитывая возросший за прошедшие два года порог входа в проект, рекордные темпы инфляции, сниженный турпоток, отсутствие иностранных туристов на неопределенный период времени. Сейчас УК стараются давать более реалистичные цифры по предполагаемой доходности.

«Текущая доходность апартаментов, которая образуется от сдачи номеров в аренду, находится в диапазоне 8–9% годовых. При этом стоимость квадратного метра за прошлый год прибавила 30–40%. Обычно то, что называют капитализацией, тоже включается в ставку доходности, поскольку деньги не заморожены в стройке, а продолжают работать»,— отмечает Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью».

Стоимость квадратного метра растет вместе со строительной готовностью объекта, поэтому все зависит от его цены на момент покупки. По словам экспертов, приобретая апартамент в действующем и уже раскрученном апарт-отеле в центре Петербурга, не стоит ждать доходности выше 5–5,5% годовых. Покупая такой же юнит в строящемся проекте на старте продаж, инвестор может рассчитывать на 8–10% дохода от аренды плюс капитализацию на этапе строительства и дальнейшее подорожание лота вместе с рынком. Однако в условиях, когда стоимость квадратного метра растет быстрее арендной ставки, ждать общей доходности на уровне 13–14% годовых все-таки не стоит. Хотя в городах-миллионниках она может доходить и до 10–12%.

РАЗНОВИДНОСТЬ ДОХОДНОСТИ Сегодня на рынке сервисных апартаментов две основные программы доходности. Первая — гарантированный доход. То есть ежемесячная фиксированная сумма выплаты инвестору на протяжении определенного периода времени (как правило, двух-трех лет); сумма выплат в конкретном рублевом эквиваленте или как определенный процент от суммы входа в проект. Вторая — максимальный (нефиксированный) доход. В этом случае сумма дохода ничем не ограничена и напрямую зависит от загрузки номера.

«Программа гарантированного дохода появляется в проектах сервисных апартаментов все реже. Если ее предлагают на объекте, то на лимитированный пул юнитов (к примеру, не более 10% от всего объема продаж, на определенных этажах, в определенных секциях), кроме того, стоимость «гарантированного дохода» закладывается в стоимость продажи в открытую. В качестве метода распределения прибыли в программе „нефиксированного дохода“ все чаще применяется простой алгоритм, понятный как УК, так и собственнику: котловой метод. Его плюс — в справедливости системы распределения доходов собственникам и прозрачности УК при обеспечении загрузки апарт-отеля (исключает человеческий фактор). Он наиболее эффективен и прост для аналитики и регулирования процесса ценообразования на объекте»,— отмечает Марина Сторожева, директор по продажам и управлению комплекса апарт-отелей Valo.

По словам госпожи Московченко, прибыль собственника по такой программе в большей степени зависит от действий управляющей компании по обеспечению загрузки и подвержена влиянию сезонности, что является определенным риском для инвестора. С другой стороны, данный вид программы позволяет собственникам получать больший доход, нежели с программой гарантированного дохода. Как правило, доход генерируется наиболее эффективно при краткосрочной аренде (от одного дня до одного месяца) и чуть менее — при среднесрочной (один-три месяца).

Сейчас при расчетах доходности УК, как правило, применяют гибкий подход в загрузке: используется микс кратко-, средне- и долгосрочного форматов. В несезон высокий уровень загрузки в апарт-отелях обеспечивается в основном именно за счет долгосрочного формата. Средне- и долгосрочный форматы аренды помогли апарт-отелям в локдаун и острый период пандемии, начавшейся весной 2020 года, выстоять и показать достойные результаты, в отличие от рынка гостиничной недвижимости, где уровень загрузки снижался до критического.

ПЕРСПЕКТИВЫ: БЛИЖНИЕ И ДАЛЬНИЕ По мнению экспертов, сейчас в большинстве случаев в расчеты доходности УК будут закладываться пессимистичные прогнозы, то есть упор будет делаться на средне- и долгосрочную аренду. Программа гарантированного дохода в проектах сервисных апартаментов будет предлагаться все реже, возможно, в скором времени от нее уйдет весь рынок. В приоритете будет программа разделения рисков между УК и собственником.

«Рынок жилой аренды сильно зависит от внешних условий. Но при этом в связи с многократным ростом ставок по ипотечным кредитам, ростом цен на недвижимость на первичном и вторичном рынке спрос может переориентироваться с приобретения своего жилья на аренду. Дешевле будет арендовать, чем покупать собственную недвижимость в кредит»,— отмечают в Valo.

По словам госпожи Сторожевой, «обеление» рынка аренды жилой недвижимости, над законопроектом которого активно работает правительство РФ, приведет к росту расходов арендаторов. Все налоги, которые должен будет заплатить арендодатель, лягут именно на их плечи. Соответственно, рост арендных ставок на жилую недвижимость неминуем. При приближении ставок аренды на жилую недвижимость к арендным ставкам на апартаменты последние заметно выиграют своей новизной, продуманными гостиничными технологиями, развитой внутренней инфраструктурой, наличием большого количества предоставляемых в апарт-отелях услуг, наличием УК, а в большинстве случаев — удачной локацией.

При этом на перспективу в 10–15 лет загадывать довольно сложно. «Сейчас сегмент сервисных апартаментов растет даже быстрее, чем мы думали. С 2021 по 2024 год петербургские девелоперы собираются передать собственникам примерно 17 744 апартамента. Это близко к тому, что будет введено по всей Европе (по данным коллег из компании HVS, 19 899 сервисных апартаментов за тот же период). Но в европейских городах сервисные апартаменты конкурируют с развитым рынком недорогих отелей и „белой“ арендой жилья. В России они конкурируют в основном друг с другом: трехзвездочных отелей в Петербурге по-прежнему мало, а жилье сдается без предоставления финансовой отчетности и уплаты налогов. Практически отсутствуют такие форматы, как коливинги, арендные дома или квартиры с сервисами для пожилых»,— говорит господин Антонов.

Поэтому, по мнению экспертов, в течение ближайших трех-пяти лет у сервисных апартаментов есть предпосылки для уверенного развития. Но многое будет зависеть от общего состояния экономики. В том числе — от наличия внутреннего платежеспособного спроса на комфортное проживание и гостиничные сервисы.

По мнению аналитиков Valo, в Петербурге рынок сервисных апартаментов продолжит развиваться и будет занимать доминирующую долю в общей структуре предложения апартаментов. Покупатели за восемь лет существования данного формата недвижимости на городском рынке успели его «распробовать» и понять, что данный инвестиционный продукт помогает сохранить сбережения и получить достойный пассивный доход от вложения. ■

ДВОРОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

НА ФОНЕ ВОЗРАСТАЮЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ ДЕВЕЛОПЕРОВ И ПРОЕКТОВ ЖИЛЬЯ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ БЛАГОУСТРОЙСТВО ПРИДОМОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ СТАНОВИТСЯ ВАЖНЫМ ФАКТОРОМ, ВЛИЯЮЩИМ НА РЕШЕНИЕ О ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ,— НАРЯДУ С ЦЕНОЙ, ЛОКАЦИЕЙ, ТРАНСПОРТНОЙ ДОСТУПНОСТЬЮ И ИНФРАСТРУКТУРОЙ. НАТАЛЬЯ КАРАВАЙНИКОВА

Места общего пользования жильцов и придомовая территория сегодня не менее важны, чем жилые квадратные метры. По мнению экспертов, их благоустройство — общий тренд отрасли, который был перенят из жилья высокого класса и сейчас уже стал обязательным для любого проекта.

По мнению Игоря Кокорева, руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, более качественное, комфортное для жильцов и эстетичное решение придомового пространства может стать значимым конкурентным преимуществом на рынке в его текущем состоянии. С другой стороны, невнимание к этой составляющей жилых комплексов может привести к потере рыночных позиций, если конкуренты продвинутся в данном вопросе дальше и будут использовать придомовую территорию лучше. В крупных жилых комплексах (ЖК) благоустраиваемое и озеленяемое, свободное от машин пространство может распространяться дальше небольших замкнутых дворов и охватывать весь проект единым многофункциональным благоустроенным пространством. Создание системы общественных пространств и их более эффективное и современное благоустройство является одним из значимых трендов развития многоквартирного жилья. При этом наибольшее внимание вопросам благоустройства сейчас уделяется в проектах, находящихся в высококонкурентной среде.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗНАЧИМОСТЬ КОМФОРТНОЙ И ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПРИДОМОВОЙ ТЕРРИТОРИИ МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ ДО 20–25% В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ

Благоустройство — один из важнейших факторов, влияющих на выбор жилья. Оно позволяет повысить привлекательность ЖК. «При осмотре дома мы прежде всего обращаем внимание на территорию вокруг, входную зону и подъезд изнутри. Благоустройство создает первое впечатление, позволяет сделать вывод о том, как работает управляющая компания (если речь идет об уже построенных объектах), а еще это — показатель комфорта. Если в сданных очередях проекта благоустройство выполнено хорошо, покупатель скорее склонен рассматривать покупку в строящихся»,— поясняет Юлия Домрачева, архитектор ГК «Запстрой». По данным аналитиков компании, в ряду факторов, влияющих на решение о приобретении жилья, покупатели ставят благоустройство примерно на пятое место — сразу после цены, локации, транспортной доступности и инфраструктуры.

По оценке архитектурного бюро G5 Architects, значимость комфортной и функциональной придомовой территории может составлять до 20–25% в принятии решения о покупке квартиры.

ГОРОД И ОБЛАСТЬ: НАЙДИ ОТЛИЧИЯ

По словам экспертов «Петербургской недвижимости», качественному благоустройству (с обширными игровыми зонами, променадами, нестандартным оборудованием) в целом способствует обширная территория застройки будущих проектов с возможностью создания однородной среды, размещения объектов социальной инфраструктуры, мест для отдыха групп населения разного возраста.

По словам Кристины Тураевой, руководителя компании по ландшафтному проектированию KTProject, среди преимуществ областных ЖК в отношении благоустройства придомовых территорий — наличие больших площадей для соблюдения градостроительных параметров (площадь озеленения, наличие парков, спортивных объектов); возможность использовать более широкий ассортимент для озеленения (растения хуже существуют в условиях плотной застройки); возможность организации новых объектов и инженерных коммуникаций (например, ливневая канализация) без сноса существующих строений, без выноса существующих сетей или с минимальными вложениями на организацию работ по сносу и демонтажу.

Кроме того, по мнению Алексея Хоменка, генерального директора G5 Architects, с постепенным насыщением рынка жилья все более востребованными становятся тщательно продуманные проекты комплексной организации территории, подразумевающие гармоничную пропорцию жилой, коммерческой недвижимости и общественных пространств.

Сравнивая нюансы благоустройства придомовых территорий в Петербурге и Ленинградской области, Надежда Гайсина, генеральный директор и владелец ландшафтного центра Green Point, считает, что вернее говорить не о расположении, а о классе и типе жилья. «Для эконом-класса используются более дешевые материалы и простые решения. Вряд ли в таких проектах мы увидим фонтан, беседки, малые скульптурные формы во дворе, прогулочные дорожки или яркие решения по озеленению территории. В проектах бизнес- или элит-класса это, напротив, встречается довольно часто — как в городе, так и в области»,— поясняет она.

Игорь Белов, генеральный директор «Полис Групп», также против разделения областных и городских проектов. «Как правило, девелоперы стараются максимально рационально использовать нормативные показатели территории в каждом проекте, например, определить функциональные зоны, разработать дендропроект, оснастить спортивные и игровые площадки, подобрать малые архитектурные формы. Но в целом среди городских проектов больше оригинальных решений — по той причине, что стоимость квадратного метра выше и девелоперы выделяют больше средств на данный вид работ. При этом в Ленинградской области больше проектов комплексного освоения территории, следовательно, девелоперы способны реализовывать масштабные проекты, интегрировать в них решения, требующие больших площадей»,— рассуждает он.

По словам госпожи Гайсиной, в городской застройке, как правило, реализовано модульное благоустройство: оформление внутренних дворов жилых комплексов, скамейки, детские площадки, небольшое количество зелени. Стандартный набор даже в комплексах бизнес- и премиум-класса — ничего больше просто не разместить. В ЖК и коттеджных поселках области больше свободных площадей для экспериментов, что позволяет создавать разнообразные и гармоничные проекты благоустройства.

По мнению экспертов, у девелоперов в Ленобласти в приоритете — создание комфортной жилой среды, с максимальным сохранением существующих растений, использованием экологичных материалов, дизайна света, так как придомовая территория — это место, где жители могут проводить свободное время, отдыхать, заниматься спортом, играть с детьми. ➔ 24

23 → В Ленинградской области сегодня, как правило, строят дома низкой и средней этажности, а значит, даже небольшой двор может казаться более уютным и комфортным. Кроме того, ввиду более низкой стоимости земли застройщики могут отдать под благоустройство большие территории. Концепция «двор без машин» здесь не грозит коллапсом соседних территорий.

«В центре Петербурга, к примеру, на объектах реконструкции зачастую невозможно выполнить благоустройство из-за небольшого размера самого участка. В области же земля дешевле, потому ее вокруг проекта больше, а значит, больше и возможностей. К примеру, в нашем ЖК „Мурино Парк“ благоустроена очень большая территория. Нечто подобное мы планируем сделать и во второй очереди ЖК „Ново-Антропшино“»,— поясняет госпожа Домрачева.

ГДЕ ЛУЧШЕ? По словам экспертов, благоустройство развивается в наиболее востребованных, а значит, и в наиболее конкурентных локациях — где сосредоточено много проектов разных девелоперов. В их числе Мурино во Всеволожском и Новоселье в Ломоносовском районах. В Новосаратовке собирается ряд мощных компаний-застройщиков — от этой локации тоже стоит ожидать интересных проектов.

При этом участники рынка отмечают, что качество благоустройства зависит не столько от локации, сколько от застройщиков, которые там работают. Сейчас в наиболее благоприятных условиях находятся проекты в Гатчинском и Ломоносовском районах: здесь изначально в проекте планировки территории принята невысотная застройка, эти районы окружены обширными зелеными зонами, а значит, благоустройство более органично вписывается в окружение. Здесь проекты находятся на больших расстояниях друг от друга и архитектурно друг другу не мешают. Кроме того, именно здесь сейчас развивается более активное строительство, статус территории и проектов повышается, следовательно, благоустройству уделяется повышенное внимание.

ПЕРСПЕКТИВНОЕ БЛАГОУСТРОЙСТВО По мнению господина Хоменка, главные тенденции общественных пространств — это комфортная среда и функциональность, они сохранятся в ближайшие несколько лет. Кроме того, комфортная среда становится «умной». Хотя в России этот тренд еще зарождается и ограничивается пока автоматизацией освещения, полива и видеонаблюдением.

По мнению госпожи Домрачевой, благоустройство будет двигаться вслед за предпочтениями покупателей. Пока основным трендом, помимо комфорта, является экологичность. Это касается всех элементов — от мощения дорожек до освещения.

«Думаю, что через некоторое время в масс-маркете мы получим некий новый стандарт благоустройства, которого все будут придерживаться. Оригинальные решения станут доступнее ввиду растущей конкуренции»,— указывает господин Белов.

Девелоперы уже перестали, как раньше, ограничиваться стандартными решениями: горками, набивными дорожками и обыкновенными газонами — необходимым минимумом для ввода в эксплуатацию. В жилье высокого класса уже есть авторские проекты от именитых бюро, малые архитектурные формы индивидуального изготовления, масштабные игровые пространства для детей, спортивные кластеры во дворах, стали появляться модные тенденции в озеленении. Серьезные проекты будут бороться за индивидуальность и собственную неповторимость. ■

БЛАГОУСТРОИТЬ ПРОМЗОНУ

ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ ФАКТОРОМ, ДЕЛАЮЩИМ ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ЭЛИТНОЙ, БЫЛА И ОСТАЕТСЯ ЛОКАЦИЯ. НО ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПЯТЕН ПОД ЗАСТРОЙКУ В ЦЕНТРЕ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ОСТАЛОСЬ, И ВСЕ ЧАЩЕ ПРОЕКТЫ, ПОЗИЦИОНИРУЮЩИЕСЯ КАК ПРЕМИАЛЬНЫЕ, РЕАЛИЗУЮТСЯ НА ТЕРРИТОРИИ БЫВШИХ ПРОМЗОН. В ЭТИХ УСЛОВИЯХ ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЫНУЖДЕНЫ ВКЛАДЫВАТЬ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ СРЕДСТВА И В ОКРУЖАЮЩИЕ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ТЕРРИТОРИИ. В ТОМ, НАСКОЛЬКО СЕГОДНЯ РЕАЛЬНО СОЗДАТЬ ВОКРУГ ДОМА ПРЕМИАЛЬНОЕ ОКРУЖЕНИЕ, РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ИРИНА КУТОВАЯ.

Мария Дуганова, директор по продажам и управлению недвижимостью компании «Бронка Девелопмент», отмечает: «Говоря о создании продуманной окружающей среды, в первую очередь необходимо упомянуть проекты редевелопмента территорий бывших промышленных зон. В этом отношении Москва находится в лидерах. Многие проекты сегодня нацелены на создание не просто общественного пространства, а пространства, которое будет формировать вокруг себя настоящее комьюнити за счет включения в проект офисов или коворкингов, стильных кафе и гастробаров, языковых школ, художественных студий, частных детских садов. Одним из ярких примеров такого подхода можно назвать проект на месте фабрики „Большевик“, который включает в себя, помимо апартаментов бизнес-класса, современный бизнес-центр, а также музей русского импрессионизма».

Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон», обращает внимание, что в нынешних условиях дефицита земли под премиальную застройку у девелоперов просто нет свободного места для создания особой окружающей среды. «При этом необходимость в высококлассном и продуманном благоустройстве придомовой территории остается. И качественный ландшафтный парк станет дополнительный „фишкой“ проекта»,— полагает он.

«Сейчас в среднем участки для строительства элитных проектов составляют 1–2 га. Здесь при всем желании невозможно сделать особое окружение. Но это можно компенсировать внутренними „фишками“, которыми необходимо насытить проект: „умный“ дом, консьерж-служба»,— указывает директор департамента недвижимости группы ЦДС Сергей Терентьев.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА ПРОЕКТА — ОДИН ИЗ ЕГО ГЛАВНЫХ АКЦЕНТОВ, ВЫРАЖЕННЫЙ В СОЗДАНИИ ЕДИНОГО УНИКАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОСТРАНСТВА КВАРТАЛА

«В первую очередь комплекс должен быть насыщен необходимой инфраструктурой для комфортной жизни. У нас в проекте мы планируем разместить SUP-станцию, места для хранения спортинвентаря, прогулочные дорожки, спортивные площадки»,— перечисляет генеральный директор Element Development Виталий Коробов.

Руководитель проектов комплексного освоения территорий объединения «Строительный трест» Анзор Берсиров подсчитал, что на благоустройство окружающей среды закладывается до 5% от стоимости строительства. «При этом окружающая среда проекта — один из его главных акцентов, выраженный в создании единого уникального общественного пространства квартала»,— говорит он. В одном из комплексов «Строительного треста», как рассказал господин Берсиров, есть бульвар Белых ночей с разнообразными зонами активного и спокойного отдыха, который пересекает весь квартал и вдоль которого протянулись велодорожки, многочисленные общественные террасы и обеденные зоны на открытом воздухе. «Также на территории квартала разбит плодовый сад и оборудованы многочисленные спортивные зоны: поля для мини-футбола, баскетбола, зона воркаута и настольного тенниса»,— перечисляет эксперт.

Ольга Захарова, коммерческий директор холдинга AAG, говорит, что в одном из комплексов компании благоустройство придомовой территории включает в себя преобразование бывшей промзоны в прогулочный променад у воды. «На месте диких берегов появится современное общественное пространство, разделенное на функциональные зоны для прогулок, отдыха у воды, детских игр и досуга жителей всего района».

Петр Войчинский, генеральный директор компании «МК-Элит», считает, что тренд на благоустройство территорий получит дальнейшее развитие не только в премиальном сегменте, но и в более демократических. «Если условия изоляции от внешнего мира установятся надолго, как в СССР, мы увидим расцвет сервиса и спроса на обустройство прилегающих к жилой части зон. Потому что спрос будет большой, и весь внутренний. Средний класс будет другой, но он все равно останется»,— резюмирует эксперт. ■

ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОДТАЛКИВАЮТ ИПОТЕКУ

НЕСМОТРЯ НА ПОТРЯСЕНИЯ ПОСЛЕДНИХ НЕДЕЛЬ, ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ОСТАЕТСЯ ВЫСОКОЙ. В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ СТАВОК НА СТАНДАРТНУЮ ИПОТЕКУ ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ РОСТ СУБСИДИРОВАНИЯ СТАВОК ПО ИПОТЕКЕ СО СТОРОНЫ ЗАСТРОЙЩИКОВ. НАТАЛЬЯ КАРАВАЙНИКОВА

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», доля ипотеки в сделках на рынке Петербурга и пригородов в 2021 году составила 77%. До введения господдержки показатель был на уровне 60–65%. Во время действия льготной ипотеки большинство сделок заключалось именно с ней: в пиковые периоды показатель достигал 85–90% в объеме всех ипотечных сделок. После отмены господдержки в привычном виде спрос удержали специальные программы с выгодными ставками, разработанные застройщиками и банками, а также, пусть и не столь значительно, семейная ипотека.

На рынке апартаментов ипотека также стала популярным способом оплаты. По итогам 2021 года доля ипотечных сделок в сегменте достигла 40% (для сравнения, еще два года назад доля ипотеки в сделках с апартаментами составляла всего 18%).

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, рассуждает: «Ипотека, субсидируемая застройщиком,— это хороший инструмент для поддержки спроса. С учетом того, что ключевая ставка ЦБ продолжает расти, ставки по стандартной ипотеке уже стали двузначными, а наличие „скидки“ на ипотеку от застройщика в ряде случаев может сыграть решающую роль при выборе проекта покупателем».

ЗАСТРОЙЩИК В ПОМОЩЬ По словам экспертов, субсидированная ипотека по схеме «застройщик — банк» начала развиваться с сегмента апартаментов. Поскольку государственная льготная ипотека на последние не предоставлялась. В 2021-м такие программы стали активно использоваться и в сегменте жилой недвижимости — по мере роста базовых ставок по ипотеке. Таким образом, застройщики стали активными участниками ипотечного рынка путем запуска собственных субсидированных программ. Такие программы позволяют привлекать дополнительное внимание покупателей к предложениям и становятся все более актуальными по мере роста базовых ставок по ипотечным программам.

Механизм субсидированной ипотеки заключается в компенсации со стороны застройщика разницы в процентной ставке. Для предотвращения рисков отмены сделки с разных сторон сумма выплачивается заранее — одним платежом.

В большинстве случаев при применении программы ипотеки от застройщика увеличивается первоначальный взнос. В отличие от стандартной ипотеки, субсидированная ставка от застройщика чаще всего действует ограниченный период времени — от шести месяцев до пяти-семи лет.

Кроме того, нужно быть готовым, что льготная программа от застройщика нередко распространяется на определенный пул квартир. В то время как ипотечный кредит позволяет приобрести любую квартиру из линейки без ограничений.

По словам Александра Ванчуры, председателя правления концерна «Русич», собственную субсидированную ипотеку предлагают крупные застройщики из топ-10 с большим объемом предложения, потому что программа реализации этого инструмента достаточно затратная и требует наличия дополнительных ресурсов.

Среди самых распространенных и пользующихся спросом на рынке — субсидированная застройщиком ипотека с процентной ставкой на первый год кредитования 0,1–0,3% и до 3–5% годовых на срок кредита до пяти-семи лет.

Что касается сервисных апарт-отелей, то, по словам Юлии Беззабаровой, коммерческого директора PLG, примерно половина девелоперов в некоторых из своих проектов предлагает субсидированные ставки — ниже 8,5%. «На рынке апартаментов два вида льготных ставок. Первый — сниженная ставка на период от одного до трех лет, после — она поднимается до стандартной (сейчас это 9–11%). Таких предложений на рынке не больше пяти. Минимальные ставки на первый период начинаются от 2,5%. В основном это проекты, которые близки к дате ввода в эксплуатацию. Второй вариант — сниженная ставка на весь срок, она колеблется в пределах 7,3–8,4%»,— поясняет эксперт.

РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР По мнению экспертов, подобные предложения не являются исключительно маркетинговым ходом. На фоне серьезного роста цен на недвижимость ежемесячный платеж становится решающим фактором выбора проекта и ипотечной программы. Сниженная ставка по ипотеке позволяет значительно уменьшить его на первых порах. Кроме того, при фактических расчетах переплата за весь период кредитования для покупателя тоже снижается.

По мнению господина Ванчуры, субсидированная ставка становится выгодной, когда устанавливается на весь период кредита. Это позволяет существенно сократить переплату — в среднем на 25–30%, иногда показатель доходит до 40%. Но следует учитывать, что средства для компенсации разницы застройщик берет из дисконта. Поэтому у покупателей всегда есть выбор: купить квартиру со скидкой или воспользоваться субсидированной застройщиком программой.

«Для апарт-отелей сниженная ставка на старте кредитования тоже выгодна, потому что период с небольшими ежемесячными платежами, как правило, длится до запуска объекта в работу. После ввода в эксплуатацию инвестор начинает получать доход с аренды номера, тем самым частично или полностью покрывая ипотечные платежи по стандартной ставке»,— считает госпожа Беззабарова.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК ПРИ ПОКУПКЕ АПАРТАМЕНТОВ ДОСТИГЛА 40%, ЕЩЕ ДВА ГОДА НАЗАД ДОЛЯ ИПОТЕКИ В СДЕЛКАХ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ СОСТАВЛЯЛА ВСЕГО 18%

При этом, по мнению Николая Антонова, генерального директора компании «МТЛ. Управление недвижимостью», гораздо важнее то, насколько удачна локация, как собран проект, кто и как будет управлять апарт-отелем, будут ли заполняться номера, кто в них поселится и какой доход они принесут инвесторам. «Думаю, что предложение по субсидированной ставке в апартаментах может быть интересно тем, кто рассчитывает на выгодную спекуляцию: покупает в ипотеку на стадии строительства, платит льготную ставку, сразу после ввода в эксплуатацию продает подорожавший апартамент, гасит кредит и еще остается в профите»,— заключает он.

По мнению Светланы Московченко, руководителя отдела исследований консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, субсидированная ипотека на апарты — неплохой инструмент для частных инвесторов, которые приобретают один лот. «Например, нужды в улучшении своих жилищных условий нет, а ипотеку (скажем, семейную при рождении второго и последующих детей) им выдали, и они готовы таким образом вложить свои средства»,— поясняет она.

ПЕРЕХОД НА СУБСИДИЮ Из-за того, что последние два года цены на недвижимость, в том числе на апартаменты, росли рекордными темпами, использование ипотечных кредитов — единственный способ покупки как минимум для половины инвесторов и покупателей. Поэтому субсидированные ипотечные ставки — практически самый доступный и эффективный способ удовлетворения и поддержания спроса. Практика показывает, что при появлении такой ставки, на нее приходится половина всех сделок в ипотеку.

Сейчас, по словам экспертов, объем сделок на рынке апартаментов с применением собственных ипотечных программ не превышает 15–20% от общего объема от выданной ипотеки. Учитывая, что рынок инвестиционных апартаментов в Петербурге более развит, чем в Москве, вырисовываются хорошие перспективы для использования этого инструмента.

В жилом сегменте доля сделок с льготными программами от застройщика меньше и находится на уровне 10–15% от общего объема от выданной ипотеки. Это объясняется тем, что на жилую недвижимость распространяются действующие программы господдержки и они составляют серьезную конкуренцию для программ от застройщика. По словам экспертов, с большой вероятностью, к концу 2022 года подобные программы будут предлагаться большинством застройщиков Петербурга. ■

ОСОБНЯК БАРОНЕССЫ: МЕЖДУ ПРОШЛЫМ И БУДУЩИМ

ДОМ 14 НА МИЛЛИОННОЙ УЛИЦЕ — ОДНОЙ ИЗ САМЫХ СТАРЫХ В ПЕТЕРБУРГЕ — ПРИЧУДЛИВО СОЕДИНИЛ СУДЬБЫ САМЫХ РАЗНЫХ ЛЮДЕЙ, ОСТАВИВШИХ СВОЙ СЛЕД В ИСТОРИИ ГОРОДА И СТРАНЫ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Годом постройки этого дома значится 1740-й, что само по себе уже примечательно: жилых зданий того времени разной степени сохранности в Петербурге единицы. Есть и другая дата: 1911–1913 годы — тогда дом был перестроен на основе старых конструкций. А вот третья дата в официальных источниках отдельно не указывается: в 1941 году в мансарду дома попала бомба, и при восстановлении здания оно было сделано трехэтажным. То есть в очередной раз несколько изменило свой внешний вид. Тем не менее ему каким-то чудом удалось сохранить гармоничность облика.

В 40-х годах XVIII века этот участок принадлежал придворному повару — в разных источниках его имя пишется поразному. Затем, как описано в истории Миллионной улицы, хозяевами особняка стали представители дворянского рода Рубановских — в этом доме бывал Фонвизин и выросли Анна и Елизавета Рубановские, первая и вторая жены Александра Радищева, автора «Путешествия из Петербурга в Москву». Анна родила троих детей и скончалась при последних родах. Позже Радищев женился на ее сестре.

В XIX столетии здание надстраивалось новыми этажами и частично меняло свое назначение. В начале XX века здесь, по данным разных источников, находилась, например, мебельно-обойная и декоративная мастерская, небольшая ткацкая фабрика. В 1910 году этот дом вместе со смежным, выходящим на набережную Мойки, приобрел барон Александр Горациевич Гинцбург. С этого момента особняк начал новую жизнь.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В 40-Х ГОДАХ XVIII ВЕКА ЭТОТ УЧАСТОК ПРИНАДЛЕЖАЛ ПРИДВОРНОМУ ПОВАРУ — В РАЗНЫХ ИСТОЧНИКАХ ЕГО ИМЯ ПИШЕТСЯ ПО-РАЗНОМУ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В 1911–1913 ГОДАХ АРХИТЕКТОР ОСКАР МУНЦ ПЕРЕСТРАИВАЕТ ДОМ НА МИЛЛИОННОЙ НА ОСНОВЕ СТАРЫХ КОНСТРУКЦИЙ, ПРЕВРАЩАЯ ЕГО В ДВУХЭТАЖНЫЙ ОСОБНЯК С МАНСАРДОЙ И ФАСАДОМ В СТИЛЕ НЕОБАРОККО

Гинцбурги, по данным Большой российской энциклопедии,— род еврейских банкиров, предпринимателей, золотопромышленников и меценатов, выходцев из Германии, за которым в Российской империи было признано баронское достоинство. Они были в родстве с Ротшильдом, обладали громадным состоянием. Александр Горациевич (1863–1948) называется видным представителем рода. С 1885 года он отставной корнет, директор акционерного объединения «Платина». После смерти отца в 1914 году возглавил фирму «И. Е. Гинцбург». Совладелец и директор товарищества Могилянского свеклосахарного завода, Ленского золотопромышленного товарищества, Верхне-Амурской золотопромышленной компании, Березовского золотопромышленного товарищества и других фирм, названия которых известны разве что историкам российского бизнеса.

По заказу Александра Гинцбурга в 1911–1913 годах архитектор Оскар Мунц перестраивает дом на Миллионной на основе старых конструкций, превращая его в двухэтажный особняк с мансардой и фасадом в стиле необарокко. Декор не перегружен деталями, в чем-то фасад напоминает здания петровского барокко, отсылающие к стилю голландской архитектуры конца XVII века. Возможно, такой подход был близок молодому архитектору, родившемуся в семье нидерландского генерального консула в Одессе. К десятым годам XX века Оскар Мунц, выпускник Императорской Академии художеств, уже самостоятельно проектировал особняки и доходные дома. Обновленный особняк на Миллионной, после перестройки, Гинцбург дарит своей жене — Роза Сигизмундовна Гинцбург числится последней владелицей особняка перед революцией. До 1917 года она сдавала квартиры в аренду богатым жильцам и, как многие жены предпринимателей, активно занималась благотворительностью: была членом Дамского комитета Еврейского сиротского дома, председательницей Отдела попечения о еврейских девушках в Санкт-Петербурге. Октябрьская революция смела бизнес и общественную деятельность не одного поколения Гинцбургов. В 1918 году Александр был арестован новыми властями, но вскоре, по счастливому стечению обстоятельств, отпущен. Сразу же после освобождения семья стремительно собралась и уехала за границу. Роза Гинцбург умерла в 1922 году, Александр — в 1948 году в Женеве. Их пятеро детей имеют наследников в Европе и Америке.

Судьба архитектора Оскара Мунца сложилась иначе: он остался в Советах после революции и стал автором грандиозного архитектурного проекта Волховской ГЭС. По проектам Мунца в 1920–1930-е годы было построено немало общественных и жилых зданий, он был видным архитектурным критиком, теоретиком и историком архитектуры. В 1941 году мансарда особняка Гинцбург на Миллионной была разрушена бомбой, после войны дом надстроили третьим этажом.

Умер Мунц 7 января 1942 года в осажденном Ленинграде, в стенах Академии художеств, где он преподавал. Похоронен в братской могиле профессоров Академии художеств на Смоленском кладбище.

После Октябрьской революции в особняке на Миллионной работало общество «Старый Петербург — Новый Ленинград», затем располагались 16-й детский дом, 42-я школа, 86-я вечерняя школа. В настоящее время в здании размещается средняя школа № 204. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «РОСБЫТ»
197374, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ОПТИКОВ, Д. 4.
ЗАКАЗ № 0360

«ДЖУЛЬЕТТА» В БДТ

22, 23, 24 МАРТА НА ОСНОВНОЙ СЦЕНЕ БОЛЬШОГО ДРАМАТИЧЕСКОГО ТЕАТРА ИМ. ТОВСТОНОГОВА ПРОЙДЕТ СПЕКТАКЛЬ «ДЖУЛЬЕТТА». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Это первая работа в России эстонских режиссеров и художников Тийта Оясоо и Эне-Лийс Семпер, участников Венецианской биеннале, Авиньонского фестиваля и других крупнейших событий в мире современного искусства. Роль Джульетты исполняет приглашенная актриса и певица Муся Тотибадзе. В спектакле заняты артисты Геннадий Блинов (в роли Ромео-1), Рустам Насыров (Парис, Лоренцо) и Виктор Княжев (Тибальт).

«Джульетта» — это история о том, как в театре готовится постановка шекспировской трагедии «Ромео и Джульетта». Выпускница театрального института (Муся Тотибадзе) впервые попадает в профессиональный театр — в новой постановке ей предстоит сыграть главную роль. В процессе репетиций начинающая актриса подкупает всех своей искренностью и непосредственностью, партнеры по сцене влюбляются в нее. И вскоре отношения в труппе начинают переплетаться с отношениями между героями трагедии Шекспира. С каждым днем грань между реальностью и театром для Джульетты размывается все больше и больше, пока не становится практически неразличимой.

Спектакль создавался в непростое время: репетиции начались в конце января 2020 года, но были прерваны из-за пандемии. По словам создателей спектакля, «Большой драматический театр — это невероятный оазис искусства, процветающий в это смутное и нестабильное время. Приятно видеть преданность, сосредоточенность и веру людей в то, что собираться вместе, проводить время и дышать одним воздухом — это самое человечное, что мы можем делать».

СТАС ЛЕВШИН

СЦЕНА ИЗ СПЕКТАКЛЯ «ДЖУЛЬЕТТА»

Эне-Лийс Семпер и Тийт Оясоо работают вместе с 2000 года. В 2005 году они основали в Таллине Театр NO99, ставший одним из самых неординарных проектов. Как законченный концептуальный проект Театр NO99 существовал в течение почти пятнадцати лет, с 2004 по 2018 год. Эне-Лийс Семпер изучала искусство сценографии в Эстонской академии искусств, работает в жанре инсталляции и видео. Ее работы находятся в коллекциях европейских музеев. Тийт Оясоо изучал режиссуру в Эстонской академии музыки и театра и сегодня считается одним из наиболее выдающихся современных режиссеров Европы. Вместе с Семпер он создает спектакли, основанные на их собственных инсценировках, а также на романах Сологуба, Булгакова, Достоевского и пьесах Стоппарда, Олби, Кольтеса, Шоу, Жарри.

В своих постановках эстонский творческий тандем затрагивает острые современные темы, а театральное пространство не ограничивает художников — они работают в самых разных форматах: ставят спектакли в офисах, осваивают разные несценические пространства, вроде старого бассейна или заброшенного самолетного ангара, снимают фильмы, делают масштабные постановки для многотысячных залов. ■

«ВЫСОЦКИЙ» ПРИЕЗЖАЕТ ИЗ МОСКВЫ

1 АПРЕЛЯ В БКЗ «ОКТЯБРЬСКИЙ» МОСКОВСКИЙ ГУБЕРНСКИЙ ТЕАТР ПРЕДСТАВИТ СПЕКТАКЛЬ «ВЫСОЦКИЙ. РОЖДЕНИЕ ЛЕГЕНДЫ» В ПОСТАНОВКЕ СЕРГЕЯ БЕЗРУКОВА. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ГАЛИНА ФЕСЕНКО

СЦЕНА ИЗ СПЕКТАКЛЯ «ВЫСОЦКИЙ. РОЖДЕНИЕ ЛЕГЕНДЫ»

Человек, актер, поэт, чье имя стало легендой еще при его жизни, показан в спектакле в разные периоды и в разных проявлениях своего многогранного таланта. Поэтому главного героя играют сразу несколько артистов, в том числе Сергей Безруков, режиссер-постановщик спектакля и художественный руководитель театра. Детский образ будущего барда воплотил 11-летний Володя Сериков — легкоатлет команды ЦСКА, прошедший кастинг из нескольких десятков детей-актеров. Мать Высоцкого — Нину Максимовну — сыграла Елена Киркова, отца — Антон Соколов, Марину Влади — Вера Шпак.

В спектакле звучат стихи и знаменитые песни Высоцкого, некоторые — в необычных аранжировках. В постановке использованы фрагменты дневников, писем, фильмов и записей, малоизвестные факты биографии.

«Песни Высоцкого — это как хук слева. Всем циничным людям, которые не видят чужих проблем, чужих бед,— говорит Сергей Безруков.— Песни должны быть хлесткими, как кулаки, чтобы достучаться!» ■

ГАЛИНА ФЕСЕНКО

В СПЕКТАКЛЕ ЗВУЧАТ СТИХИ И ЗНАМЕНИТЫЕ ПЕСНИ ВЫСОЦКОГО, НЕКОТОРЫЕ — В НЕОБЫЧНЫХ АРАНЖИРОВКАХ

Набережная Адмирала Лазарева, 22

от 37 млн руб**

ФОТОГРАФИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЛОББИ ЖК ONE TRINITY PLACE

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

* 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.

ONE TRINITY PLACE

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

ДОМ В ЭКСПЛУАТАЦИИ СДАН