



СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31



ОТКРЫТИЕ ПРОДАЖ КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ



ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ЛОКАЦИЯ НА
КАМЕННООСТРОВСКОМ ПРОСПЕКТЕ
И НАБЕРЕЖНОЙ РЕКИ КАРПОВКИ

(812) 640-65-65

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



РЕКЛАМА



СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31

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



КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ В ЭКСКЛЮЗИВНОЙ ЛОКАЦИИ

Проект премиального жилого комплекса «Северная корона», с расположением от Каменноостровского проспекта вдоль Набережной реки Карповки, формирует в этой локации новый квартал премиальной недвижимости. Одна из особенностей проекта — протяженность фасадов комплекса вдоль набережной в 250 метров.

Высокая востребованность коммерческих помещений в этой локации обусловлена расположением. Рядом с Каменноостровским проспектом, в окружении знаменитой исторической застройки, с сочетанием автомобильного и пешеходного трафика, а также дальнейшими перспективами продолжения как жилой застройки, так и планов развития общественных зон вдоль набережной реки Карповки.

Большинство коммерческих помещений в проекте являются видовыми, с выходом на новый променад, который появится вдоль «Северной короны» по окончании строительства.

В продаже первый пул коммерческих помещений свободного назначения, площадью от 60 до 200 м².



(812) 640-65-65

Прием заявок на покупку коммерческих помещений
в премиальном жилом комплексе «Северная корона».

СТРОИТЕЛЯМ КИДАЮТ
СОЛОМИНКУ / 17
СТАВКА С ПСИХОЛОГИЧЕСКИМ
БАРЬЕРОМ / 18
ПЕРВЫЕ ЭТАЖИ НЕ ВСТРОИЛИСЬ
В КРИЗИС / 20

Недвижимость

Понедельник, 11 апреля 2022 №62/П
(№7263 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide



Негород Токсово

Билет туда, где говорят на Вашем языке

- 20 минут к северу от Петербурга
- Дома бизнес-класса из керамического кирпича
- Свой лесной парк, соседский центр
- Архитектурный стиль, вдохновленный Данией

  negerod.life

509·81·11

Проект компании  ФАКТ.



РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ»

В ВЫЖИДАТЕЛЬНОЙ ПОЗИЦИИ

Конец февраля и начало марта внесли определенную новизну на рынок недвижимости. Все предыдущие годы любая непонятная или кризисная ситуация сопровождалась массовой скупкой жилья на селении. В этот раз подобного не произошло. Лишь в первую неделю после начала спецоперации на Украине был зафиксирован рост интереса к покупке недвижимости, но уже к началу марта и девелоперы, и брокеры зафиксировали серьезное падение числа сделок. Разумеется, спрос остудил и рост ипотечной ставки, ведь ипотека занимала до 70% в общем объеме сделок со строящейся недвижимостью.

Новая программа льготного кредитования покупок жилья на первичном рынке ситуацию несколько стабилизировала, однако прежних объемов продаж уже не наблюдается. Ставка в 12% для покупателей слишком высока, и заемщики стали гораздо более осторожными. Ведь теперь у значительно большего количества потенциальных покупателей уверенности в завтрашнем дне и сохранении стабильного дохода нет — в отличие от кризисов 2020 года или 2014-го.

Скорее всего, теперь недвижимость станут покупать лишь те, кто в ней действительно нуждается, ведь вряд ли кому-то придет в голову брать ипотечный кредит под 12% в надежде сдавать квартиру и за 10–12 лет окупить вложения. Во-первых, с ипотекой в 12% окупаемость возрастает до 15–20 лет. Во-вторых, уже наметился серьезный отток людей из крупных городов в регионы, так что рынок аренды сейчас также серьезно охлаждается. Кроме того, в связи с закрытием бизнеса многих зарубежных компаний на рынок хлынет значительное число ипотечных квартир, приобретенных ранее: даже жилищные займы под 6% нужно обслуживать, а не имея работы, это делать проблематично.

На этом фоне очевидно, что цены на жилье начнут падать. Март продемонстрировал резкий скачок цен на жилье — как первичное, так и вторичное. Но уже сегодня понятно, что это пока лишь цены, по которым продавец согласен отдать свою недвижимость. Покупатели в большинстве своем приобретать недвижимость по таким ценам не согласны и занимают выжидательную позицию.

СТРОИТЕЛЯМ КИДАЮТ СОЛОМИНКУ

С НАЧАЛА ГОДА СТОИМОСТЬ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ВЫРОСЛА НА 12%, А В ПРИГОРОДАХ ПОДОРОЖАНИЕ БЫЛО ЕЩЕ БОЛЕЕ ЗАМЕТНЫМ: ТАМ РОСТ СОСТАВИЛ 20%. ЗАСТРОЙЩИКИ НАЗЫВАЮТ ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ В ЦЕЛОМ УСПЕШНЫМ, ОДНАКО ПОЛАГАЮТ, ЧТО В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ ДЕЛАТЬ ДАЛЬНЕЙШИЕ ПРОГНОЗЫ НЕВОЗМОЖНО. ПРИ ЭТОМ ЗАМЕЧАЮТ, ЧТО НОВАЯ ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА РЫНКУ «ПРОВАЛИТЬСЯ» НЕ ДАСТ. РОМАН РУСАКОВ



С НАЧАЛА 2022 ГОДА «КВАДРАТ» В НОВОСТРОЙКАХ ПЕТЕРБУРГА ПОДОРОЖАЛ УЖЕ НА 12%, А В ПРИГОРОДНОЙ ЗОНЕ ПРИБАВИЛ 20%

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость» за первые три недели марта, спрос на рынке новостроек Петербурга вырос к показателям февраля и соответствует темпам продаж в марте 2021 года. По итогам квартала объем продаж будет сопоставим со средними значениями на рынке. Доля ипотеки снизилась с 81% в феврале до 64%, треть сделок в марте заключалась со стопроцентной оплатой.

«Застройщики в марте демонстрируют разные стратегии продаж. Есть те, кто заметно повышал цены на фоне возросшего в конце февраля спроса (например, некоторые застройщики с пулом квартир в пригородах), а другие девелоперы, в основном крупные, заморозили цены или же повышали стоимость планомерно», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Из трендов, которые отмечают эксперты, — временная заморозка опции дозаклада отделки из-за изменения курсов валют и роста цен на стройматериалы. По этим же причинам у ряда застройщиков повысились цены на мебельровку.

«Средняя цена квадратного метра в марте вновь росла. По предварительным данным, „квадрат“ в пригороде подоро-

жал на 11% с начала месяца и преодолел отметку в 150 тыс. рублей: в пригородах реализуется наиболее бюджетное жилье, спрос на которое подскочил в первую очередь. В Петербурге рост также оказался существенным: 5%, до 214,7 тыс. рублей. По итогам месяца средние цены могут быть скорректированы», — отметила госпожа Трошева.

Таким образом, с начала 2022 года «квадрат» в новостройках Северной столицы подорожал уже на 12%, а в пригородной зоне прибавил 20%.

«Начало года было спокойным. Спрос и предложение находились в балансе, девелоперы могли строить стратегии, планомерно реализовывать проекты. В конце февраля и марте спрос на квартиры резко пошел вверх, интерес вырос местами до 20%. На фоне турбулентности в экономике петербуржцы стремились обезопасить накопления. Тех же, кто собирался в ближайшем будущем приобрести жилье или улучшить условия, события подстегнули к смещению сроков и приобретению квартир», — считает директор по продажам группы «Аквилон» Егор Федоров.

«Цены на недвижимость в первые три месяца года выросли, ускорение темпов мы наблюдаем последний месяц. Это несравнимо с тем скачком, который про-

изошел с началом пандемии, но они все же существенны. Спрос пока остается высоким, но, скорее всего, в ближайшие месяц-три они снизятся. После повышения ключевой ставки до принятия решения о повышении лимитов и введении субсидированной ставки люди вновь начинают присматриваться к проектам, искать варианты», — добавляет Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

«Для нашего проекта первый квартал был успешным: в декабре мы объявили о старте продаж, а в конце января были проданы практически все квартиры. Сейчас мы сосредоточены на подготовке к выводу новых проектов, несмотря на сложности, мы планы менять не стали», — рассказывает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

Петр Войчинский, генеральный директор компании «МК-Элит», при этом отмечает, что на вторичном рынке динамика разнонаправленная, идет дифференциация: жилье низкого качества, с явными недостатками, теряет в цене (в том числе — из-за растущих затрат на ремонт), а качественные объекты дорожают. «Пока еще уровень цен диктуют новостройки, в масс-маркете (спальные районы) — более 200 тыс. рублей за квадратный метр. → 18

17 → Но в марте уже началось резкое сокращение доли ипотечных сделок. В новостройках кого-то устроит новая льготная ставка — 12%, а на вторичном рынке кредиты вовсе не будут востребованы. Сокращение спроса неизбежно приведет к стабилизации, а затем и к снижению уровня цен», — полагает эксперт.

РАЗНЫЕ ВЕКТОРЫ Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, отмечает, что сегодня девелоперы действуют разнонаправлено: некоторые подняли цены на 25–30%, несколько девелоперов заявляли о «заморозке» цен до конца марта, но в основном рост составил 8–10%.

«Спрос сейчас достаточно активный: по открытым данным, за январь — февраль было зарегистрировано на 20% больше ДДУ, чем за аналогичный период 2021 года. Как и раньше, спрос поддерживается ипотекой: ее доля в структуре сделок по-прежнему высокая (65%), но кредиты сейчас берут в основном по льготным программам. Это семейная ипотека и ипотека с господдержкой», — отмечает она.

Ксения Садкова, директор по продажам компании Legenda, считает, что первый квартал можно назвать успешным, особенно хорошими были январь и февраль, выводы по марту еще в работе. «Проблема в том, что в этом году в имеющихся обстоятельствах это ни о чем не говорит и не позволяет делать никаких дальнейших прогнозов. Ситуация на рынке, по сути, сейчас регулируется государством, принимаемыми ими решениями о мерах поддержки спроса и, соответственно, отрасли. Накануне сообщалось об условиях новой льготной ипотеки: для Петербурга и Москвы сумма кредита составит 12 млн рублей под 12% годовых. Для той категории покупателей, для которых покупка жилья актуальна и необходима именно сейчас, это вполне приемлемые условия. Конечно, эта мера поддержки не вернет весь объем спроса, который мы имели при льготных ставках в 6–7%, но и „провалиться“ рынку тоже не позволит, а это на сегодняшний момент очень важно. Цены объективно растут с ростом себестоимости строительства и с инфляцией. Распродаж нет и не будет. В целом условия достаточно жесткие, но преодолимые», — рассуждает она.

ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ДАЕТ НАДЕЖДУ Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», с коллегой солидарен: «Первый квартал наша компания закрывает в запланированных показателях по продажам. В текущих условиях поддержку спросу обеспечивают различные акции и совместные программы с банками по субсидированию ипотечной ставки. Определенность в ставке 12% по льготной ипотеке и увеличение максимального размера кредита до 12 млн рублей в Петербурге позволяют застройщикам продолжить эту работу».

По мнению эксперта, с учетом текущей ситуации, спрос в этом году, скорее всего, будет на уровне 3,5–3,6 млн кв. м. «Цифры могут скорректироваться — все будет зависеть от дальнейшего развития экономической ситуации и мер правительства по поддержке отрасли. Темпы вывода новых проектов, скорее всего, замедлятся. Растущая себестоимость строительства на фоне серьезного подорожания строительных материалов, девальвация рубля,

отток рабочей силы, отсутствие ясности по ставкам проектного финансирования пока не способствуют запуску новых проектов», — перечисляет факторы риска господин Заседателев.

При этом, считает он, объемы ввода в текущем году не должны сильно измениться, поскольку девелоперы имеют жесткие обязательства по срокам ввода для уже строящихся и продаваемых очередей в своих проектах. «Исключение могут составлять только проекты, по которым у застройщиков был заложен резерв в сроках строительства и они имеют возможность перенести их ввод на 2023 год», — полагает господин Заседателев.

При этом не все эксперты считают меры по поддержке строительной отрасли правильными. Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, говорит: «На мой взгляд, единая субсидированная ставка для всех строящихся объектов недвижимости независимо от их качества — это также не самый эффективный путь, неразумно допускать массовую раздачу денег из бюджета».

Она считает, что ипотека призвана поддерживать не только потребителей, но и девелоперов, поощрять их развивать качественные проекты — с высоким уровнем энергоэффективности, соответствующие принципам ESG, с комфортной жилой средой.

«Именно поэтому меры поддержки (в том числе субсидируемая ипотека) должны быть дифференцированы, приоритет должен быть отдан тем проектам, которые соответствуют требованиям комфортной жилой среды и энергоэффективности, тем девелоперам, которые инвестируют в продукт, необходимый рынку, улучшающий жизнь людей. Оказывая одинаковую поддержку всем, правительство как будто уравнивает проекты, отвечающие требованиям правительства по стандартам устойчивого развития и созданию комфортной жилой среды, и жилье на нижней планке стандартов качества. Это может привести к росту объема проектов высотной застройки с предельной плотностью, и отбросит на десятилетия назад качество девелопмента в России, что в итоге вызовет социальное напряжение», — сокрушается по поводу равных для всех условий госпожа Осетрова.

Она настаивает, что в кризисной ситуации неэффективно распространять одинаковые меры поддержки на всех производителей и всех застройщиков. «Вспомним, куда двигался рынок еще в начале февраля: правительство, банки, девелоперы и покупатели — все мы говорили о важности энергоэффективности, о поддержке правительством зеленых стандартов, о малоэтажной застройке, „зеленой“ ипотеке. Нельзя обнулить все это сейчас», — негодует эксперт.

«Нужно стимулировать качество жилой среды, поддерживать перспективный, конкурентоспособный и качественный продукт. Предлагая всем участникам рынка равные условия поддержки, мы получаем огромный риск влить значительную сумму из федерального бюджета в субсидии и льготы, которые не принесут ожидаемых результатов. Эффективность расходования бюджетных средств — это возможность не только преодолеть санкции, но и выйти на новый уровень качества жилой среды. Рынку сегодня нужна не поддержка ради поддержки, а поддержка ради развития», — рассуждает госпожа Осетрова. ■

СТАВКА С ПСИХОЛОГИЧЕСКИМ БАРЬЕРОМ

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ, УСТАНОВИВШИЕ ЛЬГОТНУЮ СТАВКУ ПО ИПОТЕКЕ НА УРОВНЕ 12%, ВЕРОЯТНО, ВСЕ РАВНО ПОТРЕБУЮТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА СО СТОРОНЫ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. СКОРЕЕ ВСЕГО, БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ИЗ НИХ СТАНЕТ СУБСИДИРОВАТЬ ИПОТЕЧНУЮ СТАВКУ, ЧТОБЫ ОНА БЫЛА НИЖЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИ ВАЖНОЙ ГРАНИЦЫ В 10%. КИРИЛЛ ОРЛОВ

23 марта правительство объявило об изменении программы льготной ипотеки с господдержкой — повышение ставки до 12% и повышение максимальной суммы кредита до 12 млн рублей в Москве и Петербурге. Дмитрий Фалкин, директор по продажам группы RBI, говорит: «Это та информация, которую рынок давно ждал! Ранее, с 1 июля 2021 года, эта программа льготной ипотеки в столичных регионах из-за жесткого ограничения по сумме кредита фактически не действовала. Сейчас она снова может стать весомым фактором поддержки спроса и оживит рынок».

Эксперт полагает, что конкуренция за клиента стимулирует застройщиков вместе с банками субсидировать льготные ставки, таким образом, в среднем ставки будут начинаться от 10,5–11%. «Это уже вполне „рабочие“ цифры, далеко не 20%. С такими ставками рынок жил еще несколько лет назад. Хотя, конечно, цена квадратного метра за это время успела значительно вырасти, соответственно, ежемесячный платеж с такой ставкой тоже будет уже другим», — рассуждает господин Фалкин.

Впрочем, не все эксперты считают эту ставку привлекательной для заемщиков. Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, считает, что сбалансированная ипотечная ставка должна находиться на уровне не выше 6%. Субсидированная ипотека под 12% в текущих условиях малоэффективна для поддержки рынка. Некоторые полагают, что и подход к помощи должен быть более адресным.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ СИГНАЛ Тем не менее наличие «точки отсчета» уже для девелоперов стало положительным сигналом. «После того как федеральные власти определили уровень субсидированной ставки в 12%, и у нас, и у банков появился ориентир, по которому мы будем выстраивать программу. Пока об окончательной ставке, которую наша компания сможет предложить рынку, говорить рано, необходимо время», — говорит руководитель отдела продаж группы «Аквилон» Егор Федоров.

Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Лен-

стройтрест», делится цифрами: «В рамках субсидированных программ ставка для покупателей будет составлять 8–9%, это позволит сделать сумму ежемесячного платежа комфортной. Это очень важный момент для клиентов. Средний размер ипотечного кредита составляет 6 млн рублей. Средний метраж приобретаемой квартиры — 46 кв. м. По сравнению с 2021 годом он практически не изменился».

По мнению Сергея Терентьева, директора департамента недвижимости группы ЦДС, совместные субсидированные программы помогут активизировать рынок. «Несмотря на то, что последние два года спрос бы очень активен, потребности в новом жилье все равно до конца не удовлетворены. И покупатели будут активно пользоваться новым предложением, понимая, что жилье дешевле не будет», — подчеркивает он.

«Перезапуск ипотечного рынка — сейчас крайне важная задача для активизации строительного рынка. При этом можно говорить не только о субсидированных ставках, но и о других совместных программах, например с низким первым взносом. Но для их разработки нужно время», — считает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

Ксения Садкова, директор по продажам компании Legenda, с коллегой согласна: «Мы только-только начали получать исходные вводные для дальнейшей работы: меры поддержки государством, понимание, как двигаться дальше в кооперации с банками. Сейчас каждый девелопер будет вырабатывать свою стратегию, которая зависит от множества факторов — внутренних и внешних. Что касается инструментов, то они все давно известны: субсидирование, рассрочки, спецусловия и прочее. Вопрос в том, какой микс из этих инструментов выберет для себя застройщик».

Она обращает внимание, что решение о субсидировании ипотечной ставки всегда принимается совместно с банком на основе финансового анализа экономики проекта. «Если расчеты позволяют применить этот финансовый инструмент, он применяется», — указывает госпожа Садкова.

РУКА ОБ РУКУ Оксана Викулова, руководитель отдела ипотечного кредитования АН «Итака», подтверждает: «Действительно, сейчас у многих застройщиков с банками согласованы индивидуальные условия субсидирования ставок. Условия очень разные, в зависимости от конкретного застройщика и жилого комплекса доступно субсидирование на год-два, до конца строительства или на весь срок. Ставки — от 0,1 до 5–10%».

Алексей Плюта, директор по экономике и финансам корпорации «Мегалит», говорит: «Несмотря на расширение лимита для Санкт-Петербурга до 12 млн рублей, ставка, на наш взгляд, высоковата. При 12% годовых и нынешних весьма высоких ценах на недвижимость обслуживание кредитов для большинства потенциальных заемщиков окажется довольно трудной задачей. И велика вероятность, что желающих кредитоваться под такую ставку будет немного. Хотя для рынка в целом это, безусловно, хороший сигнал».

Он напоминает, что многие девелоперы вернут совместные программы с банками (сейчас почти все свернутые) и в итоге смогут предложить потребителям ставки вплоть до 10% годовых — в зависимости от готовности конкретных объектов и выполнения по ним планов продаж. «Там, где конкуренция высока, выиграет тот девелопер, который предложит наименьшую ставку», — уверен господин Плюта.

Лилия Алексахина, руководитель отдела ипотеки ГК «Лидер Групп», рассуждает: «Общая задача — закрепить ипотечную ставку на психологическом уровне менее 10%. Это тот разумный минимум, который может существовать в нынешних экономических условиях».

При этом некоторые девелоперы не субсидируют ставки. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит: «Наша компания никогда не субсидировала, и, надеюсь, ей не придется субсидировать ипотечные кредиты клиентов, так как такая форма привлечения покупателей оценивается как крайне нежелательная по целому ряду



НАЛИЧИЕ «ТОЧКИ ОТСЧЕТА» В 12% ПОД ИПОТЕЧНЫЕ ЗАЙМЫ УЖЕ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ СТАЛО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМ СИГНАЛОМ

причин. Главным ипотечным драйвером останется семейная ипотека. Если сравнить «Строительный трест» с конкурентами на рынке жилой недвижимости, то нашей основной целевой аудиторией всегда были семьи с детьми».

ДЕТИ — НАШЕ ВСЕ Госпожа Алексахина отмечает: «Одним из драйверов ипотечного кредитования для нас остается программа семейной ипотеки. В среднем ставка по программе составляет 5%. Сейчас этот продукт доступен покупателям, имеющим детей 2018 года рождения и выше. В этом есть некоторая несправедливость. Ведь потребность в дополнительных квадратах по мере взросления ребенка только увеличивается. Было бы здорово уменьшить доступный порог хотя бы до 2015 года. Такое решение существенно увеличит количество семей, которые смогут улучшить свои жилищные условия».

Некоторые застройщики считают, что, помимо субсидирования ставки, государство может принять и другие меры поддержки строительной отрасли. «Возможно, следует обратить внимание антимонопольных органов на поставщиков стройматериалов, которые взвинтили цены на фоне

ажиотажного спроса. Причем к реальному удорожанию их действия прямого отношения имели не всегда. Какое-то регулирование данной проблемы, на наш взгляд, необходимо», — указывает господин Плюта.

Ольга Захарова, коммерческий директор AAG, добавляет: «Наиболее востребованными стали бы субсидированные ставки по проектному финансированию, которые позволили бы застройщикам брать кредиты по новым проектам на адекватных условиях. На текущий момент в сегменте бизнес- и премиум-классов наиболее весомую роль играет семейная ипотека. С потерей части ипотечных клиентов рассрочки начинают играть все более весомую роль в структуре сделок, становясь более гибкими. Программы максимально подстраиваются под ситуацию клиента, учитывают особенности сделки. Например, необходимость продать старую квартиру в счет погашения остатка платежа по новой».

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ СТАБИЛЬНЫХ ВРЕМЕН Помимо субсидирования ипотеки, девелоперы часто применяют программы рассрочки. Но в нынешних условиях далеко не все на это решаются. Господин

Фалкин замечает, что льготная ипотека с господдержкой не распространяется на рынок апарт-апартаментов. Поэтому здесь ключевым инструментом, повышающим доступность приобретения, будут программы рассрочек. «В феврале и марте застройщики предоставляли рассрочки редко, с большой осторожностью, с большим первым взносом. Но уже в апреле мы планируем вновь возобновить программы рассрочек как по жилью, так и по апарт-апартаментам», — делится эксперт.

«Что касается рассрочки, то компания „Строительный трест“ всегда предоставляла покупателям такую опцию. Приобретение квартиры в рассрочку возможно путем заключения ДДУ, в этом случае рассрочка будет действовать до момента ввода объекта в эксплуатацию. Если клиент приобретает квартиру после ввода объекта в эксплуатацию, тогда рассрочка пролонгируется на полгода. В сегменте загородной недвижимости мы предоставляем клиентам рассрочку до года. До последнего времени в компании „Строительный трест“ доля сделок с использованием рассрочки составляла примерно 10% от общего количества заключенных договоров», — рассказывает господин Степанов.

Госпожа Алексахина считает, что короткие рассрочки не смогут оказать помощи в покупке жилья, а длинные слишком дорого обойдутся застройщикам. «С одной стороны, большие ограничения накладывает работа по эскроу-счетам, ведь кредиты необходимо обслуживать. С другой — ощутимый рост цен на строительные материалы. Сегодня по некоторым позициям цены у поставщиков выросли в два-три раза», — сетует она.

Госпожа Садкова полагает, что рассрочки — это инструмент для стабильных условий. «В нестабильной экономической ситуации он становится слишком рискованным, ведь, по сути, девелопер должен взять на себя финансовые риски неплатежей, с которыми непонятно, что потом делать. Если рассрочки и будут использоваться, то, скорее всего, они будут краткосрочными и точечными», — резюмирует эксперт. ■

ЦЕНЫ НА «НОВУЮ ВТОРИЧКУ» ВЗЛЕТЕЛИ

ПО ДАННЫМ АГЕНТСТВА «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ», НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В МАРТЕ 2022 ГОДА ОТМЕЧЕН ВЫСОКИЙ СПРОС. ОБЪЕМ ПРОДАЖ ОКАЗАЛСЯ ВЫШЕ ФЕВРАЛЬСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА 15%. КВАРТИРЫ ПОКУПАЛИ ЗА НАЛИЧНЫЕ, А ТАКЖЕ В ИПОТЕКУ — В ОСНОВНОМ КЛИЕНТЫ С КРЕДИТАМИ, ОДОБРЕННЫМИ ДО ПОВЫШЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ. ДЕНИС КОЖИН

«Доля ипотечных сделок в последние дни марта, после 27-го числа и до конца месяца, когда перестали действовать многие одобренные кредиты, составила 28%. Это неплохой показатель с учетом текущих очень высоких ставок, ведь ипотеку сейчас берут в основном те, кому до покупки новой квартиры не хватает незначительной суммы, и те, кто использует средства от продажи старого жилья в качестве первого взноса», — рассказал Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость».

В ипотеку в марте чаще всего покупали квартиры в «новой вторичке», то есть в домах, построенных в течение последних десяти лет. Рассматривали в основном студии и однокомнатные квартиры в Московском, Невском и Красносельском районах. Из-за высокого спроса подобное предложение заметно сократилось. За наличные приобретали более дешевое жилье в старых домах — панельных, сталинках. Эксперты агентства подчеркивают, что предложение на вторичном рынке продолжает сокращаться. В силу чего на фоне высокого спроса отмечен рост цен по всем категориям жилья.

«Сильнее всего выросла цена на самые ликвидные квартиры — в „новой вторичке“ в Петербурге: на +4,7%, до 215,7 тыс. рублей за квадратный метр. „Новая вторичка“ в Мурино и Кудрово прибавила в цене еще больше: +13% за месяц, до 178,6 тыс. рублей. Дорожали и хрущевки с брежневками. В целом квартиры в старых домах за месяц стали дороже на +4,2%, до 170,6 тыс. рублей за „квадрат“, — добавил господин Дроздов.

Дальнейшая ситуация на вторичном рынке будет зависеть от решений ЦБ по ключевой ставке. Если ставка

будет снижена, то эта мера серьезно поддержит спрос. В противном случае с учетом майских праздников, когда продажи традиционно сокращаются, и летних отпусков объем спроса может снизиться.

Эксперты не прогнозируют изменения цен на «новую вторичку» — они останутся на высоком уровне, так как это наиболее ликвидное жилье, к тому же на рынке наблюдается дефицит подобных квартир в продаже. Изменение цен на старое жилье будет зависеть от пополнения предложения и доступности ипотеки. ■

ПЕРВЫЕ ЭТАЖИ НЕ ВСТРОИЛИСЬ В КРИЗИС

РЫНОК ВСТРОЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ НОВОСТРОЕК С НАСТУПЛЕНИЕМ КРИЗИСА ПОВЕЛ СЕБЯ ИНАЧЕ, ЧЕМ ЖИЛЬЕ В СТРОЯЩИХСЯ ДОМАХ. ОТТОК АРЕНДАТОРОВ СОКРАТИЛ ИНТЕРЕС ИНВЕСТОРОВ К ЭТОМУ СЕГМЕНТУ, ПОЭТОМУ ЦЕНЫ НА ТАКИЕ ПЛОЩАДИ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ НЕ ИЗМЕНИЛИСЬ. А ПО ИТОГАМ ГОДА, ПО ОЦЕНКАМ НЕКОТОРЫХ ЭКСПЕРТОВ, СНИЖЕНИЕ СТАВОК МОЖЕТ СОСТАВИТЬ 5–15%. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Лада Брагина, заместитель директора департамента «Коммерческая недвижимость» АН «Итака», говорит, что цены на встроенные коммерческие помещения в новостройках пока держатся на прежнем уровне. «Их роста ожидать и не приходилось: за 2021 год некоторые девелоперы подняли стоимость до 400 тыс. рублей за квадратный метр, в результате чего инвестиционная привлекательность этого сегмента значительно снизилась», — отмечает она.

Ольга Аткачис, генеральный директор A2 Retail, добавляет: «Текущая ситуация внесла изменения в активность на рынке встроенных коммерческих помещений. Крупные арендаторы сокращают свои планы развития на текущий год, заключенные части договоров аренды поставлено на паузу. Многие ждут апреля, чтобы принять решение о корректировке или сохранении планов по расширению бизнеса на текущий год».

Павел Евсюков, руководитель направления стратегического маркетинга AAG, замечает, что «ковидный» рост стоимости коммерческих помещений пока не привел к соответствующему повышению арендных ставок. «В результате мы наблюдаем снижение окупаемости инвестиций во встроенные помещения с привычных 8–12 лет до 15 и более. Логичным ответом стало снижение площади продаваемых помещений: сегодня на рынке попадаются варианты от 14 кв. м», — говорит эксперт.

ВСЕ ВЫЖИДАЮТ Ольга Аткачис обращает внимание, что сегодня на рынке купли-продажи встроенных помещений режим ожидания проявляется еще сильнее, чем в жилой недвижимости. «Если говорить о ценах конца февраля — начала марта, то они находились в диапазоне от 175 до 350 тыс. рублей за квадратный метр. Традиционно наиболее востребованы компактные метражи площадью от 50 до 100 кв. м, хотя все форматы находят своего покупателя. Так, крупными помещениями площадью более 350 кв. м традиционно интересуются продюсерские ритейлеры», — делится госпожа Аткачис.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», подсчитал, что цена помещений на первых этажах и стоимость аренды меняются вместе со степенью развития жилого комплекса. «По мере увеличения строительной готовности объектов цены на застройку за год в среднем увеличиваются примерно на 15%. Сегодня цена коммерческих помещений в наших кварталах варьируется от 121 до 231 тыс. рублей в зависимости от проекта», — приводит он данные.

Мария Дуганова, директор по продажам и управлению недвижимостью компании «Бронка Девелопмент», говорит: «Рост ставок пока не наблюдается, сохраняется уровень 2021 года. В среднем



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ СРОКОВ ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ ВО ВСТРОЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ С ПРИВЫЧНЫХ 8–12 ЛЕТ ДО 15 И БОЛЕЕ

стоимость коммерческих помещений с охватом внутренней и внешней целевой аудитории в жилых комплексах бизнес-класса составляет 200–220 тыс. рублей за квадратный метр».

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», считает, что в последние годы наблюдается тенденция к интересу приобретения коммерческих помещений от 30 до 80 кв. м, что связано с большим разделением бизнеса на сегменты. «Так, например, если раньше в коммерческом помещении открывался универсальный салон красоты с отдельным маникюрным кабинетом, косметологическим кабинетом, то сегодня это отдельные коммерческие помещения, где располагается бизнес узкого сегмента, например, только массажный кабинет или только студия окрашивания волос», — указывает эксперт.

СОКРАЩЕНИЕ ПЛОЩАДЕЙ Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, считает, что на рынке коммерческих помещений происходят те же процессы, что и на

рынке жилой недвижимости, — постепенное сокращение и оптимизация площадей. «Инвесторы выбирают малогабаритные, но эргономичные объекты с максимальным коэффициентом полезного пространства и техническими характеристиками, соответствующими современным требованиям стрит-ритейла. Важно, чтобы помещения имели открытые планировки, высокие потолки, независимый вход, ну и, конечно же, удобную локацию с высокой пропускной способностью», — говорит он.

«Этот тренд продиктован развитием онлайн-торговли, в рамках которой формат „у дома“ становится исключительно клиентской зоной, не требующей больших площадей. Активным арендатором стрит-ритейла в последнее время стали пункты выдачи онлайн-заказов от популярных маркетплейсов, а также медицинские центры. Можно отметить рост количества заведений общественного питания, причем в самых разных форматах: пекарни и кофейни, кафе, гастробары, винотеки. Самую большую долю стрит-ритейла по-прежнему занимают про-

дуктовые магазины, аптеки, алкогольные маркеты», — замечает господин Глазунов.

Господин Фельдман полагает, что процесс трансформации в наполнении коммерческих помещений запустила пандемия. «Сейчас увеличился запрос на развитие общественных пространств и открытие бизнеса, ориентированного на человека. На первых этажах появляются коворкинги, комьюнити-центры, библиотеки, творческие мастерские», — перечисляет он.

Алексей Лазутин, руководитель отдела инвестиционных продаж и корпоративных услуг IPG.Estate, также отмечает, что наиболее востребованным метражом остаются 50–100 кв. м. «За прошедший год цены на качественные объекты стрит-ритейла значительно увеличились с 15 до 25–30 млн рублей», — говорит он.

СДЕЛАЙ САМ Госпожа Брагина при этом отмечает, что девелоперы все чаще оставляют в своей собственности интересные с точки зрения локации помещения и управляют ими самостоятельно. Господин

Евсюков подтверждает: «Большинство девелоперов все еще продают коммерцию, однако компании, желающие формировать для жителей качественную среду, начинают использовать комбинированный способ, оставляя в собственности наиболее ликвидные помещения и участвуя в их брокеридже».

Госпожа Аткачис добавляет, что практически в любом жилом комплексе до 20% встроенных помещений остается за застройщиком. «Чем более востребован и ликвиден проект, тем выше эта доля. Часть из оставленных за собой „встроек“ компании выводят на рынок после ввода дома в эксплуатацию, чтобы реализовать их по максимально выгодной для себя цене, а часть остается под управлением застройщика. Как правило, в такой ситуации девелоперы выдерживают среднерыночные ставки аренды, чтобы создать благоприятную среду для развития коммерческой инфраструктуры в новостройке», — замечает она.

Всеволод Глазунов говорит, что стратегия сдачи коммерческой инфраструктуры в аренду не получила широкого распространения среди девелоперов, так как она имеет принципиально иной срок окупаемости и горизонт планирования. «Кроме того, ее реализация требует развития отдельного направления бизнеса и соответствующих компетенций. Если проект небольшой и камерный, это может негативно сказаться на его экономической эффективности. Что касается рынка комплексной застройки территорий, то здесь у девелоперов больше возможностей для маневров благодаря объемам строительства и длинному инвестиционного цикла, поэтому сдача коммерции в аренду может оказаться более интересной стратегией».

«На текущий момент мы продаем коммерческие помещения в своих проектах, при этом стараемся следить за тем, чтобы инфраструктура кварталов была разнообразной и закрывала потребности людей в бытовых вопросах, общении, работе, досуге, получении новых знаний. Также мы привлекаем к развитию коммерции жителей кварталов. Доля таких сделок пока незначительна, но в будущем при поддержке застройщика в виде дополнительных скидок, различных программ лояльности, иногда и консультаций по тому, что лучше открыть в квартале, этот будет рабочий механизм. Именно так мы поступили в нашем финском квартале „Юттери“, где один из жильцов открыл собственную пекарню», — делится господин Фельдман.

Ольга Аткачис рассуждает: «Не сомневаюсь, что в этом году мы увидим открытие новых продуктовых магазинов, пекарен и алкогольных супермаркетов. Эти направления всегда востребованы у покупателей. Но число новых „точек“ будет значительно меньше по сравнению с планами на начало этого года. Полагаю, что будет открыто до 25% от ожидавшихся ранее объектов. И даже если компания сможет выделить средства на развитие бизнеса, нарушение глобальных логистических цепочек делает затруднительным закупку оборудования и проведение других работ, необходимых для открытия новых магазинов. Скорее всего, этот период неопределенности, когда бизнес будет очень осторожно осуществлять любые инвестиции в развитие, продлится до осени». Она считает, что по итогам 2022 года в городе произойдет снижение средних ставок аренды на 5–15% и возвращение их на уровень 2020 года. ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ РАСТИТ ВАКАНСИЮ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2022 ГОДА ОБЪЕМ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В СЕКТОРЕ СТРИТ-РИТЕЙЛА В ПЕТЕРБУРГЕ ДЕМОНСТРИРОВАЛ НЕЗНАЧИТЕЛЬНОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ НА 0,2 П. П., СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ВАКАНСИИ СОСТАВИЛ 9,7%. ДЕНИС КОЖИН



АЛЕКСАНДР КОЖИН

Такие данные приводят аналитики компании Maris. Максимальное увеличение объема вакантных площадей произошло в торговой зоне Литейного проспекта (+4,5 п. п.) и улицы Рубинштейна (+4,1 п. п.). В торговых зонах Большой Конюшенной и Садовой улиц также наблюдался рост числа вакантных помещений (+2,5 п. п.).

Следует отметить, что на главном торговом коридоре города — Невском проспекте — число пустующих торговых площадей сократилось на 1,7 п. п. Вакансия в данной зоне опустилась до отметки 9,6%. Относительную стабильность заполненностью арендаторами демонстрировали торговые зоны Большого проспекта П.С., улицы Восстания и Белинского.

Основными направлениями развития street retail на основных торговых коридорах являются торговля и заведения общественного питания. В структуре арендаторов наибольшую долю занимают арендаторы сферы торговли — около 47% (–1 п. п. к к второму полугодю 2021 года), на сферу общественного питания — 32% (–1 п. п. к к второму полугодю 2021 года). На предприятия сферы услуг приходится 9%.

По итогам первого квартала 2022 года увеличение объема вакантных площадей происходило, главным образом, за счет закрытия предприятий общественного питания (45%), fashion-операторов (25%), ритейлеров FMCG-сектора (10%).

Наибольшее число предприятий общественного питания в первом квартале закрылось на улице Рубинштейна и улице Восстания (по четыре заведения). По числу открытий новых предприятий общественного питания в анализируемом периоде лидировала торговая зона Невского проспекта (+4 заведения).

По оттоку fashion-операторов в первом квартале на первом месте оказалась торговая зона Большого проспекта П.С. (закрылись три торговые точки). Закрытие магазинов не являлось индикатором снижения интереса к данной торговой зоне со стороны fashion-операторов: Большой проспект П.С. также лидирует

В ЦЕЛОМ ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2022 ГОДА ОТЛИЧАЛСЯ НЕВЫСОКИМ УРОВНЕМ АКТИВНОСТИ СО СТОРОНЫ НОВЫХ АРЕНДАТОРОВ

и по числу вновь открывшихся магазинов одежды, обуви и аксессуаров (три торговые точки).

В целом первый квартал 2022 отличался невысоким уровнем активности со стороны новых арендаторов. При этом следует отметить расширение торговых площадей некоторыми операторами на центральных торговых коридорах, что и привело к сохранению объема вакантных площадей практически на прежнем уровне.

Особенностью начала года на рынке встроенных торговых помещений стало увеличение числа магазинов электронных сигарет, кальянов и курительных смесей, размещающихся на центральных торговых коридорах (на Невском три точки, на улице Восстания и Большой проспекте П.С. по одному заведению). По итогам первого квартала 2022 года число закрывшихся предприятий превысило число открывшихся на 14%.

Снижающиеся показатели ротации арендаторов свидетельствуют о низком уровне деловой активности на рынке встроенных торговых помещений Санкт-Петербурга. Так, если не принимать во внимание значения допандемийного первого квартала 2020 года, когда данный показатель достигал уровня 5,6%, в первом квартале прошлого года он составлял 1,8%. По итогам первого квартала текущего года — лишь 1,3%. Максимальная активность арендаторов в первом квартале 2022 года наблюдалась на улице Восстания — 3,5% (против 2,1% в первом квартале 2021 года). Уровень ротации арендаторов на Невском проспекте в первом квартале зафиксирован на отметке 1,5% (против 2,3% в первом квартале 2021-го). ■



СТАНЬ ПАРТНЕРОМ SETL GROUP

ТОП-3 ЗАСТРОЙЩИКОВ РОССИИ

Компания объявляет открытый набор строительно-монтажных организаций на конкурсной основе для проведения подрядных работ на объектах жилой недвижимости в Санкт-Петербурге.

Подробности и условия:

+7 921 970 08 34 telegram: t.me/setlstroy
www.tenders.setlgroup.ru tender@spbrealty.ru

Россия, 197342, Санкт-Петербург, Ушаковская наб., д.3, к.1, стр.1

ИНВЕСТПОКУПКИ СТАВЯТ НА ПАУЗУ

В ОТЛИЧИЕ ОТ ПРЕДЫДУЩИХ КРИЗИСОВ, КРИЗИС 2022 ГОДА ХАРАКТЕРЕН ТЕМ, ЧТО ОН НЕ СОПРОВОЖДАЛСЯ АЖИОТАЖЕМ С ПРИОБРЕТЕНИЕМ НЕДВИЖИМОСТИ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО И ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОКУПОК СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ НЕ ВЫРОСЛА, И РОСТ ЭТОЙ ДОЛИ ПОКА НЕ ПРОГНОЗИРУЮТ. СКОРЕЕ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, С ТАКОЙ СТАВКОЙ ПО ИПОТЕКЕ ОНА ДАЖЕ СНИЗИТСЯ. МАКСИМ КАВЕРИН

Эксперты уверены, что сегодня рост цены жилой недвижимости позволяет сохранить деньги от инфляции, не более того. Получить доходность сверх этого можно только за счет сдачи квартиры в аренду. Но даже такая стратегия проигрывает большинству других инвестиционных инструментов — от коммерческой недвижимости до фондового рынка.

Алексей Федоров, директор департамента инвестиции в недвижимость компании Maris, говорит, что небольшой всплеск инвестиционных покупок недвижимости в строящемся жилье произошел в конце февраля — начале марта, но резкое поднятие ключевой ставки и появление депозитов под 20% перетянули внимание инвесторов.

«При этом можно ожидать, что увеличение ипотечных ставок сократит спрос со стороны потребителей жилья, а застройщики отреагируют на это появлением выгодных акций и программ рассрочки. Это уже может привлечь инвесторов, доля которых на падающем рынке будет увеличиваться. Но даже если доля инвестиционных покупок вырастет с 10 до 20%, это не окажет влияния на рынок, основную погоду на котором делают ипотечники», — считает эксперт.

Алексей Лазутин, руководитель отдела инвестиционных продаж и корпоративных услуг IPG.Estate, придерживается иной точки зрения: «Инвестиционные покупки жилья довольно давно не рассматриваются с точки зрения инвестиционной окупаемости. В частности, разница от перепродажи значительно снизилась с 15–20% после введения эскроу-счетов. Сегодня такая покупка — способ сохранить средства. Однако при текущем росте инфляции, сокращении количества выдаваемых ипотек и неясности перспектив рынка количество инвестиционных покупок жилья сведется к минимуму».

«Думаю, инвестиционные покупки останутся, но их станет меньше. Инвестиции пойдут в нестандартные продукты — двойного назначения, которые можно использовать как для сдачи в аренду и получения дохода, так и для собственного проживания», — рассуждает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

ОПТИМИСТЫ «Спрос на инвестиционные квартиры остается. Несмотря на все разговоры, цены на недвижимость падать не станут. Более того, хороших предложений в удобных локациях становится все меньше. Поэтому возвращаются инвесторы, которые приобретают жилье для своих маленьких детей на будущее, покрывая часть ипотечных взносов за счет аренды», — сохраняет оптимизм Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Такой же точки зрения придерживается и Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens: «Показатель инвестиционных сделок в общей структуре продаж будет стабильным, с потенциальной тенденцией к росту». При этом она указывает, что прогнозировать окупаемость для каждого сегмента недвижимости нужно отдельно. «Так, например, аналитики Knight Frank выяснили, что, несмотря на все кризисные периоды, недвижимость бизнес-класса за 12 лет никогда не теряла в цене. В нашем регионе это очень устойчивый сегмент», — подчеркивает госпожа Осетрова.

Заместитель директора Банковско-го института развития Юлия Макаренко считает, что в краткосрочной перспективе покупка жилья в качестве инвестиций — не самый выгодный инструмент сохранения капитала. «Тем более — в ипотеку, с учетом подскочившей ключевой ставки. Поэтому рынок ждет временное охлаждение. Особенно это касается вторички. Что до новостроек, то сейчас стоимость квартиры в строящемся доме может оказаться выше аналога на вторичном рынке. Это связано с ростом цен на стройматериалы и увеличением сроков строительства из-за сбоев в поставках и кадровых проблемах (отток мигрантов)», — рассуждает она.

По мнению эксперта, вложить деньги в недвижимость можно только в одном случае: если сделка перспективная (например, ожидается строительство станции метро рядом) и при условии, что вкладывается часть собственного капитала, без заемных средств.

ЦЕНЫ УПАДУТ «Покупать квартиру для сдачи в аренду стоит крайне осторожно.



ЭКСПЕРТЫ ПРЕДУПРЕЖДАЮТ: ПОКУПАТЬ КВАРТИРУ ДЛЯ СДАЧИ В АРЕНДУ СТОИТ КРАЙНЕ ОСТОРОЖНО. СЕЙЧАС НАМЕТИЛСЯ ОТТОК НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНЫ

Сейчас наметился отток населения в регионы. Причины несколько: сокращение бюджетов, безработица и возможность удаленной работы и учебы. Купленная неудачно квартира может простаивать, и инвестор окажется в убытке», — предупреждает госпожа Макаренко. Тем не менее, отмечает она, стоимость квадратного метра в будущем предположительно снизится из-за желания удовлетворить упавший спрос. «Обозначится конкуренция уже между продавцами за клиента», — уверена эксперт.

Николай Антонов, партнер, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», также полагает, что доля инвестиционных покупок жилья в ближайшее время снизится, потому что даже субсидируемая государством новая ставка ипотеки убивает окупаемость таких вложений. «В сегменте апартманов доля инвестиционных покупок останется на прежнем уровне — 80–85%, потому что спрос в этом сегменте в принципе меньше зависит от ипотеки. Апартаменты быстрее дорожают, дешевле в содержании (по соотношению расходов и доходов) и управление ими достаточно легко и недорого организовать даже в отсутствие владельца», — замечает эксперт. Но в целом, полагает он, высокий спрос на апартаменты может немного скорректироваться вниз.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», говорит: «В 2021 году доля квартир, которые приобретались с инвестиционной целью, составляла в среднем по рынку 10–15%. По итогам первого квартала 2022 года она может быть выше, но это кратковременный тренд. На фоне непростой макроэкономической и политической ситуации

люди всегда вкладывают сбережения в надежный актив, которым является недвижимость. Скорее всего, в конце года доля инвестиционных покупок останется примерно на том же уровне».

Он напоминает, что окупаемость вложений зависит не только от метража недвижимости, но и от таких критериев, как качество проекта в целом и степень развития инфраструктуры в жилом комплексе: наличие торговых и социальных объектов поблизости, парковочных мест, пространств для прогулок и занятий спортом во дворах. «В качественном проекте стоимость квартиры от этапа строительства до ввода может вырасти на 20–25%. Однако повторюсь, что в текущих условиях покупка недвижимости многими инвесторами рассматривается не как возможность заработать, а как способ сохранить свои сбережения», — говорит господин Фельдман.

Надежда Тодыкова, заместитель генерального директора АН «Итака», слова коллеги подтверждает: «Арендные ставки ввиду высокой конкуренции уже начинают снижаться, окупаемость квартир очень длительная. Примерно сориентироваться в ее сроках может при желании каждый путем нехитрых расчетов. Например, однокомнатная квартира за 8 млн рублей, сданная в долгосрочную аренду за 25 тыс. рублей в месяц, окупится более чем через 25 лет. Для квартир, приобретенных в ипотеку, сроки окупаемости будут, очевидно, еще выше. Если через некоторое время большинство объектов, приобретенных для сохранения средств, выйдут на рынок продаж, то цены будут снижаться, потому что на вторичном рынке спрос замедляется». ■

БРОНИРОВАНИЕ ПЕРЕШЛО НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

УХОД ТАКОГО КРУПНОГО ИГРОКА НА РЫНКЕ БРОНИРОВАНИЯ, КАК BOOKING.COM, КАК УВЕРЯЮТ ДЕВЕЛОПЕРЫ, НЕ СКАЖЕТСЯ НА РАБОТЕ СЕГМЕНТА АПАРТ-ОТЕЛЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ.

КИРИЛЛ КОСОВ

Николай Антонов, партнер, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», говорит, что уход Booking.com практически не отразилась на заполняемости апартаментов. «Во-первых, „Букинг“ — только один из 10–15 каналов бронирования, которые есть у каждой уважающей себя управляющей компании. Во-вторых, мы все еще в низком сезоне, когда большинство номеров находится в долгосрочной аренде. Заполняемость в качественно собранных апартамент-отелях нормальная, на уровне 75–80%. 15–20% номеров управляющая компания обычно придерживает для постоянных клиентов — гостей, которым нравится останавливаться именно в своем любимом апартамент-отеле и бронировать номер непосредственно на сайте, а не через „Букинг“ и другие системы бронирования», — рассуждает он.

Карина Шальнова, директор компании RBI PM, рассказала: «Поскольку наша маркетинговая стратегия всегда была настроена с учетом продвижения долгосрочной аренды, мы активно представлены не только в ОТА (онлайн-турагентствах), а на всех возможных площадках. В продвижении нашего продукта мы всегда активно действовали не только Booking или Airbnb, но и такие площадки, как „Циан“, „Авито“, контекстную рекламу. Эта часть обращений фактически не пострадала после прекращения работы Booking и Airbnb в России, в результате она работает для нас как страховка на случай таких форс-мажорных ситуаций, как сегодня. Помогает сохранять загрузку и обеспечивать инвесторам стабильный доход. Что касается краткосрочных бронирований, мы уже перешли на альтернативные ресурсы вместо ушедших с рынка: это „Яндекс.Путешествия“, „Островок“, TVIL, „Броневик“ и другие. Эти каналы бронирования раньше были не так хорошо известны российским туристам, но теперь их роль заметно вырастет. Мы также связываемся персонально по телефону с клиентами, которые уже забронировали проживание в наших отелях через Booking и Airbnb, чтобы подтвердить, что все бронирования остаются в силе. Активно работаем „в ручном режиме“».

Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, признает, что Booking.com был привычным и удобным инструментом для пользователей: до 90% бронирований гостиниц и апартаментов проходило через этот сервис. «Однако на российском рынке есть готовые модели импортозамещения, например, „Броневик“ и 101Hotels. Ряд петербургских апартамент-отелей получает трафик в том числе с этих площадок. По данным игроков рынка, с момента блокировки „Букинга“ трафик с отечественных сайтов увеличился», — отмечает он.

Первостепенно на рынок апартамент-отелей влияет закрытие границ, а также спад внутреннего туризма, обусловленный кризисом. «Сегодня можно дать осторожный прогноз, что со снятием локдауна в Китае

петербургский рынок апартамент-отелей пополнится китайскими туристами», — полагает эксперт.

Алена Волобуева, директор департамента исследований рынка компании Maris, также уверена, что уход системы бронирования Booking.com не скажется драматично на рынке апартамент-отелей Санкт-Петербурга. «Во-первых, у всех апартамент-комплексов есть прекрасные собственные системы онлайн-бронирования. Во-вторых, на просторах интернета давно существует множество отечественных агрегаторов, позволяющих подобрать средство размещения по заданным параметрам: Ostrovok, 101Hotels, „Суточно.ру“, „Яндекс.Путешествия“. Схожий функционал уже давно реализован также на платформе Avito. Так что проблем с поиском и бронированием у потребителей точно не должно возникнуть. С другой стороны, очень часто комиссия, уплачиваемая средствами размещения Booking.com, вынуждала их устанавливать на платформе

более высокие тарифы для постояльцев, чем даже при прямом бронировании или через других агрегаторов. Следовательно, в цене потребители тоже не проиграют. В данном случае страдают лишь пользователи, у которых были накоплены за долгие годы использования существенные скидки и бонусы на самой платформе Booking.com», — полагает эксперт.

Управляющий партнер аналитического агентства «ВМТ Консалт» Екатерина Косарева рассуждает: «Если в некоторых отраслях импортозамещение — утопия, то в сфере бронирования это реально как нигде. Среди самых перспективных — „Островок“, „Суточно.ру“ и подобные, то есть сервисы с уже готовой инфраструктурой и базой данных, которые уже давно на рынке, но которые были в тени более известных международных сервисов. Объявление о посуточной сдаче квартир можно найти и на досках объявлений типа „Авито“. Да, Booking и Airbnb ушли с рынка. Но для внутреннего туризма и для приема россиян

отечественных платформ достаточно. А о том, что в ближайшее время повалят туристы из-за рубежа, которым удобно пользоваться Booking.com, мечтать не приходится», — отмечает госпожа Косарева.

Эксперты говорят, что отечественные сервисы должны подстроиться под реалии рынка: улучшить сервис, предложить больше преимуществ вроде кэшбека, уделить внимание кибербезопасности.

«Что касается Петербурга, то апартамент-отели будут продолжать пользоваться спросом: вариант подходит для бюджетного отдыха. Достаточно освоить отечественные сервисы бронирования. Недостатка в туристах также не ожидается: летний Питер притягивает десятки тысяч россиян ежегодно. А за счет закрытых границ и, чего таить, страха встретить агрессию по отношению к себе в „дружественных“ странах турпоток будет стабильным, несмотря на снижение уровня доходов россиян», — считает госпожа Косарева. ■



BOOKING.COM БЫЛ ПРИВЫЧНЫМ И УДОБНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ: ДО 90% БРОНИРОВАНИЙ ГОСТИНИЦ И АПАРТ-ОТЕЛЕЙ ПРОХОДИЛО ЧЕРЕЗ ЭТОТ СЕРВИС

СТАВКА НА ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИР В СТРОЯЩИХСЯ ДОМАХ ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИЛАСЬ: С НАЧАЛА 2016 ГОДА НА МАССОВОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА ОНА УМЕНЬШИЛАСЬ НА 20%. В СВЯЗИ С КРИЗИСОМ ОПТИМИЗАЦИЯ ПЛОЩАДЕЙ ПРОДОЛЖИТСЯ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ.

ВЕРОНИКА АБРАМЯН

В период действия расширенной программы льготной ипотеки тенденция на уменьшение площади замедлилась, так как благодаря льготной ставке появилась возможность купить больше метров с тем же уровнем ежемесячных ипотечных взносов. Однако после отмены льготных условий тенденция возобновилась и показатель средней площади достиг к 2022 году своего исторического минимума — 40 кв. м, рассказал Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda.

Одновременно со снижением средней площади квартир, что отразилось и в структуре экспозиции, развился тренд на функциональное насыщение жилой площади в любых метражах. «Стали более востребованы кухни-гостиные, мастер-спальни, появились дополнительные пространства для кабинета, гардероба, прачечной. Рынок заговорил о том, насколько эргономичным должно быть пространство, какой должна быть логистика, какого рода инженерия должна поддерживать эти решения», — рассуждает господин Глазунов. По его словам, сегодня фокус смещается в сторону квартир с авторскими архитектурными решениями, которые позволяют реализовать модный современный интерьер.

«Планировки становятся более функциональными. В любом случае покупатель платит за все домовладение, а не за „квадрат“. Поэтому наличие „лишних“ метров ухудшает ликвидность квартиры и спрос на нее», — указывает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

«Квартиры будут уменьшаться, но рационально. При проектировании и строительстве главное не уйти ни в одну из крайностей. Не делать ни супербольшую квартиру, ни супермаленькую. Покупатель стал более внимательно относиться к планировке квартиры, к ее оптимальному использованию. Особенно учитывая рост цен за последнее время», — отмечает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

«Поэтому на первый план выходят компетенции девелоперских компаний по созданию рациональных планировок, а также созданию дополнительных функций в возводимых жилых комплексах (индивидуальных кладовых помещений, колясочных и других объектов, обеспечивающих вспомогательные функции)», — говорит руководитель отдела продаж группы «Аквилон» Егор Федоров.

Алексей Плюта, директор по экономике и финансам корпорации «Мегалит», рассуждает: «С одной стороны, будут востребованы минимальные метражи по самой доступной цене. С другой — благодаря сохранению ипотечной ставки от 4,69% годовых для семей с детьми (родившимися после 01.01.2018) может сохраняться спрос на семейные квартиры. Здесь будет востребовано жилье с оптимальными планировками в проектах, обеспеченных необходимой инфраструктурой (детскими



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ПЛАНИРОВКИ СТАНОВЯТСЯ БОЛЕЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ. ПОКУПАТЕЛЬ ПЛАТИТ ЗА ВСЕ ДОВОЛДЕНИЕ, А НЕ ЗА «КВАДРАТ». ПОЭТОМУ НАЛИЧИЕ «ЛИШНИХ» МЕТРОВ УХУДАЕТ ЛИКВИДНОСТЬ КВАРТИРЫ И СПРОС НА НЕЕ

садами, магазинами, игровыми площадками и рекреационными зонами)».

ВОЗМОЖНОСТИ НЕБЕЗГРАНИЧНЫ

Павел Евсюков, руководитель направления стратегического маркетинга ААГ, считает, что тенденция на сокращение площадей сохранится во всех сегментах. «Если в эконом-классе возможности оптимизации площадей ограничены за счет изначально мелкой нарезки, то недвижимость бизнес- и премиум-класса продолжит эксперименты с форматами. Во главе проектирования встанет принцип „полезных“ метров, характеризующийся рациональностью планировочных решений и отказом от „лишних“ площадей, в первую очередь в коридорах и холлах. Логичным шагом видится пересмотр планировочной структуры проектов: увеличение доли студий и небольших евродвукомнатных квартир, дробление многокомнатных вариантов на более компактные».

Всеволод Глазунов, отмечает, что в последние годы квартирография определялась реальным запросом рынка и отражала структуру спроса. «Эти запросы никуда не делись и глобально не поменялись. Сейчас оптимизация скорее будет касаться количества метров при сохранении того же функционала. То есть если была потребность в трехспальной квартире с двумя детскими, то люди и будут покупать такую планировку, но в меньшем метраже», — замечает эксперт.

С точки зрения девелопера, считают эксперты, как никогда станет важной продуманность каждого метра и его полезности, так как все сложнее будет объяснить покупателю в текущих условиях, почему он должен переплатить 2–2,5 млн рублей

за десять ненужных ему метров коридора или комнат с неправильной геометрией. Конкуренцию будут выигрывать те, кто умеет работать с функциями.

«Еще одно следствие такой оптимизации квартирографии — снижение ассортимента. Нужно понимать, что чем больше типов планировок, тем сложнее сделать каждую из них максимально ценной с точки зрения соотношения цены/функционала. Чем меньше планировочных решений и чем более они унифицированы, тем проще проектировать. Для потребителя это, конечно, снижение ожиданий, так как за последние годы он уже привык иметь широкий выбор и возможность подобрать жилье под свои индивидуальные запросы», — замечает господин Глазунов.

Кроме того, полагает он, рынок массового жилья снова вернется к уменьшению нарезки. Компактные квартиры гораздо легче продаются и более востребованы, нежели просторное и комфортное семейное жилье.

«Не исключено появление тренда создания квартирографии под возможность потребителя. Условно, если потребитель больше условных 5 млн рублей платить не сможет, то появятся решения конкретно под этот ценовой запрос», — прогнозирует эксперт.

Ольга Захарова, коммерческий директор холдинга ААГ, говорит: «Застройщики оперативно реагируют на изменения предпочтений покупателей — так, в последние годы больше внимания уделяется функциональности жилья (так называемые „умные“ метры) и увеличению полезной площади, что позволяет эргономично организовать пространство с учетом потребностей всех жильцов. Уже сложив-

шийся тренд последних лет — квартиры с мастер-спальнями, постирочными».

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», приводит такую статистику: «Одна из наиболее заметных тенденций — увеличение спроса на квартиры евроформата с объединенной кухней-гостиной. Доля подобных планировок в структуре спроса выросла с 25% в 2019-м до почти 40% в 2021-м. Отвечая на запрос покупателей, девелоперы активно выводят на рынок квартиры евроформата: практически в каждом втором проекте, стартовавшем с начала 2021 года, есть такое предложение».

ЭЛИТА НЕ В ТРЕНДЕ

Впрочем, представители компаний, работающих в элитном сегменте, тренд на уменьшение планировок не подтверждают. Генеральный директор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова говорит: «В элитном сегменте в 2021 году мы наблюдали тенденцию роста площади и комнатности. Западная квартирография предполагает детальную продуманность планировки на уровне девелопера, которая настолько универсальна, функционально проработана и удобна для жизни, что сравнима с индивидуальным дизайн-проектом, которые наши покупатели заказывают пока только в частном порядке».

В России девелоперы предпочитают открытые планировки, которые клиенту легко доработать под себя. Тренд и стандарт западного домостроения — полная проработка всех нюансов и чистовая отделка, соответствующая уровню класса жилого комплекса, с установкой встроенной кухни».

Мария Дуганова, директор по продажам и управлению недвижимостью компании «Бронка Девелопмент», подтверждает: «В сегменте элитного жилья метражи квартир не стали меньше. Например, по-прежнему самый востребованный метраж трехкомнатных квартир остается в диапазоне 120–150 кв. м. В бизнес-классе, напротив, наблюдается некоторое уменьшение площадей как в предложениях от застройщиков, так и в запросах от покупателей».

Она говорит, что среди покупателей жилья высокого ценового сегмента наиболее востребованы планировки, которые предполагают наличие просторной гостиной зоны, нескольких мокрых зон, позволяющих организовать две-три мастер-спальни, отдельных блоков для хранения или гардеробных и хозяйственной зоны или постирочной. Отдельно можно отметить тенденцию к увеличению площадей ванных комнат до 8–10 кв. м.

«Если отойти немного от квартирографии, то для покупателей важны такие параметры, как высота потолков от 3 м и выше, широкие оконные проемы, высокая степень звукоизоляции. Кроме того, покупатели обращают внимание на количество квартир на этаже, наиболее предпочтительны варианты с двумя-тремя квартирами», — делится госпожа Дуганова. ■



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ЧИСЛО ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ БУДЕТ РАСТИ, ПОТОМУ ЧТО НА НИХ ПОЯВИЛСЯ ЗАПРОС ГОРОЖАН, ОСОБЕННО ЭТОТ ПРОЦЕСС УСКОРИЛСЯ В ПАНДЕМИИ

Хотя число общественных пространств в Петербурге каждый год растет, в городе мало локаций, близких по уровню к «Новой Голландии» и «Севкабель Порту». Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG. Estate, считает, что основная проблема для подобных проектов — привычная нашему городу сезонность. Поэтому для привлечения широкой публики общественные пространства должны обладать качественной инфраструктурой и профессиональной управляющей компанией.

«Объем вложений в общественное пространство окупается после запуска коммерческой инфраструктуры. „Новая Голландия“ окупает дорожное строительство за счет общепита, ритейла и офисных арендаторов. „Севкабель Порт“ пока неинтересен офисному сегменту из-за удаленности метро. Но окупается пространство за счет концертной деятельности и арендаторов сферы общепита», — перечисляет господин Трушин.

Бизнес-модель высококлассных общественных пространств понятна и обособлена. «Но государство должно предоставлять возможности бизнесу создавать событийный ряд и монетизировать его. Так, на обустроенных парковых территориях логично разместить современную коммерческую инфраструктуру. Таким потенциалом обладает парк 300-летия Санкт-Петербурга», — говорит господин Трушин.

Он указывает на то, что на Западе практически любой парк можно считать общественным пространством. Инфраструктура в них достаточно развита и обеспечивает посетителям полноценный событийный ряд. Но климатические условия во многом способствуют этому.

ЗАПРОС ЕСТЬ «Число общественных пространств будет расти, потому что на них появился запрос горожан, особенно этот процесс ускорился в пандемию. Парки и ТРЦ останутся точками притяжения для проведения свободного времени, но именно общественные пространства объединяют множество функций в одной ме-

сте — рекреационную, образовательную, спортивную, гастрономическую», — считает директор по продажам группы «Аквилон» Егор Федоров.

Качественные общественные пространства с интересной концепцией стали появляться в Петербурге не так давно, например, преобразование набережной реки Карповки у станции метро «Петроградская», готовящиеся проекты на Смоленке и Черной речке. При этом город имеет огромный нереализованный потенциал создания сети общественно доступных набережных вдоль малых рек. Вдоль набережных можно создать непрерывную сеть велодорожек по примеру скандинавских стран.

Эксперты считают, что подход к планированию и проектированию городских общественных пространств в Петербурге должен стать более комплексным. Они должны строиться исходя из большого количества исследований и со среднесрочным и долгосрочным целеполаганием, с формированием бюджета на их содержание. Ключевой является роль городского управления и наличия видения развития города. Никакие точечные проекты не создадут комфортную городскую среду в целом, а будут только генерировать места скученности людей, если таких мест будет недостаточно или расположены они неравномерно. Очень важно построение диалога и сотрудничества между бизнесом и государством, подчеркивают эксперты. Этот диалог является залогом реализации решений, которые наиболее отвечают потребностям общества.

«Органы городского управления не должны гнаться за созданием модных общественных пространств просто ради их количества или отчетности. При их создании важна комбинация факторов: уместность, потребность конкретной локации, особенности видовых и природных характеристик. В качестве примера комплексного подхода к обустройству современной городской набережной могу назвать преобразование реки Охты. В 2024 году мы закончим 300-метровый участок пешеходной набережной рядом с ЖК Magnifika. В составе проекта — прогулочная зона

ОТ ЧАСТНОГО К ОБЩЕМУ

В ГОРОДЕ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ АКТИВНО ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА, ОДНАКО, КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ТАКИХ МЕСТ ПЕТЕРБУРГУ ВСЕ РАВНО НЕ ХВАТАЕТ. ПРИ ЭТОМ ОНИ УКАЗЫВАЮТ НА ТО, ЧТО ГОРОДСКИЕ ВЛАСТИ МОГЛИ БЫ БОЛЕЕ АКТИВНО УЧАСТВОВАТЬ В СОЗДАНИИ ПОДОБНЫХ ЗОН, ПОТОМУ ЧТО К РЕШЕНИЮ ПОДОБНЫХ ПРОЕКТОВ НЕОБХОДИМО ПОДХОДИТЬ КОМПЛЕКСНО. РОМАН РУСАКОВ

с велодорожкой, места для спокойного отдыха, занятий йогой и для общения, пикников горожан. В итоге мы получим территорию с доступной, комфортной и безопасной средой, насыщенной общественными функциями», — делится Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург».

ДЕВЕЛОПЕРЫ БЕРУТ ВСЕ В СВОИ РУКИ В последние годы все чаще созданием общественных пространств озаботились девелоперы в своих жилых проектах. «Сейчас все больше девелоперов проектируют внутривороневые пространства как общественные — насыщая их разнообразным функционалом. Это делает среду в новых домах более комфортной. Но это накладывает на управляющую компанию дополнительную ответственность за качественное их содержание», — говорит Вячеслав Мокичев, генеральный директор УК «Прогресс».

«Петербургу не хватает общественных пространств. В том числе и с видами на воду — таковых практически нет. Также существующие пространства друг от друга оторваны — перемещаться между ними неудобно. А пространства, которые сейчас девелоперы создают в своих проектах, не покрывают этот дефицит», — указывает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

«В своих проектах комплексного освоения мы стремимся предусмотреть организацию таких пространств у себя. Тем самым мы привлекаем покупателей потенциально более высоким комфортом проживания», — сообщает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», говорит, что сегодня застройщики уходят от строительства просто жилых домов к созданию комплексно сформированного пространства. Общественные зоны становятся важной составляющей гармоничной жилой среды. «Но реализация общественных зон может быть сопря-

жена с рядом сложностей. Когда жилой комплекс введен в эксплуатацию, встает вопрос, кто должен содержать скверы и парки, разбитые девелопером? По аналогии с социальными объектами общественные пространства могут передаваться на баланс муниципалитета. Но не всегда у местных властей есть возможность (в первую очередь финансовая) поддерживать такие площадки в должном состоянии».

Господин Заседателев считает, что кооперация девелоперов при создании общественных пространств уместна в ряде случаев. Например, в сегменте дорогой недвижимости, когда несколько застройщиков совместно строят набережную, объединение усилий решает сразу две задачи. Уменьшает финансовую нагрузку на каждого участника и позволяет создать полноценную зону отдыха. «Ведь какой смысл в набережной, если ее протяженность ограничивается береговой зоной в пределах участка одного жилого комплекса? Такая же кооперация возможна и при создании парков, хотя могут возникнуть трудности при попытке справедливого распределения затрат на их создание и эксплуатацию», — считает эксперт.

Проектирование общественных пространств — узкоспециализированная ниша. Профессионалов с необходимыми знаниями и опытом совсем немного. Поэтому поиск грамотных подрядчиков — довольно длительный и непростой процесс. «Мы не только работаем с известными архитектурными бюро, в том числе международного уровня, но и привлекаем молодых проектировщиков со свежим взглядом. Это позволяет объединить европейский опыт и наши российские нормативы. При этом молодые специалисты могут предложить более смелые решения в части комфорта жителей, не ориентируясь только СНиПами. Такой подход очень близок нам, нашей философии благополучия „Живи“, в рамках которой мы строим все проекты с заботой о жителях. Он позволяет создавать креативные, востребованные и запоминающиеся места», — рассказывает господин Заседателев. ■

РОСТ ВОПРЕКИ КРИЗИСУ

В КОНЦЕ ФЕВРАЛЯ — НАЧАЛЕ МАРТА ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ СУЩЕСТВЕННО ВЫРОСЛИ ВСЛЕД ЗА СПРОСОМ. ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ ВОШЛА В ТОП РЕГИОНОВ, ГДЕ БЫЛО ЗАФИКСИРОВАНО МАКСИМАЛЬНОЕ ПОВЫШЕНИЕ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ. СЕЙЧАС АЖИОТАЖ НАЧИНАЕТ СПАДАТЬ, ЧЕМУ СПОСОБСТВУЮТ ВЫСОКИЕ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, ОБЛАСТНОЙ РЫНОК ПРОДОЛЖИТ АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ, ТАК КАК ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА ЗДЕСЬ ПО-ПРЕЖНЕМУ СУЩЕСТВЕННО НИЖЕ, ЧЕМ В ГОРОДЕ.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

В 2021 году Ленинградская область показала успешные результаты на первичном рынке жилой недвижимости. По данным Knight Frank St. Petersburg, годовой объем введенного в эксплуатацию жилья превысил показатель 2020-го на 5%, а объем строящегося — на 31%. В структуре спроса преобладали квартиры в сданных домах как на первичном, так и на вторичном рынке, о чем свидетельствует положительная динамика регистрации договоров ипотеки. По данным Управления Росреестра Ленобласти в 2021-м их было заключено на 12% больше, чем в 2020-м. В свою очередь, объем зарегистрированных договоров долевого участия (ДДУ) за аналогичный период сократился на 3%.

Динамика цен в области оказалась одной из самых заметных по сравнению с объектами разных классов, расположенных в Петербурге: на 31% за год. К декабрю 2021 года средняя цена на первичном рынке жилья в пригородных проектах класса С достигла 130 тыс. рублей за квадратный метр. Тем не менее это на 35% дешевле, чем в аналогичных объектах в черте города.

В конце февраля — начале марта 2022 года по уровню роста цен Ленобласть вновь опередила Петербург и другие крупные города РФ. Так, если в Северной столице он составил 8%, то в области в среднем — 15%, а по некоторым проектам доходил до 17–22%. Повышение цен коррелировалось с уровнем спроса, катализатором которого стало желание многих покупателей оформить ипотеку по заранее согласованным ставкам.

По данным концерна «Русич», по состоянию на 10 марта средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке Ленобласти составила 155 740 рублей (+ 10,8% по сравнению с 24.02), на вторичном — 119 700 рублей (+0,07 % по сравнению с 24.02).

При этом, как отмечают аналитики ГК «Запстрой», с первой декады марта у застройщиков, в большей степени повы-

сивших цены, стали появляться скидки. Ажиотажный спрос, зафиксированный в конце февраля практически по всем проектам, пошел на спад как из-за «заградительных» ставок по ипотеке, так и вследствие растущей неопределенности. Поэтому в ближайшее время цены на недвижимость в высококонкурентных локациях могут несколько снизиться. По остальным проектам они, скорее всего, останутся на прежнем уровне или даже планомерно возрастут. При этом к началу лета высока вероятность стагнации на рынке жилья.

ИПОТЕЧНЫЙ ВОПРОС По словам Александра Чернокульского, директора агентства недвижимости «Жилфонд», стоимость ипотеки в очередной раз достигла своего исторического максимума. «Подобная ситуация уже наблюдалась в первое десятилетие 2000-х (особенно в 2007–2008 годах), когда ставка по ипотеке составляла 18–19%. Однако люди все равно брали ее. Хотя общий спрос, безусловно, падал», — поясняет он.

По словам Светланы Московченко, руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, с учетом изменений в условиях ипотечного кредитования, а также на фоне увеличившихся цен на квартиры, возможность приобретения жилья в ипотеку на льготных условиях в настоящее время сохраняется только у семей, в которых родились дети после 2018 года, либо у покупателей, имеющих возможность внести первоначальный взнос от 1 млн рублей, чтобы уложиться в максимально возможный лимит кредита 3 млн рублей с субсидированной ставкой. Минимальная стоимость квартиры-студии в пригородных объектах начинается от 4 млн рублей. В более отдаленных областных локациях либо в объектах-долгостроях есть предложения от 2 млн рублей (с минимальным первоначальным взносом от 200 тыс. рублей).

В ГК «Запстрой» считают, что ипотечные программы по «заградительным»



В КОНЦЕ ФЕВРАЛЯ — НАЧАЛЕ МАРТА 2022 ГОДА ПО УРОВНЮ РОСТА ЦЕН ЛЕНОБЛАСТЬ ВНОВЬ ОПЕРЕДИЛА ПЕТЕРБУРГ И ДРУГИЕ КРУПНЫЕ ГОРОДА РФ

ипотечным ставкам от 20% сейчас будут доступны лишь узкому кругу лиц: заемщикам, которым нужно взять в ипотеку лишь небольшой процент, а также тем, кто имеет стабильный постоянный доход или срочно нуждается в приобретении жилья. При этом, по словам экспертов, в ближайшем будущем льготная ипотека останется драйвером рынка жилой недвижимости. Правда, на неопределенное время спрос может практически полностью сместиться в сегмент субсидированной ипотеки, на которую сейчас приходится 50–80% продаж.

«Государственные субсидии на покупку недвижимости останутся, так как государство будет поддерживать наиболее значимые сегменты покупателей — семьи с детьми (возможно, будет не только ипотека для семей с детьми, родившихся после 2018 года, но и для семей с детьми в возрасте до 18 лет), IT-сектор, сохранятся сельская и дальневосточная ипотеки», — отмечает Дмитрий Канунников, заместитель генерального директора ГК «Запстрой».

ГДЕ ИСКАТЬ ВЫГОДУ? По словам Светланы Московченко, в Ленинградской области наиболее выгодными по ценам объектами станут проекты комплексного освоения территорий на границе с городом либо расположенные в отдаленных районах региона.

«Всеволожск и Всеволожский муниципальный район (Кудрово, Янино, Заневка, Мурино), Ломоносовский район и Гатчина — в этих локациях большой выбор квартир как в многоэтажных домах, так и в комплексах малой этажности. В последних можно найти приемлемые по стоимости варианты», — добавляет Александр Ванчура, председатель правления концерна «Русич».

По словам Натальи Осетровой, руководителя проекта города-курорта Gatchina Gardens, в текущем году стоит рассматривать малоэтажные проекты в пригородах «Императорского кольца», в курортных локациях Приозерска, Вырицы. То есть в локациях с качественной экологией, комфортной удаленностью от Петербурга и хорошим выбором.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ В целом же, по словам Николая Вавилова, специалиста департамента стратегических исследований Total Research, 2022 год окажется печальным для всего рынка жилой недвижимости. «Показатели продаж могут снизиться вдвое. Но это станет скорее отрезвлением после пандемии: так долго держаться и тянуть за собой вторичку

такие цены все равно бы не смогли, ЦБ уже начал повышать ключевую ставку, сокращая доступность ипотеки. В последующие годы результаты, вероятно, улучшатся, но уровня продаж 2020–2021 годов удастся достичь не ранее, чем в 2025-м», — поясняет эксперт.

При этом, по словам экспертов, рынок жилой недвижимости в Ленинградской области продолжит расти. Сохранится тенденция, начавшаяся еще в первые месяцы пандемии, когда покупатели, планировавшие покупку в черте города, стали обращать внимание на пригородные локации.

Несмотря на общий рост, в области цены по-прежнему остаются ниже городских. При этом уровень комфорта здесь приближается к городскому. «За городом есть современные школы и спортивные секции, работают кафе, рестораны и магазины, открываются пункты выдачи заказов, туда доставляют еду и товары службы доставки. Раньше все эти атрибуты городского быта в Ленобласти было трудно найти», — замечает Руслан Гайсин, председатель совета директоров ХК «Сити 78».

К тому же план развития пригородных территорий включает строительство объектов дорожной и социальной инфраструктуры, что упрощает транспортное сообщение с мегаполисом и делает жилье привлекательным для семей с детьми и людей старшего поколения.

Кроме этого, по словам Александра Чернокульского, загородный рынок жилой недвижимости будет расти и за счет приезжих. Ленинградская область в этом плане — один из самых привлекательных регионов России.

По словам Дмитрия Канунникова, вслед за покупательским спросом на периферию двигаются и многие застройщики. Среди причин — дефицит земельных участков в черте Петербурга и более низкая стоимость земли. «В 2021 году девелоперы инвестировали рекордную сумму — около \$1,7 млрд — в приобретение 900 га земли под строительство жилья и апартаментов. Совокупно они приобрели 215 га в городе и 685 га в периферийных локациях и ближайшей Ленинградской области», — отмечает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли «Коллиерз Интернешнл».

Правда, несмотря на это, эксперты все же ожидают существенного сокращения предложения на рынке жилья. Так, в ближайшие месяцы начнут строительство застройщики, которые давно обращались за проектным финансированием, после чего на рынке начнется затишье. Новых проектов будет довольно мало, пока ключевая ставка не снизится. ■

ВЕЩЬ ДЕТЕЙ

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



WWW.KOMMERSANT.RU/REGIONS/78

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

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ
К ФАКТАМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ
И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
НА НАШ КАНАЛ TELEGRAM



Коммерсантъ.ru[®]
в Санкт-Петербурге

ВТОРИЧКА ДЕРЖИТ ЦЕНЫ

МАССОВОГО ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПОСЛЕДНИХ СОБЫТИЙ ПОКА НЕ ПРОИЗОШЛО. СПРОС СОХРАНЯЛСЯ ЗА СЧЕТ ПОКУПАТЕЛЕЙ С «ЖИВЫМИ» ДЕНЬГАМИ, КОТОРЫЕ СТРЕМИЛИСЬ ВЛОЖИТЬ СРЕДСТВА В НЕДВИЖИМОСТЬ, А ТАКЖЕ СО СТОРОНЫ ТЕХ, У КОГО В НАЧАЛЕ МЕСЯЦА БЫЛИ ОДОБРЕННЫЕ ПОД БОЛЕЕ НИЗКИЕ СТАВКИ РЕШЕНИЯ БАНКОВ ПО ИПОТЕКЕ.

ДЕНИС КОЖИН

Эксперты «Циан.Аналитики» подвели итоги марта 2022 года на вторичном рынке недвижимости крупных (от 500 тыс. человек) городов России. В выборку вошли 37 городов с численностью населения от 500 тыс. человек, а также Сочи, Московская и Ленинградская области. Расчеты ведутся по средневзвешенным ценам за квадратный метр. Данные получены из объявлений, опубликованных на сайте ci.ru. Данные за март 2022 года получены из реестра объявлений, активных по состоянию на вечер 20 марта.

По подсчетам «Циан», средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке анализируемых локаций в марте 2022 года составила 104,8 тыс. рублей. За месяц она увеличилась на 2,6%, в годовом выражении рост составил 27,1%.

По сравнению с прошлым месяцем темпы роста немного увеличились (тогда +2,5%), но значительной динамики не было (для сравнения, на первичке в этих же локациях цены за месяц увеличились на 7,9%). На вторичном рынке, в отличие от первичного, массового изменения цен в результате последних событий так и не произошло: многие продавцы находились в растерянности и не понимали, в какую сторону изменять цены. Ежедневно средняя стоимость квадратного метра изменялась в узком диапазоне $\pm 0,2\%$. На высоком уровне средние цены держатся за счет изменения структуры предложения — в первую очередь покупают наиболее доступные варианты.

На вторичном рынке будет наблюдаться снижение спроса за счет заградительно высоких ставок по ипотеке, отсутствия льготных программ и снижения доходов населения. Тем не менее заметного падения номинальных цен, вероятно, не будет. За счет высокой инфляции и продолжающегося роста себестоимости строительства квартиры на первичке (в рублевом выражении) продолжают дорожать, что, в свою очередь, скажется и на росте цен на вторичном рынке (пусть и менее выраженном).

НОВИЧКИ ПОДНИМАЮТ ЦЕНЫ В марте 2022 года продолжился рост средней стоимости квадратного метра нового предложения (объявлений, которые за последний месяц появились на сайте впервые). В анализируемых локациях средняя стоимость квадратного метра «новинок» вторичного рынка составила 106,8 тыс. рублей, на 2 тыс. рублей выше, чем в среднем по всем предложениям (и старым, и новым), и на 2,9% выше, чем месяц назад. То есть цены впервые опубликованных предложений росли быстрее, чем старых. Продавцы, видя оживление на рынке в начале месяца, вывели в продажу лоты по более высоким ценам. Динамика в старых предложениях была довольно сдержанной.



В МАРТЕ ЛИДЕРОМ РОСТА ЦЕН НА ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ В РОССИИ ОКАЗАЛАСЬ САМАРА

Средний бюджет предложения (стоимость квартиры) на вторичном рынке в среднем составляет сегодня 5,95 млн рублей. За месяц он увеличился на 4,3%, за год — на 27,2%, сильнее, чем стоимость „квadrата“. Это свидетельствует о том, что средняя площадь квартиры на вторичном рынке сейчас больше, чем месяц назад: в первую очередь покупатели приобретают более компактные, а значит, и более доступные варианты.

Динамика в конкретной локации во многом зависит от структуры и объема предложения (то есть от того, какие конкретно лоты и в каком объеме в момент времени находятся в продаже), от текущего уровня цен (цены могут и так быть слишком высокими), от спроса со стороны населения.

ДВА АУТСАЙДЕРА В марте в лидерах роста цен за месяц как миллионники с наиболее развитыми рынками (Самара +5,7%, Санкт-Петербург +5,2%, Челябинск +5%), так и города с населением от 500 тыс. до 1 млн человек (Саратов +7,2%, Ярославль +5,5%, Липецк +4,9%). В целом «квadrат» в миллионниках подорожал сильнее. Только в двух городах цена квадратного метра за месяц снизилась: это Сочи (-1%) и Хабаровск (-0,8%). В Москве цены увеличиваются не так быстро, как в среднем по анализируемым локациям (+2,1% за месяц), но и здесь темпы роста ускорились (в феврале всего +1,4%).

За год цены выросли сильнее всего в южных Краснодаре (+51%) и Ростове-на-Дону (+42%) за счет повышенного спроса со стороны желающих переехать туда из других регионов с менее комфортным климатом. В Сочи, ранее лидирующем по темпам роста цен, в последние месяцы средняя стоимость «квadrата» сокращается (за год рост на 34%, за месяц сокращение на 1%). Минимальный рост в дальневосточных Владивостоке (+13% за год) и Хабаровске (+9%) за счет того, что цены здесь и так достаточно высокие (163,6 и 114,4 тыс. рублей за «квadrат» соответственно), а спрос — нет.

На протяжении месяца динамика покупательского интереса была разнонаправленной. Всплеск активности произошел 28 февраля, в день роста ключевой ставки: тогда число просмотров объявлений увеличилось (в целом по анализируемым локациям) на 40% относительно среднего значения за предыдущую неделю. По

сравнению с фоновыми значениями прошлого года потенциальный спрос был на 20–25% выше, по сравнению с январем 2022 года — на 10–15% выше. Спрос шел со стороны покупателей с «живыми» деньгами, которые стремились вложить средства в такой надежный актив как недвижимость, а также со стороны тех, у кого в начале месяца были одобренные под более низкие ставки решения банков по ипотеке. Недвижимость, действительно, один из лучших вариантов сохранения накоплений. По сравнению с другими нефинансовыми активами она обладает рядом преимуществ — на длинном отрезке она (в рублевом эквиваленте) почти всегда дорожает, ее можно использовать по прямому назначению (жить самому или сдавать в аренду).

После резкого роста наблюдался спад интереса до мартовских праздников включительно. 9–14 марта активность вновь была высокой (с «просадкой» в выходные дни), после чего с 15 марта наблюдается тренд на снижение спроса. Сейчас просмотры находятся на уровне фоновых значений первой половины февраля. Рынок мониторят те, у кого сохранились одобренные ипотеки по выгодным условиям, а также те, кто надеется найти недорогие варианты для покупки.

СРОКИ ПРОДАЖИ РАСТУТ Средний срок экспозиции объявления о продаже квартиры на вторичном рынке в целом по анализируемым локациям составляет 103 дня. За исключением января 2022 года (тогда 107 дней), когда активность на рынке была снижена праздниками, покупатель в последние месяцы изменялся в достаточно узком диапазоне плюс-минус день. Заметное снижение сроков экспозиции началось в начале осени и продолжалось до конца года, составив в декабре 101 день (в начале осени 105 дней). Сейчас показатель вновь немного увеличился (на один день относительно февраля), рынок начинает замедляться. В отдельные дни в течение марта среднее значение достигало 107 дней.

Наименьший срок экспозиции — в Новосибирске (в среднем всего 56 дней), Екатеринбурге (70 дней), Омске (78 дней).

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М. НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБ.			ДИНАМИКА	
	МАРТ 2021	ФЕВРАЛЬ 2022	МАРТ 2022	ЗА МЕСЯЦ	ЗА ГОД
МОСКВА	264,9	297,9	304,1	2,10%	14,80%
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	126,6	160,5	162,6	1,30%	28,40%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	163,3	199,6	209,9	5,20%	28,50%
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	109,1	130,9	132,8	1,50%	21,70%
ГОРОДА ВНЕ СТОЛИЧНЫХ АГЛОМЕРАЦИЙ	73,1	91,6	93,9	2,60%	28,40%
ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ	74,1	94,4	97,2	3,00%	31,10%
ГОРОДА С НАСЕЛЕНИЕМ ОТ 500 ТЫС.					
ДО 1 МЛН ЧЕЛОВЕК	72,5	89,8	91,8	2,30%	26,60%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

Наибольшее количество времени объявления находятся на рынке Владивостока (168 дней), Томска и Махачкалы (141 день), Хабаровска (134 дня).

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПОШЛО НА УБЫЛЬ

Объем предложения в анализируемых локациях за месяц сократился на 25%, за год — на 47% (до 183 тыс. лотов). Речь идет о предложениях в многоквартирных домах без учета премиальных сегментов, размещенных на сайте cian.ru. Для сравнения, в феврале выбор на рынке увеличился, после продолжительного сокращения конца 2021 года.

Многие из тех, кто планировал продавать квартиру, временно отказались от сделки (кто-то из-за непонимания того, какая цена сейчас является рыночной, кто-то из-за того, что не получилось купить новостройку по старым ипотечным условиям) и сняли объявление. Некоторые продавцы в условиях неопределенности переводили квартиры из категории продажи в категорию аренды. Частично на сокращение объ-

ема предложения повлияла активность покупателей с «живыми» деньгами, которые решили вложить средства в недвижимость. В начале месяца спрос шел и со стороны тех, кто получил одобрение по ипотеке в конце февраля (еще по старым ставкам) и старался быстрее совершить сделку.

За месяц объем предложения сократился во всех локациях, кроме Тюмени, но и здесь рост минимален (всего +3%), за год положительная динамика только в Краснодаре и Сочи, где, вероятно, на рынок выходили инвестиционные лоты, приобретенные в период ажиотажного спроса 2020–2021 годов. Для сравнения, месяц назад локаций с увеличением числа лотов за год было восемь.

В марте на рынок вышло меньше «новинок» (уникальных объявлений, впервые опубликованных за последний месяц), чем в феврале: 76 тыс. лотов против 104 тыс. Многие собственники отложили продажу квартиры. Лидеры по числу новых лотов не меняются: Московская область (9,8 тыс.), Москва (9,5 тыс.), Новосибирск (6,3 тыс.),

ДИНАМИКА ЦЕН НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В ГОРОДАХ РФ С НАСЕЛЕНИЕМ ОТ 500 ТЫС. ЧЕЛОВЕК, В МОСКОВСКОЙ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТЯХ

	МАРТ 2021	ФЕВРАЛЬ 2022	МАРТ 2022	ДИНАМИКА ЗА МЕСЯЦ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБЛЕЙ	82,4	102,1	104,8	2,60%	27,10%
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ В ПРОДАЖЕ, МЛН РУБЛЕЙ	4,68	5,71	5,95	4,30%	27,20%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

Санкт-Петербург (6,1 тыс.), Краснодар (4,7 тыс.), Тюмень (4,6 тыс.).

«В отличие от первичного рынка, массового изменения цен на вторичке на фоне внешней повестки не произошло. Ежедневно средняя стоимость квадратного метра изменялась в узком диапазоне $\pm 0,2\%$ (на первичке в отдельные дни суточный рост цен в столичных регионах достигал 2%, в городах с населением от 500 тыс. человек — 0,7%). Многие продавцы вместо того, чтобы менять цены в условиях неопределенности, переводили квартиры из категории продажи в кате-

горию аренды. Это послужило одной из причин существенного сокращения объема предложения на вторичном рынке. Рост цен поддерживался за счет вывода на рынок дорогих «новинок», — комментирует Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики». — Делать любые однозначные прогнозы сейчас не представляется возможным. Пока очевидно лишь то, что после завершения волны повышенного интереса (сделок марта 2022 года в попытке переложить свои накопления из финансовых инструментов в квадратные метры) рынок ожидает сжатие спроса». ■

Льготная ипотека дает новый шанс

Обновленная льготная ипотека со ставкой 12% позволяет приобрести 78% строящегося жилья, предлагаемого по всей стране. В Москве под новые условия жилищного кредитования на льготных условиях подпадает лишь 54%, в Петербурге — 77%. ДЕНИС КОЖИН

Эксперты «Циан.Аналитики» рассчитали, какой объем первичного рынка и квартиры с какими характеристиками попадают под новые условия льготного ипотечного кредитования. Специалисты «Циана» проанализировали, какая доля от объема предложения новостроек в городах с численностью населения от 500 тыс. человек соответствует условиям льготной ипотеки. Для этого были посчитаны квартиры в строящихся (не сданных) корпусах, продажи которых идут по ДДУ. Учитывались города, объем предложения на первичном рынке которых превысил 500 квартир (26 городов, Московская и Ленинградская области).

При минимальном первом взносе 20% и с новым кредитом в 6 или 12 млн рублей (12 млн рублей — лимит по льготной ипотеке для Москвы и Петербурга, 6 млн — для всех остальных регионов страны) купить в новостройке можно будет 8 из 10 квартир (78%). С прежним трехмиллионным лимитом с первым взносом 20% можно было приобрести только 8% квартир.

Минимальная доля подходящих квартир от общего объема — в Сочи (6%). Чуть больше трети квартир подходит под обновленный лимит в Казани (36%), примерно половину новостроек можно рассматривать в Нижнем Новгороде (47%), Владивостоке (53%) и Москве (54%). По остальным регионам доля подходящих квартир — от 62% и выше.

Свыше 95% квартир можно купить по новой ипотеке в Кирове, Ижевске, Московской области, Махачкале, Ленинградской области. В Санкт-Петербурге тоже есть из чего выбрать: 77% квартир реализуется в подходящем для льготной ипотеки бюджете.

НЕРАБОТАЮЩАЯ СУБСИДИЯ Трехмиллионный лимит, очевидно, был недостаточным для большинства крупных городов, и по отдельным локациям сокращение лимита до 3 млн фактически означало отмену программы. По подсчетам «Циана», в 11 из 28 объектов доля квартир, попадающих под льготную ипотеку, составляла не более 10%, а в пяти (Сочи, Казань, Нижний Новгород, Владивосток, Москва и Барнаул) была на уровне 0–1%. То есть субсидия не работала и была доступна при высоком первом взносе.

С увеличенным лимитом до 6/12 млн рублей только в Сочи доля подходящих квартир для льготной ипотеки ниже 10%. По всем остальным локациям выбор покупателя — ипотечного заемщика стал существенно шире. Наибольший прирост в процентном выражении по доле доступных квартир отмечен для Московской (с 2 до 98%) и Ленинградской областей (с 10 до 99%), что связано с повышенным до 12 млн лимитом. Фактически снова появилась льготная ипотека в Барнауле (1% квартир против 81% с новым лимитом), Краснодаре (с 4 до 80%) и Санкт-Петербурге (с 3 до 77%).

В Москве динамика не столь выражена из-за высоких средних цен: если с трехмиллионным лимитом на выбор квартир не было, то сейчас удастся приобрести 54% лотов.

Помимо льготной ипотеки, на рынке действует также семейная ипотека с лимитом в 12 млн рублей, который не был сокращен. Ограничение по кредиту в 3 млн рублей фактически не позволяло клиентам без детей, рожденных после 2018 года, претендовать на покупку по субсидии просторной квартиры. С обновленным

лимитом ситуация кардинально меняется: по большинству городов средняя площадь жилья, подходящего под субсидию с первым взносом 20%, соответствует средним по городу показателям площади.

С трехмиллионным лимитом средняя площадь, на которую могли рассчитывать, — 34 кв. м. С обновленным лимитом — уже 48,3 кв. м при средней площади в целом в 55 кв. м на первичном рынке перечисленных городов.

Только в Сочи можно выбрать в среднем только студию даже с новым шести-миллионным лимитом (24,6 кв. м средняя площадь подходящих под льготную ипотеку квартир). Самое просторное жилье (60–66 кв. м) можно выбрать в Махачкале и Барнауле. В столичных регионах средняя площадь подходящих квартир варьируется в диапазоне 41–47 кв. м.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА По подсчетам аналитиков «Циана», в среднем по городам, попавшим в выборку (более 500 строящихся квартир, население от 500 тыс. человек), бюджет предложения составил 6,7 млн рублей. Средняя цена квартиры, которая попадает в программу льготного ипотечного кредитования по обновленному лимиту, — 5,37 млн рублей. А при прежнем трехмиллионном лимите — всего 3,1 млн рублей. Таким образом, реальная стоимость квартиры в новостройке на четверть выше, чем стоимость жилья, подходящего под программу льготного ипотечного кредитования.

Наименьшая разница между реальной стоимостью и стоимостью жилья по льготной ипотеке зафиксирована (в пределах 3%) — в Ижевске, Махачкале, а также в Московской и Ленинградской областях.

Самый большой дисбаланс — в Москве (в два раза, на 102%), а без учета объектов элитного и премиального класса — на 66%, а также в Сочи (на 92%).

Впрочем, разница в четверть с реальной стоимостью квартиры по цене — не большая в сравнении с той, что была с трехмиллионным лимитом (в 2,2 раза относительно реальной стоимости).

Только по пяти городам первого взноса в 20% не хватит для того, чтобы приобрести «среднюю» квартиру по льготной ипотеке. Это Сочи (первый взнос должен быть примерно 54%), Казань (34%), Москва (30%), Нижний Новгород и Владивосток (по 24%). По всем остальным локациям максимальный обновленный лимит позволяет купить недвижимость со взносом менее 20%.

«Ипотека под 12% выглядит выгодной на фоне текущих условий стандартной ипотеки под 20% и выше, — отмечает Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики». — Прежние условия ипотечного льготного кредитования охватывали лишь десятую часть рынка новостроек крупных городов. Возврат прежних лимитов кредитования поддержат отрасль, но очень многое будет зависеть от динамики доходов населения, ситуации на рынке труда и общей «уверенности в завтрашнем дне», то есть тех факторов, которые для оформления ипотеки не менее важны, чем число процентных пунктов в кредитном договоре. Дополнительно нужно учесть, что с июня 2021 года — когда действовал аналогичный лимит — средняя стоимость квадратного метра по крупным городам увеличилась почти на четверть, а текущая ставка по кредиту при этом — выше в два раза». ■

ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРИТОРМОЗЯТ СО СКЛАДАМИ

В 2022 ГОДУ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПЛАНИРОВАЛИ ВВЕСТИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БОЛЕЕ 370 ТЫС. КВ. М КАЧЕСТВЕННОЙ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. ИРИНА КУТОВАЯ

Однако текущая экономическая неопределенность, удорожание банковского финансирования и нарушение цепочек поставок существенно замедлили девелоперскую активность. По прогнозам аналитиков, по итогам 2022 года показатель ввода складов может быть ниже на 50% и более от заявленных планов. Такие данные приводит консалтинговая компания «Коллиерз Интернешнл». По данным компании, на данный момент в Санкт-Петербурге на разных этапах проектирования и строительства находится более 550 тыс. кв. м складов. Более 80% из них приходится на объекты, находящиеся на начальных этапах стройки. На спекулятивные объекты приходится чуть более 200 тыс. кв. м, доминирующая часть которых еще не перешла в фазу активного строительства.

«Мы ожидаем переноса сроков части анонсированных объектов на более поздний период. Особенно это касается складов, ввод которых заявлен на конец 2022 — начало 2023 года. Рост неопределенности, волатильность курса рубля, нарушение цепочек поставок, удорожание банковского финансирования, динамичный рост стоимости и дефицит стройматериалов и рабочей силы — все эти факторы усложняют запуск новых проектов и создают условия для приостановки уже строящихся», — комментирует Андрей Косарев, генеральный директор «Коллиерз Интернешнл» в Санкт-Петербурге.

На данный момент объем стройки, которая вышла из стадии котлована и с большой долей вероятности будет завершена в срок, составляет 120–150 тыс. кв. м. В результате объем ввода складов в 2022 году может снизиться на 50% и более по сравнению с ранее объявленными планами.

По итогам первого квартала 2022 года в эксплуатацию не было введено ни одного объекта. Однако ряд складских комплексов находится на высокой стадии готовности и их ввод ожидается в следующем квартале. В их числе — объекты в составе складских комплексов Ahlers Logistic в Горелово (20 тыс. кв. м), ПСК «Новоселье» от ГК «Гепард» (19 тыс. кв. м), «Тродекс Логистик» в Шушарах (18 тыс. кв. м), «Октавиан» в Мурино (8 тыс. кв. м).

Уровень спроса за первые три месяца 2022 года составил около 50 тыс. кв. м, что сопоставимо с показателем за аналогичный период 2021 года. Последние события пока не находят отражения в основных индикаторах рынка — и уровень вакантности, и ставки не изменились к концу первого квартала.

Тем не менее анонс ухода с рынка ряда иностранных компаний, а также изменение цепочек поставок и возникающие логистические ограничения будут иметь отложенный эффект и могут привести к появлению у некоторых арендаторов потребности в освобождении и сдаче в субаренду пустующих блоков. На конец марта уровень вакантных помещений на рынке качественной складской недвижимости Санкт-Петербурга не превышает 1% (около 30 тыс. кв. м), в то время как доля «скрытой вакансии» находится на уровне 2–2,5% (100 тыс. кв. м).

«По нашим оценкам, в случае если доля свободных площадей превысит показатель в 5–6% от общего объема рынка, ставки аренды могут начать снижаться. Рынок складской недвижимости уже перегрет, и если собственники решат повышать ставки, клиенты будут активнее оптимизировать площади или рассматривать другой регион для размещения складских мощностей», — полагает господин Косарев.

В 2022 году доминирующую долю спроса на складском рынке, как и ранее, будут формировать торговые и дистрибуционные компании, при этом основной спрос ожидается от ритейлеров, чей оборот сфокусирован на товарах первой необходимости, а также фудритейлеров. Определенные изменения ожидаемы в товарной матрице маркетплейсов и ритейлеров, однако запросы с их стороны остаются актуальными. Что касается международных игроков-арендаторов, то стоит отметить, что весь международный бизнес занимает не более 25% качественных складов. Однако часть компаний, которые анонсировали приостановку деятельности в России, продолжает работу после смены юридического названия.

НА ПЕТЕРБУРГ ПРИШЛОСЬ 6% Общий объем складских площадей в России по итогам 2021 года составил более 35 млн кв. м. При этом за год было введено 2,43 млн кв. м (+27% по сравнению с 2020 годом), из которых 53% (1281 тыс. кв. м) было введено в Москве, 6% (150 тыс. кв. м) — в Санкт-Петербурге и 41% (1003 тыс. кв. м) — в остальных регионах России. Такие данные приводит международная консалтинговая компания Knight Frank.

Константин Фомиченко, региональный директор, директор департамента индустриальной и складской недвижимости Knight Frank, отмечает: «На рынке складской недвижимости России по-прежнему наблюдается дефицит качественных площадей, продолжается рост стоимости строительства и финансирования проектов. Дальнейшее активное развитие отрасли очень зависит от этих факторов».

Общий объем складских площадей в России по итогам 2021 года составил более 35 млн кв. м. Из них 18,8 млн кв. м приходится на Московский регион, 4,2 млн кв. м — на Санкт-Петербург и Ленинградскую область, 12,4 млн кв. м — на остальные регионы. В 2021 году 50% введенных складских площадей пришлось на проекты built-to-suit. Их доля в общей структуре ввода выросла по сравнению с 2020 годом на 37 п. п. Одними из наиболее крупных новых объектов под требования заказчика стали четвертая фаза складского комплекса «Октябрьский» (63 тыс. кв. м) для Fix Price в Краснодаре, «PNK Парк Березовский» (59 тыс. кв. м) для компании «Детский мир», корпус в логопарке «Кольцовский» (49 тыс. кв. м) для компании Ozon в Екатеринбурге, а также распределительные центры группы компаний X5 Retail Group в Курске, Брянске и Красноярске (40,8; 34,8 и 30 тыс. кв. м соответственно).

Доля площадей для сдачи в аренду, наоборот, сократилась на 30 п. п. и составила 30%. Среди крупнейших спекулятивных объектов — третья фаза логостра «Ролси» в Екатеринбурге (43,5 тыс. кв. м), новый корпус (вторая фаза) логистического комплекса «Придорожный» в Самаре (35 тыс. кв. м), ТК «Альфа» в Твери (25 тыс. кв. м) и первая фаза логостра «Седельниково» компании ЕГСК в Екатеринбурге (23 тыс. кв. м).

Наконец, 20% складских площадей было введено под нужды собственников. Здесь лидерами по объему предлагаемой площади стали вторая фаза распределительного центра компании Wildberries в Казани (50 тыс. кв. м), распределительный центр компании «Магнит» в Сургуте (27 тыс. кв. м), распределительный центр «Мария-Ра» в Кемерово (25 тыс. кв. м), складской комплекс компании RBT.ru в Новосибирске (21,5 тыс. кв. м) и распределительный центр сети магазинов «Красное и белое» в Ярославле (19 тыс. кв. м).

На фоне рекордно высокого спроса на складскую недвижимость доля вакантных площадей классов А и В в регионах России по итогам 2021 года достигла 2,2%, что на

2,3 п. п. меньше, чем в 2020 году. При этом доля готовых вакантных площадей в складских объектах класса А составляет 1,8%. Хотя уровень свободных площадей варьируется в зависимости от региона, в каждом из них ощущается острый дефицит качественных складских площадей. В целом во всех регионах России ощущается острый дефицит качественных складских площадей.

АРЕНДА ПРОДОЛЖИТ РОСТ Как и в Московском регионе, на региональном рынке складской недвижимости на фоне низких значений доли вакантных площадей, наличия стабильного спроса, роста затрат на строительство склада в 2021 году наблюдался рост стоимости аренды. По итогам 2021 года рост ставки аренды составил более 32%, а средневзвешенная ставка аренды на готовую к въезду складскую недвижимость класса А в регионах России достигла 4900 рублей за квадратный метр в год без НДС и ОПЕХ.

Отдельно стоит отметить, что ставки аренды как на строящиеся объекты, так и на коммерческие предложения ключевых девелоперов на реализацию площадей в формате built-to-suit выше, чем стоимость аренды в готовых площадях. Прежде всего это связано с существенным ростом себестоимости складского строительства, которое наблюдалось на протяжении 2021 года. В регионах России средний диапазон стоимости аренды как в строящихся спекулятивно, так и в BTS-проектах составляет от 5500 до 9000 рублей за квадратный метр в год без НДС и ОПЕХ. Разброс в ставке аренды объясняется разной рыночной стоимостью аренды в регионах России. Так, например, на Дальнем Востоке традиционно отмечается наибольшая стоимость — ввиду дороговизны строительства и дефицита предложения.

По словам господина Фомиченко, на основании данных о ставках в будущих проектах можно ожидать, что стоимость аренды на готовые к въезду складские площади еще не достигла своего пика и по итогам 2022 года ее рост продолжится во всех регионах России. ■

СКЛАДСКОЙ РЫНОК В РЕГИОНАХ РФ В 2022 ГОДУ

РЕГИОН	ОБЪЕМ КАЧЕСТВЕННОЙ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КЛАССА А,В, ТЫС. КВ. М	ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ КЛАССА А,В, %	ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА НА 1 ЯНВАРЯ 2022 Г., ТЫС. ЧЕЛОВЕК	ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В 2021 Г. МЛРД РУБ.	ЗАПРАШИВАЕМАЯ СТАВКА АРЕНДЫ НА ВТС ПРОЕКТЫ СУХИХ СКЛАДСКИХ КОМПЛЕКСОВ КЛАССА А, РУБ. ЗА КВ. М В ГОД, Q4 2021 — Q1 2022
ЕКАТЕРИНБУРГ	1 549	1,10%	4 261	1 215	6 000 — 6 500
НОВОСИБИРСК	1 457	1,00%	2 779	648	6 000 — 6 300
КАЗАНЬ	890	2,10%	3 887	1 086	6 000 — 6 300
КРАСНОДАР	878	2,30%	5 682	1 808	6 000 — 6 300
САМАРА	835	4,70%	3 129	744	5 500 — 6 000
РОСТОВ-НА-ДОНУ	786	5,20%	4 149	1 157	6 000 — 6 300
НИЖНИЙ НОВГОРОД	484	1,20%	3 141	888	6 000 — 6 400
ВОРОНЕЖ	471	1,60%	2 285	687	5 500 — 6 000
ЧЕЛЯБИНСК	357	4,00%	3 417	678	6 200 — 6 700
ВЛАДИВОСТОК	354	0,50%	1 860	493	8 500 — 9 000
ТУЛА	311	0,40%	1 431	355	5 500 — 6 000
КРАСНОЯРСК	274	4,90%	2 847	635	6 500 — 7 200
УФА	247	3,00%	4 001	1 015	6 000 — 6 500
ВОЛГОГРАД	202	5,90%	2 446	475	6 000 — 6 300
ПЕРМЬ	195	2,00%	2 555	613	6 000 — 6 700
ХАБАРОВСК	151	2,30%	1 298	398	8 500 — 9 000

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK RESEARCH 2022, РОССТАТ



В наш стремительный век очень важно находить время для себя, чтобы восстановить свои силы и сохранить здоровье. И лучше это делать, доверившись профессионалам с многолетним опытом работы. Известный российский актер театра и кино Сергей Бурунов рассказал, почему остановил свой выбор на известном центре интегративной медицины — клинике «Кивач».

СЕРГЕЙ БУРУНОВ:

«ЗДЕСЬ ВСЕ ПО ДЕЛУ, СЮСЮКАНИЙ НИКАКИХ НЕТ»

— Сергей, почему вы решили свой отдых посвятить оздоровлению?

— Я почувствовал, что силы уже не те, и начал заниматься своим здоровьем. Я долго искал место, где все в комплексе сосредоточено, где можно объединить все: и обследование, и лечение, и очищение, и так далее.

— И это место — клиника «Кивач»?

— Да, здесь я нашел то, что искал. В «Киваче» я провел семь дней и теперь знаю все о своем здоровье. Я сдал анализы, даже те, которые, по-моему, беременные не сдают. А я их сдал. Я сделал генетический паспорт. И теперь я могу лететь на Марс. (Смеется).

— Говорят, оздоровительные программы «Кивача» универсальны и корректируются специалистами клиники в зависимости от индивидуальных особенностей каждого гостя. А что скажете вы?

— Изначально я приехал на знаменитую программу «Детокс». Но поговорил с неврологом, он

посмотрел на меня, щелкнул авторучкой и сказал: «Нет, вам — на «Антистресс». Видимо, ему понравился ход моих мыслей. (Смеется). И меня тут же перевели на «Антистресс». То есть в «Киваче» очень индивидуальный подход, в основе — потребности гостя, а не просто стандартные медицинские программы.

— Что-то важное, ценное открыли для себя во время пребывания здесь?

— Ты приехал, и ты можешь и отдохнуть, и оздоровиться. Именно оздоровиться — почиститься, проверить свой организм. Вот что важно. Мне врач сказал: «Вы же делаете ТО своей машины, меняете масло. Вы же не заправляете ее соляркой, 92-м, 96-м, 98-м и сотым [бензином]?» А мы это делаем [со своим организмом]. Особенно на новогодних праздниках. И все улетаем отдыхать, как нам кажется. Но это, на самом деле, не так. А нашему организму како-

во это все? Это же скафандр нашей души, его надо обслуживать. Как только ему становится плохо, он начинает погибать. Душа посылает SOS — и все, до свидания...

— В чем, на ваш взгляд, существенные плюсы клиники?

— Здесь есть такие врачи, которых мне в Москве было сложно найти. Здесь в поликлинике есть все врачи, которые мне были нужны. Все! И здесь есть то, что вы ищете в комплексе для глобального, подчеркиваю, оздоровления организма. Сюда нужно приехать осознанно, если вы хотите привести себя в порядок. То, что вы ели, то, что вы себе позволяли — за это придется очень серьезно расплачиваться. Нужно к этому действительно быть готовым. Здесь все по делу, сюсюканий никаких нет. Абсолютно цивилизованный, европейский подход к оздоровлению, лечению и обследованию. Здесь действительно круто.



ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



ДИАГНОСТИКА CHECK UP



ANTI AGE



ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ

Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро

8 (800) 100-80-30

www.kivach.ru

РЕКЛАМА



/kivachclinic

Более 25 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была признана «Лучшей Detox» и «Anti Age» клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению, включая вегеторезонансное тестирование, гемосканирование, спектральную фототерапию, квантовую эндовазальную терапию, лимфотропную терапию.

* Клиника «Кивач». Лауреат в номинации «Лучшая Detox» клиника, «Лучшая Anti Age» клиника, Премия Aurora Beauty & Health European Awards. ** Антивозрастная. *** Детокс.

**** Обследование. Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Лицензия ЛО-10-01-001336 от 4 марта 2020 г. Не является публичной офертой.

Клиника «Кивач» получила звание «Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM.



Это означает, что в клинике процессы обслуживания, лечения, развития, планирования и управления инновациями организованы совершенно и соответствуют образу идеальной модели Европейского фонда управления качеством.

АЛЕКСАНДР РОБАК:

«ЭТИМ ХОЧЕТСЯ ПОДЕЛИТЬСЯ ИМЕННО С БЛИЗКИМИ ЛЮДЬМИ»

Активное долголетие — это та цель, к которой стремится каждый в современном мире. И ни для кого уже не секрет, что именно здоровье оказывает решающее влияние на продолжительность жизни. Многие для восстановления своих сил и продления молодости выбирают центр интегративной медицины — знаменитую карельскую клинику «Кивач», где уже многие годы применяются результативные программы детоксикации организма на клеточном уровне. Своими впечатлениями о «Киваче» поделился известный российский актер, продюсер, режиссер Александр Робак.

— Александр, с какой целью приехали в карельскую здравницу?

— Очень много слышал от друзей и коллег восторженных отзывов о

«Киваче» и тоже решил приехать сюда на разведку. Первое, что впечатляет — это сосновый бор, озеро и потрясающий воздух.

— Какие положительные моменты отметили для себя?

— Это первоклассная клиника. И то ощущение, которое ты получаешь на выходе из программы детокса, — небо и земля с тем состоянием, с которым ты сюда приехал. Второй момент — то, чем «Кивач» отличается от других клиник — здесь можно пройти огромное количество процедур конкретно по твоей проблеме. И это невероятно здорово! Это огромный плюс клиники, и вызывает только уважение.

— Вы в «Киваче» пробыли неделю. О каких результатах детокс-программы уже можете говорить?

— Чем мне вообще понравился «Кивач»: получается, что за эту



неделю ты действительно проходишь очистку организма и совершенно по-другому начинаешь себя чувствовать. Я уже не говорю о том, что слетает ненужный вес, уходит всякая грязь из организма и так далее.

— Какие ощущения испытываете здесь?

— Ты отдыхаешь, отдыхает голова, отдыхают мозги. Я телевизор ни разу не включал. Желательно еще телефон дома оставить, это вообще было бы идеально.

— Будете рекомендовать клинику «Кивач» своим знакомым?

— Пока я здесь, я уже позвонил энному количеству своих друзей и сказал: «Ребята, надо все бросать — и ехать в «Кивач», не пожалеете!»

— Планируете ли приехать сюда еще? Один или с родными?

— Я все это увидел и подумал: обязательно — вот даю себе слово! — обязательно когда-нибудь мы сюда приедем всей семьей, и я все это покажу. То есть понятно, что хочется поделиться чем-то очень хорошим именно с близкими людьми. Это как раз такое место.

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



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

ФОРМАТ — А3. РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

16+

реклама

