



Метры технологий

Разрекламированной властями льготной ипотечной программе под 5% для IT-индустрии, запущенной полтора месяца назад, чтобы остановить эмиграцию из страны специалистов, не удалось произвести фурор на рынке недвижимости. Спрос на такие жилищные займы ограничен, а в регионах и вовсе единичен. «Ъ-Дом» выяснил, какие факторы отпугивают от получения специальных кредитов представителей профессионального сообщества и почему эта мера господдержки, скорее всего, пройдет незамеченной для российских застройщиков.

— счет —

За полтора месяца работы российские банки получили около 11 тыс. заявок от сотрудников IT-компаний на оформление специальных ипотечных займов, одобрены из них 8,5 тыс., рассказали «Ъ-Дому» в Минцифры. В общей сложности по планам министерства в текущем году льготная ипотечная программа позволит поддержать не менее 50 тыс. IT-специалистов, пока кредиты получила 1 тыс. Для сравнения: в общей сложности в России ежемесячно оформляется в среднем 115 тыс. ипотечных займов, свидетельствуют оценки агентства Frank RG на базе расчетов ЦБ. На этом фоне для рынка недвижимости старт новой программы оказался практически незамеченным.

Всплеска заявок по программе IT-ипотеки пока не фиксируется, подтверждает руководитель ипотечного центра ГК МИЭЛЬ Юлия Ибрагимова. Коммерческий директор Asterus Вера Стефан говорит, что в московском объекте компании пока состоялась только одна сделка в рамках IT-ипотеки. «В масштабах рынка недвижимости эффект программы, скорее всего, будет незначительным», — считает эксперт.

Не слишком радужно выглядят и картина в регионах. Директор компании «Жилфонд» Александр Чернокульский приводит пример с Новосибирском, где в офисы компании с таким запросом пришли всего четыре человека. «IT-специалисты не такая крупная прослойка населения, особенно в регионах, а под установленные критерии подходят не все желающие получить кредит», — поясняет он. Подтвержденный справкой 2-НДФЛ доход от 100 тыс. руб. — все еще довольно высокая белая зарплата для регионов, даже в IT. «Это может доставить особенное неудобство, если потенциальный покупатель работает в нескольких организациях», — говорит господин Чернокульский. Ведущий эксперт VuuVuuHouse Марина Лашкевич также обращает внимание на то, что большинство IT-специалистов скорее фрилансеры, которые работают в лучшем случае как самозанятые и не числятся в штате крупных компаний.

С этим тезисом соглашается гендиректор ГК «Монолит Холдинг» Гасан Архулаев, указывая, что в Красноярске сделки с использованием IT-ипотеки носят единичный характер: в его компании рассматривалась всего одна такая заявка. Причиной эксперт называет высокие требования к потенциальным заемщикам в части ежемесячного дохода. В Сибирском федеральном округе официальный доход IT-специалистов ниже 120 тыс. руб. в месяц, а высококвалифицированные и высокооплачиваемые сотрудники «не работают и не покупают здесь жилье», отмечает господин Архулаев.

А вот управляющий партнер девелоперской компании Touch Сергей Шиферсон получил более позитивный опыт взаимодействия с программой, заметив рост спроса в ее рамках в Екатеринбурге на трехкомнатные квартиры. Гендиректор «СМУ-6 Инвестиции» Алексей Перлин указывает, что в его проектах на IT-ипотеку приходится почти треть запросов от новых клиентов.

Суть поддержки
Программа льготной ипотеки для поддержки IT-специалистов была запущена в марте в качестве реакции на начавшийся геополитический кризис. Как отмечал ранее за-

меститель гендиректора «Дом.РФ» (выступает оператором программы) Алексей Ниденс, мера будет способствовать притоку молодых кадров в IT-отрасль и позитивно скажется на экономике страны.

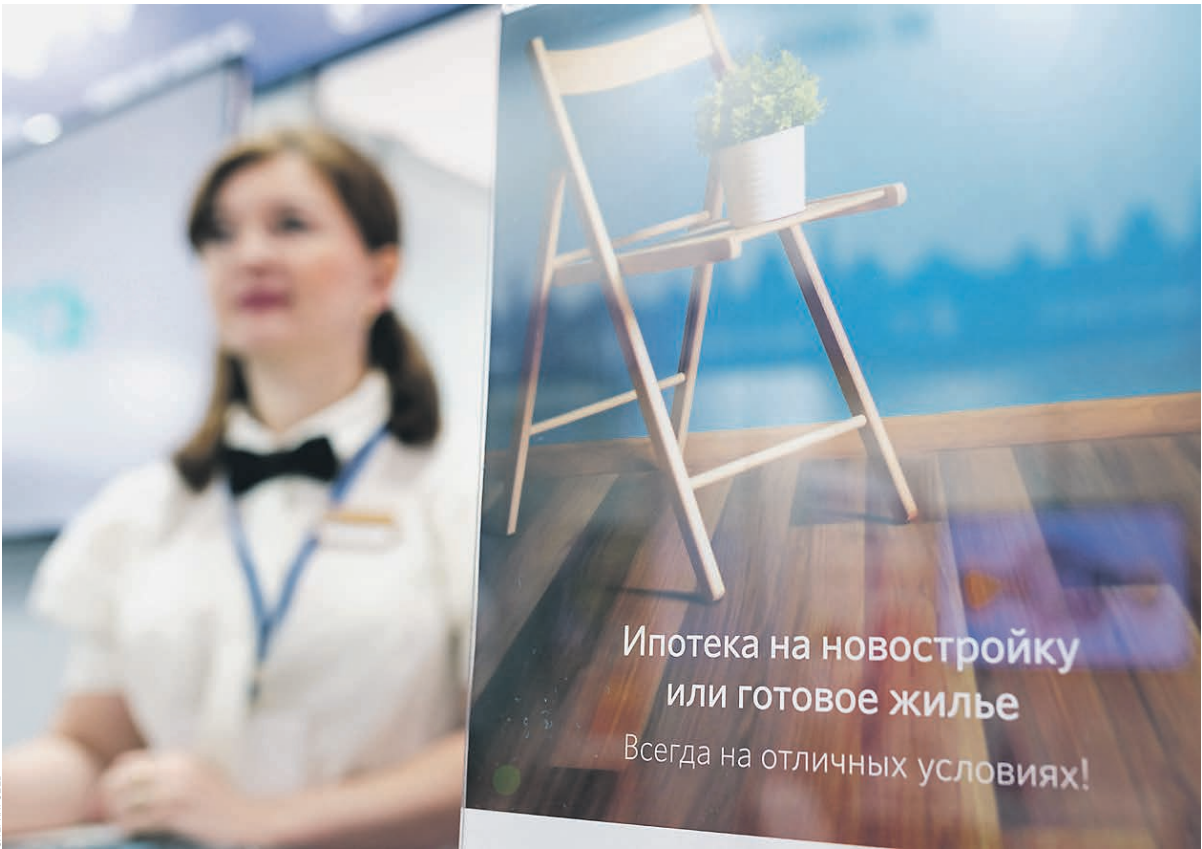
Условия программы утверждены постановлением правительства 30 апреля. Кредит по ставке до 5% годовых может получить работающий в сфере информационных технологий гражданин РФ в возрасте от 22 до 44 лет со средним размером заработка от 100 тыс. руб. в месяц для регионов с населением до 1 млн человек или от 150 тыс. руб. в месяц для субъектов РФ с населением более 1 млн человек. Заемщик должен работать в IT-компаниях не менее трех месяцев. Максимальная сумма кредита — 18 млн руб., минимальный первоначальный взнос — 15%. В список кредиторов программы на начало июня вошли 49 банков, включая Сбербанк, ВТБ, Альфа-банк, Тинькофф-банк и Газпромбанк.

Директор департамента ипотечного кредитования Est-a-Tet Алексей Новиков обращает внимание на отдельные требования к работодателю: он должен входить в список организаций, аккредитованных Минцифры, пользоваться налоговыми льготами не менее одного отчетного периода, как правило — квартала. Если при рассмотрении заявки оказывается, что компания не пользуется налоговыми льготами и подает на них заявку, то сотрудник сможет воспользоваться программой только спустя квартал, поясняет эксперт.

Поначалу интерес к программе IT-ипотеки был довольно высоким. Юлия Ибрагимова вспоминает, что большое число заявок банки получили на предварительном этапе, еще до подписания постановления правительства, когда не существовало четких параметров программы. Отпугнуло заинтересовавшихся специалистов, по мнению эксперта, решение о повышении стоимости кредита до уровня ключевой ставки. «Это стало стоп-фактором. Получается, что обычная льготная ипотека под 8,7–9,0% более стабильный продукт», — поясняет она. Госпожа Ибрагимова добавляет, что на фоне общей нестабильности в экономике люди сейчас боятся потерять работу, и IT-специалисты не стали исключением. Руководитель управления ипотечного кредитования ГК A101 Рустам Азизов называет варианты программ, комбинирующих господдержку и дополнительные субсидии от девелоперов, серьезным конкурентом IT-ипотеки.

Клиенты для застройщиков
Юлия Ибрагимова обращает внимание на то, что ипотека для IT-специалистов распространяется только на рынок первичной недвижимости, не затрагивая сектор вторичной недвижимости. Поэтому сам по себе такой продукт может считаться и мерой поддержки застройщиков. Хотя большинство участников рынка в нем этого инструмента пока не видят.

Заместитель гендиректора по продажам агентства «Бон Тон» Валерия Цветкова называет льготную ипотеку решением правительства, скорее призванным поддержать конкретную группу специалистов на фоне миграции многих из них за границу, а не мерой для поддержки застройщиков. Сама по себе низкая ставка привлекает к программе внимание, считает она. Алексей Новиков говорит о том, что такой подход в целом способствует формированию престижа профессии.



Спрос на льготную ипотеку у IT-специалистов, которых власти хотят оставить в России, пока невысок

Однако нельзя сказать, что старт IT-ипотеки прошел для застройщиков незамеченным. Многие крупные компании на фоне ее старта запустили собственные программы дополнительного стимулирования ставок. Валерия Цветкова в их числе называет ФСК (0,01 МКБ), «Гранель» (от 0,1% Сбербанк, от 1,5% МКБ) и «Эталон» (от 0,1% ВТБ). «Наличие ипотечной программы под определенный тип специалистов в любом случае помогает привлечь на пул квартир новых потребителей», — считает она.

Александр Чернокульский полагает, что девелоперы испытывают интерес не столько к IT-ипотеке как таковой, сколько в условиях значительно просевшего за последние несколько месяцев рынка стараются не упустить любую возможность для привлечения клиентов. Такой шаг, по мнению эксперта, может быть логичным для московских застройщиков, в то время как региональные игроки скорее предпочтут сосредоточиться на более широких целевых группах. У девелоперов такие программы носят скорее маркетинговый характер, констатирует Марина Лашкевич.

Особые условия
Как отдельную категорию клиентов IT-специалистов на рынке недвижимости традиционно никак не выделяли. По крайней мере в «Жилфонде» не отмечают существенных особенностей таких покупателей при подборе жилья. Единственной потенциальной спецификой консультанты называют теоретически более гибкий подход к выбору подходящей локации: проживая в Сочи, вполне можно работать на московскую компанию. Об этом же говорит Юлия Судакова, поясняя, что IT-специалисты приобретают в целом широкий спектр квартир. «В Москве и Подмосковье, в комфорт- и бизнес-сегменте, небольшие и многокомнатные квартиры, объекты на начальной и высокой стадиях готовности», — перечисляет она.

Юлия Ибрагимова констатирует, что в плане подбора недвижимости представители этого профессионального сообщества мало отличаются от любых других специалистов: они в основном ориентируются на свои финансовые возможности. Отметим при этом, что объекты, которые им предлагается приобрести в рамках специальной ипотечной программы при максимальной сумме кредита 18 млн руб. и первоначальном взносе 15%, стоят 21,2 млн руб.

Жилье по профессии
Программы льготного ипотечного кредитования для других социальных групп — медработников ковидных центров, бюджетников и сотрудников Российской академии наук, по словам Александра Чернокульского, также не оказывают существенной поддержки рынку недвижимости. Их функции эксперт называет скорее социальными.

Сергей Шиферсон считает, что ипотекой для профессиональных групп можно назвать сельскую: она

позволяла приобрести дом в сельской местности под низкий процент, привлекая фермеров. «Как и в случае с IT-ипотекой, такие виды займов направлены скорее не на поддержку рынка недвижимости, а определенных сфер экономики и специалистов, например сельского хозяйства», — рассуждает он. Алексей Новиков подходящими под критерии профессиональной считает также военную и дальневосточную ипотечные программы.

Руководитель корпоративных продаж и ипотеки СЗ «Стадион

„Спартак“» Диана Гурусова не исключает, что востребованность других льготных профессиональных ипотечных программ может быть выше из-за социального фактора. Те же военные, по ее словам, это часто люди, стремящиеся к созданию семьи и покупке собственного жилья, что в свое время отразилось на популярности профильной программы. «Но систематизировать IT-специалистов сложнее — они чаще стремятся к свободным отношениям с работодателем, выбирают проектную работу», — рассуждает госпожа Гурусова.

Перспективы притока специалистов

Впрочем, хоронить программу льготной ипотеки для IT-специалистов участники рынка пока не готовы. Диана Гурусова обращает внимание на то, что старт ипотеки для IT-специалистов пришелся на лето — это традиционно период низкого спроса на рынке недвижимости. Сезонный фактор, по мнению эксперта, мешает сейчас в полной мере оценить эффективность программы. Реальные выводы можно будет сделать только в конце года, уверена она.

Замглавы Минцифры Максим Паршин на конференции ЦИПР-2022 в начале июня говорил, что условия программы еще могут улучшаться — в частности, ставка может быть снижена до 1%. Об этом же говорят в министерстве и сейчас, указывая, что изменения в программу поддержки будут вноситься на основе пожеланий представителей IT-отрасли.

Руководитель отдела ипотечного кредитования ГК «Гранель» Юлия Судакова считает, что новая программа лишь набирает обороты. «Требуется время для продвижения нового продукта, но с каждой неделей сделок становится все больше, это внушает оптимизм», — говорит она. Хотя пока спрос со стороны IT-специалистов занимает небольшую долю в масштабах рынка новостроек, признает эксперт. Валерия Цветкова тоже не исключает, что спрос на IT-ипотеку вырастет в дальнейшем, когда станет понятнее, какие именно компании и специалисты попадают под обнаруженные властями критерии. Роста востребованности программы ждет и совладелец группы «Родина» Владимир Щекин.

Александра Мерцалова

ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ

Резиденции

ВАШ ДОМ
В ИСТОРИЧЕСКОМ
ЦЕНТРЕ МОСКВЫ
у Павелецкой

✓ Готовые апартаменты
от 17,9 млн руб

✓ Приватная территория
в 120 м от Садового кольца

посмотреть
планировку

+7 (495) 432-01-48

Застройщик: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный экономический университет имени Г.В. Плеханова». РЕКЛАМА.

ДОМ повестка

Инвесторы остаются в новостройках

В то время как спрос инвесторов в строящееся жилье с началом нового кризиса в 2022 году увеличился, выходить из таких активов россияне пока не спешат. Количество переуступок договоров долевого участия в строительстве (ДДУ) в новостройках Москвы и Подмосковья в текущем году сократилось на 35,2% год к году, а в Новой Москве и во все упало на 70%. Эксперты считают, что из-за высоких ставок ипотеки на вторичное жилье сейчас не самый подходящий момент для перепродажи недвижимости. Но на первичном рынке столицы в мае цены впервые за долгое время снизились, и не исключено, что такая тенденция сохранится, предупреждают аналитики.

— тенденция —

В январе—мае текущего года в Москве и Подмосковье количество переуступок ДДУ сократилось на 35,2% год к году, подсчитали в «Метриуме» для «Б-Дома». CEO Dataflat.ru Александр Пыпин говорит о падении на 18%, до 4,2 тыс. таких сделок. Если учитывать сделки не только с гражданами, но и с юрлицами, которые на старте продаж выкупают большие объемы квартир в новостройках, в Москве показатель упал на 22%, уточнили в агентстве «Бон Тон». Совладелец группы «Родина» Владимир Щекин зафиксировал падение количества таких соглашений в новостройках Новой Москвы в январе—мае на 70% год к году.

Смена тренда

В 2020 году во время действия льготной ипотеки по 6,5% годовых россияне с целью инвестиций активно приобретали квартиры в новостройках на этапе котлована. В 2021-м дольщики начали их перепродавать, не дожидаясь завершения строительства, чтобы зафиксировать прибыль. В первые девять месяцев прошлого года объем переуступок ДДУ в новостройках Москвы вырос на 38,2% год к году, до 4,7 тыс. сделок. Тогда из-за значительного роста цен на жилье в новостройках на таких инвестициях можно было заработать до 25% годовых, оценивали эксперты.

Но теперь тренд сменился. Уже в первый месяц геополитического кризиса из-за военной операции РФ на Украине инвесторы приостановили продажу квартир в новостройках. Руководитель департамента кон-

салтинга и аналитики «Азбуки жилья» Ярослав Дарусенков говорит, что в старых границах Москвы количество переуступок ДДУ в марте сократилось на 23%, в апреле — на 41%, а в мае — на 70%. Однако связывать снижение переуступок ДДУ с общим снижением спроса на жилье не стоит, так как динамика этих показателей разная, считает Ярослав Дарусенков. По данным столичного Росреестра, в январе—мае было зарегистрировано всего 36,45 тыс. ДДУ на рынке жилой недвижимости, что на 1% меньше, чем годом ранее.

Не исключено, что инвестиционный цикл, который начался в середине 2020 года с введением льготной ипотеки, подошел к концу, считает господин Щекин. По его подсчетам, за это время цены выросли примерно на 40%, и многие инвесторы уже успели уступить свои права в пользу других покупателей, зафиксировав прибыль.

Без шансов, без вариантов

В условиях экономической неопределенности у инвесторов не осталось альтернативы недвижимости как надежному способу вложения и сохранения средств, что и объясняет их желание пока не выходить из активов, считает управляющий партнер «Метриума» Надежда Коркка. Напротив, россияне, приобретающие жилье в новостройках в инвестиционных целях, стали активнее скупать недвижимость. По данным аналитиков bnMar.pro, число оптовых сделок с жильем (покупка от трех квартир в одном жилом комплексе) в новостройках в старых границах Москвы в январе—апреле выросло почти в два раза, до 980 сделок (см. «Б» от 16 июня).



Переуступка прав договоров долевого участия в строительстве из-за кризиса может оказаться невыгодной

Для продажи квартир сейчас не самое подходящее время, считает председатель совета директоров «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова. Сегодня ситуацию можно назвать неопределенной: нарушение логистических цепочек приводит к повышению стоимости стройматериалов, что приводит к увеличению конечных цен на новостройки, поясняет коммерческий директор Optima Development Дмитрий Голев. При этом, продолжает он, падает уровень доходов населения, снижая спрос на новостройки. Часть инвесторов заняли выжидательную позицию до момента, когда произойдет восстановление спроса на фоне уменьшения ипотечной ставки, до-

бавляет гендиректор агентства «Бон Тон» Наталья Кузнецова.

Большую роль сыграла и стоимость ипотеки, значительно выросшая на фоне повышения в марте ключевой ставки Центробанка, отмечает Надежда Коркка. На переуступку прав на ДДУ не распространяется льготная ипотека, и покупатели вынуждены были соглашаться на рыночные ставки, которые с 10–11% в феврале выросли до 23% в марте, напоминает она. Доля ипотечных сделок по правам уступки снизилась незначительно — с 30% до 26%, отмечает Владимир Щекин. По его словам, такие покупки, как правило, совершают покупатели с полной суммой стоимости квартиры на руках.

Для инвесторов, которые хотят продать строящееся жилье, важным сигналом станет динамика цен, говорит Ярослав Дарусенков.

По итогам мая в проектах комфорт-класса Москвы впервые за долгое время было отмечено падение цен на 1,5%, и если динамика сохранится, то это может подстегнуть граждан поторопиться с продажей купленных ранее квартир, поясняет он. Инвесторы склонны избавляться от активов, когда на рынке наблюдается рекордный спрос с сопутствующим повышением цен, возражает Дмитрий Голев.

В марте и апреле инвесторы приобретали жилье в основном чтобы сохранить сбережения, так как немногие ожидают, что цены будут расти так же быстро, как в 2020—2021 годах, считает Владимир Щекин. Поэтому нет предпосылок к тому, что граждане начнут распродавать свои квартиры через полтора-два года, а вот предложение арендного жилья может заметно вырасти, резюмирует он.

Дарья Андрианова

Вместо магазинов парк

— сегмент рынка —

Торговые центры в России так и не успели войти в стадию зрелого рынка, претерпевая один кризис за другим. Некогда перспективный сегмент столкнулся с валютным коллапсом 2014 года, затем с экономической нестабильностью на протяжении пяти лет, а потом оказался на грани выживания в пандемию. Сегодня вставший перед торговыми объектами вопрос трансформации — это уже не просто проблема развития, а выживания в новых условиях, считает руководитель архитектурного бюро T+T Architects Сергей Труханов.

Несбывшиеся прогнозы

В 2021 году оборот розничной торговли вырос почти на 7% после 2020-го, который запомнился всем мировым карантином и связанным с этим экономическим кризисом. Эффект отложенного спроса был полностью реализован в течение года, а в 2022-м рост прогнозировался на минимальном уровне. Сейчас какие-либо предположения дальше месяца планирования никто и не делает. Покупательная способность населения постепенно снижается: значительная часть людей находится в режиме экономии. Все большую популярность набирают магазины эконом-сегмента и формат «магазин у дома».

Развитие жилого сектора и принцип «15-минутного города» создали благоприятную с точки зрения урбанистики тенденцию распределения по району ритейла, но оказали негативное влияние на крупные торговые объекты, которые ранее становились центрами притяжения и активности. Иными словами, трафик концентрировался в районах, где люди получают все необходимое, а выезды в крупные торгцентры по выходным дням теперь существенно сократились.

Новых объектов в стране практически не появляется. Те, что были введены в эксплуатацию в последние годы—это объекты, начатые еще несколько лет назад. За последние пять лет, по подсчетам консультантов, в стране открыли 21 торговый центр, суммарная площадь которых составила около 690 тыс. кв. м.

Площадки под торговые центры инвесторы предпочитают продавать застройщикам жилья, а те уже всеми силами пытаются избавиться от обременений в виде строительства подобных торговых объектов. Такая парадоксальная ситуация приведет к тому, что введенные недавно объекты ждет непростой путь трансформации не только концепций, но и площадей.



Россияне, предпочитающие проводить свободное время в торговых центрах, теперь могут большую часть досуга посвящать развлечениям

Если ранее о критерии обеспеченности торговых площадями на 1 тыс. жителей говорили в контексте емкости рынка и потенциала для торговли недвижимости в нашей стране (напомню, в большинстве регионов обеспеченность не доходит и до 500 кв. м на 1 тыс. жителей против европейских 1000+ квадратов), то теперь это скорее индекс потенциала работы архитекторов с подобными объектами.

Срок устаревания концепции торгового объекта составляет пять-семь лет. Сегодня более половины торговых площадей в объектах городов-миллионников требуют обновления концепции. Кроме того, стали распространяться практика сноса и комплексного redevelopment с изменением функции с торговой на жилую или офисную. Чаще всего это объекты, которые были возведены в 2000-х годах и уже не соответствуют современным требованиям и стандартам ни в части концепции, ни конструктивом.

Ралли, маскарады и отраслевые выставки

Крупные торговые объекты, в отличие от бизнес-центров, имеют большую вариативность сценариев реконцепции в первую очередь благодаря архитектурным решениям и развитой инфраструктуре. В их чи-

сле — большепролетные конструкции, удобное расположение, многофункциональная нарезка, просторные атриумы, паркинг, выделенные мощности. Функционал современных моллов позволял удовлетворять практически любые развлекательные, гастрономические, сервисные, а иногда даже образовательные потребности ежедневного характера. Теперь все это может помочь насытить их пространство не только торговой функцией, но и организовать в нем современные выставочные пространства, технопарки, дарксторы, а при желании даже устроить, например, картинг.

Совокупность таких факторов, как хорошая локация, просторные паркинги и большепролетные конструкции, может стать идеальной основой для создания многофункционального развлекательного кластера в виде крытого парка. Подходящим примером формата можно назвать «Урам-парк» в Казани, разработанный бюро Legato Sports Architecture в консорциуме с бюро Kosmos. Это и всепогодный экстрим-парк, состоящий из крытой и открытой площадки, и культурный центр с собственным выставочным пространством, лекторием, танцевальным залом, медиacentром, площадками для городских сообществ, и локация для тематических резиденций.

Нельзя забывать и возможности адаптации торгового комплекса под детские досуговые и образовательные центры, такие как дома культу-

ры и творчества. Однако для таких целей годятся далеко не все объекты, так как для занятий, к примеру, живописью нужно качественное естественное освещение. Поэтому оптимальным вариантом в данном контексте может стать организация детских спортивных секций и площадок для праздничных мероприятий.

Событийный функционал в данном случае является не столько генератором финансовых потоков, так как все понимают, что гораздо выгоднее посадить на пустующие площадки масс-маркет одежды или продуктовый магазин, сколько возможность для торгового центра стать точкой притяжения и переждать трудный период, обеспечивая окупаемость эксплуатационных расходов.

Другой вариант работы с крупными торговыми объектами — их адаптация под технопарки и шоу-румы, которым важны инженерные мощности, а также возможность быстро менять и масштабировать пространство. Кроме того, в таком случае не нужны открытые фасады, в отличие от офисных и административных схем, где крайне важно естественное освещение. Поэтому моллы с их глухими стенами потенциально хорошо подходят для организации легких производств.

Для районных ТЦ также справедливо расширение функционала в рамках досугового центра, но в большей степени с сохранением классического ритейла. Людям в

новых микрорайонах нужны и продуктовые магазины, и предприятия услуг, и одежда, и многое другое. Если есть возможность не ехать в центр, чтобы удовлетворить эти потребности, то они точно проголосуют рублем за объекты в пешей доступности от дома. Именно локальные объекты сейчас меньше всего подвержены кризису и показывают стабильную картину доходности и заполняемости.

Еще одним нетипичным арендатором торговых объектов станет государственный сектор. Многофункциональные центры уже отлично зарекомендовали себя в ряде крупных торговых центров в столице, а теперь эту практику самое время масштабировать и на районные ТЦ, и даже в регионы.

Антикризисная архитектура

Главная задача любого торгового объекта на ближайшие три-четыре года — обретение суверенитета. Как концептуального, так и финансового. Вся страна в один миг оказалась отрезанной от множества западных брендов, что, с одной стороны, можно расценивать как негативное обстоятельство, а с другой — как новое окно возможностей. Большинство инвесторов мыслят долгосрочными перспективами, понимая, что любые кризисы рано или поздно заканчиваются. Именно сейчас важно как можно скорее встать на рельсы локализации, создав устойчивые бизнес-модели и гибкую систему управления.

Редевелопмент торгового или офисного объекта занимает в среднем около двух-трех лет. В быстро меняющейся реальности планировать устойчивые концепции можно только в гибком формате. Гибкость — это общее правило для всех объектов коммерческого назначения, которые даже находятся на стадии проектирования. Возможность трансформации под актуальный и востребованный формат, оптимальная нарезка площадей, минимизация неэффективных метров и «мертвых зон» — гарантия того, что объект сможет любой кризис пройти пусть и с минимальной, но выручкой для своего инвестора.

В перспективе пяти-семи лет ожидать объектов суперрегионального класса вовсе не стоит, а вот районный формат получит вторую жизнь. Объемы жилья, ежегодно вводимого в стране, потребуют обеспечения новой коммерческой инфраструктурой жителей, а стрит-ритейл с многотысячными ЖК совершенно точно не справится. Паритет междунаро-

ных брендов закончился, и на арену вышли российские компании с конкурентоспособным продуктом как в части food-, так и non-food retail. В ближайшей перспективе на смену европейским «якорям» могут прийти азиатские гиганты. Новое время, безусловно, становится временем возможностей для тех, кто готов ими воспользоваться.

Еще в пандемию прорабатывались десятки сценариев использования пустующих площадей, чтобы обеспечить стабильный финансовый поток для объекта. Те концепции, которые мы видим на протяжении последних лет, достигаются функциональным балансом, оставляя торговый объект не только площадкой для арендаторов, но и социальным центром, местом коммуникации и комфортной средой для проведения досуга. Что касается офисных и многофункциональных центров, в первую очередь классов В и С, то их перспективы лежат в плоскости научных кампусов и тихих производств, которые сейчас базируются в «ржавом» поясе, IT-кластерах и исследовательских центрах.

Объемно-планировочные характеристики типологии деловых комплексов отлично подходят для их адаптации под учебные классы, лаборатории, зоны внеклассного обучения студентов и т. д. Возможно, подобные кейсы-коллаборации с университетами и образовательными платформами и не будут отличаться высокой доходностью, но вполне способны стать хорошим драйвером для будущей реорганизации и развития проекта после завершения кризиса.

К преимуществам редевелопмента в любом формате можно отнести более щадящее отношение к городской экологии, чем в случае с новым строительством, отсутствие дискомфорта для местных жителей при проведении работ, комфортный инвестиционный порог входа в проекты.

Важно подчеркнуть, что ситуация не является безвыходной. Поменялись бизнес-модели, инвесторы и собственники уходят от долгосрочных стратегий, акцентируя внимание на тактических ходах. Каждый объект по-своему уникален, поэтому требует грамотной проработки сценариев развития со стороны не только архитекторов, но и маркетологов, финансистов и брокеров. При таком подходе практически любой торговый или бизнес-центр можно сделать коммерчески успешным при умеренном количестве вложений и сжатых сроках. И это справедливо не только для крупных городов, но и для регионов.

«Одного только центрального расположения больше недостаточно»

Тема децентрализации премиальной недвижимости на слуху у московского рынка недвижимости уже не первый год, но особую силу центростремительный тренд набрал за последние несколько лет. Что заставило девелоперов обратить внимание на новые уголки столицы — интересные, но прежде никогда не значившиеся на карте жилой Москвы премиум-класса? Какие критерии выбора квартир позволяют утверждать, что «прописка» в центре перестала быть для проектов этого сегмента обязательной, и ради каких плюшек премиальные покупатели готовы отказываться от центрального «меню»? Об этом рассказывает руководитель департамента продаж компании «Донстрой» **Анна Коробкова**.

— интервью —

— Думаю, все знают, что наша компания — одна из тех, кто на протяжении долгого времени вдумчиво и разносторонне анализирует потребности своего клиента. Результатом столь серьезного анализа — это не только набор характеристик каждого нашего нового проекта. По сути, сегодня мы, девелопер, и наши покупатели, — единая экосистема, и мы вместе определяем логику территориального развития, в том числе в сегменте наиболее высокобюджетного жилья.

Напомню, что довольно долго самой привлекательной локацией, ядром рынка являлся центр города — территория внутри Садового кольца. Затем на лидирующие позиции вышли и долгое время их занимали Хамовники. Но постепенно и покупательский спрос, и девелоперский интерес начали смещаться в другие районы, которые сегодня по многим параметрам обыгрывают своих центральных конкурентов.

Почему? Думаю, прежде всего потому, что потребительские предпочтения претерпели серьезные изменения. Еще совсем недавно главными параметрами при выборе недвижимости премиального уровня были: ее местоположение (привычное location, location, location), подтвержденный неординарным архитектурным решением класс дома, обилие инфраструктурных объектов по соседству — театров, ресторанов, фитнес-клубов... Отмечу, что в среднем 85% покупок этого периода были из разряда «для личного проживания». Но, анализируя сделки последнего времени, мы пришли к выводу, что среднестатистический портрет нашего покупателя остался прежним (мужчина от 35 до 44 лет, владелец бизнеса, или топ-менеджер, или руководитель среднего звена), а вот приоритеты у него теперь совершенно другие.

— Неужели кардинально отличающиеся от прежних?

— Кардинально — некардинально, но отличающиеся. Прежде всего, находясь вместе со всем рынком в зоне турбулентности, покупатель хочет чувствовать полное доверие к застройщику — мы трепетно относимся к нашей деловой репутации и делаем серьезную ставку на выполнение всех своих обещаний перед клиен-

тами. И раз в прошлом году у нас было 35% повторных сделок, значит, эта ставка сыграла.

На втором месте сегодня наличие парков, набережных и вообще зеленых и прогулочных зон. Третьим важным параметром я бы назвала транспортную доступность и не столько географическую близость к центру, сколько удобство дороги до него. И четвертый фактор: в списке важнейших инфраструктурных объектов номер один стали спортивные и фитнес-центры, магазины здорового питания и места, где можно провести время всей семьей.

Так что одного только центрального расположения, как бы привлекательно ни звучал его адрес, уже недостаточно для того, чтобы назвать проект топовым, премиальным. Точнее, так: высокие требования к месту прописки жилого комплекса нигде не ушли и по-прежнему сохраняются, но теперь в понятие «премиальная локация» вкладывается иной смысл. К тому же для звания «премиальный» нужно еще соответствующее окружение проекта и правильное его наполнение: детские и спортивные площадки, семейные и общественные зоны, в том числе кинотеатры, обязательно фитнес-залы, в которых можно позаниматься самому или пригласить тренера, какие-то водные пространства или как минимум фонтан — очень популярный, кстати, запрос сегодня.

В итоге мы сформировали своеобразный стандарт современного престижного жилого комплекса, которого «Донстрой» будет придерживаться во всех нынешних и грядущих проектах. И именно он, этот стандарт, позволяет нам и нашим клиентам развивать принципиально новые для Москвы и очень интересные локации.

— Можно подробнее — какие именно? И чем же они так интересны?

— Первый проект, который, наверное, заложил основу новой премиальности в критериях «Донстроя», — клубный квартал «Река» на заповедных берегах реки Раменки, настоящие загородные резиденции в 15 минутах езды от центра. Соединение престижного западного района и абсолютной транспортной доступности, камерности проекта и его полномасштабной инфраструктуры позволяет удовлетворить извечный, а в последние годы сверхактуальный запрос москвичей на городскую жизнь в загородной атмосфере. Думаю, у нас получи-



лось: первый клубный дом «Река» уже построен и продан, вторая очередь «Реки» в активной стадии строительства и продаж, в третьей и четвертой частях заявленный загородно-городской формат будет полностью сохранен.

Тему продолжает и наш флагманский на сегодняшний день проект «Остров», и особенно его третий, премиальный квартал. В том, что локация в Мневниковской пойме престижна, сомнений нет ни у кого, а соседство с Москворецким парком и «Москва-Сити» это только подтверждает. При этом несвойственные центру территориальный простор и строительный масштаб всего проекта, занимающего 40 га, открывающиеся из его окон виды, практически собственная набережная, строящийся рядом крупнейший спортивный кластер Москвы (в нем будет, кажется, все, что имеет отношение к спорту) — лишь часть новой премиальности, которая в таком исполнении просто невозможна в пределах Садового кольца.

— Наверное, новым является не только местоположение, но и содержание проектов, и возможности, которые они предоставляют покупателям? И это, кстати, именно результат «прописки» за пределами центра, так?

— Конечно. Например, пока еще чуть более низкие, чем центровые, цены дают возможность более свободного выбора метража покупки. Здесь, за пределами центра, активно появляются и приобретают особую ценность квартиры с просторными террасами от 10 до 50 кв. м (скажем, в проекте «Река» таких около 30%).

Высота потолков не упирается в центровые ограничения по высотности зданий — во второй «Реке», например, потолки 3,6 м, поэтому квартиры получаются просторными, наполненными воздухом. Окна в пол обеспечивают захватывающие панорамные виды, особенно если учесть, что премиальные дома обычно стоят в самых красивых местах проекта. Паркинга хватает на всех — на одну квартиру можно купить два и более машино-мест, и парковочные зоны широкие — по 18 кв. м. Словом, покупателю премиального жилья за пределами центра предлагается множество вкуснейших «плюшек».

Есть еще один важный момент. Сегодня доля покупателей, четко заявляющих, что приобретают жилье для себя, чуть сократилась — с былых 85% до 79,1%. Люди все больше задумываются об инвестиционной привлекательности своих вложений в недвижимость и в любом случае прикидывают: а что, если я захочу или вынужден буду продать эту квартиру?.. Плюс есть еще «чистые» инвесторы, которые сравнивают инвестиционные инструменты и приходят в проект только в случае его очевидной привлекательности. Позволю себе подчеркнуть, что в первой «Реке» за три года цена выросла на 63% (около 20% в год), а «Остров» растет еще более серьезными темпами. И дело не только в том, что дорожает весь рынок в целом, или в том, что цена традиционно поднимается по мере перехода проекта на более высокую стадию готовности.

Дающее некую свободу расположение за пределами центра позволяет создать дополнительные стимулы для ценового роста. Например, в Раменках мы благоустроиваем 24 га паркового пространства: летом большая часть прибрежной зоны будет готова, и уже в июле мы пригласим сюда наших жителей и будущих покупателей. Опыт парка «Зеленая река» в проекте «Символ» и набережной в «Сердце столицы» показывает, что открытие зеленых зон непременно приводит к росту цен.

— «Донстрой» известен на московском рынке как компания, уделяющая особое внимание экологическим аспектам строительства и в целом ESG-повестке. По вашим наблюдениям, покупатели учитывают это при выборе недвижимости?

— Безусловно, об аспектах, связанных с экодевелопментом, не стоит забывать. Современный покупатель становится все более эковосприимчивым, все более требовательным к материалам и технологиям строительства, поэтому дома, спроектированные и возведенные с учетом мировых экостандартов, имеют особые и весьма впечатляющие ценовые перспективы. Признаюсь, что сегодня есть трудности с получением самих международных экологических сертификатов. Однако «Остров», например, продолжает строиться с полным соблюдением всех довольно жестких требований международной системы LEED. Потому что, повторю, доверие — тех, кто приобретает недвижимость для себя, покупателей-инвесторов, партнеров, в целом рынка и самого города Москвы — это огромное достижение «Донстроя», краеугольный камень его экосистемы и безусловная ценность на все, даже самые непростые времена.

Стройиндустрия кризисного периода

— рынки —

Год назад мировой рынок жилой недвижимости ждал из Китая «черного лебедя», появление которого грозило поменять весь ход событий в отрасли. Ожидалось, что дефолт по облигациям крупных локальных застройщиков вызовет эффект домино: вслед за акциями китайских девелоперов вниз полетели бы котировки западных компаний. Но стройиндустрия, в частности США и Великобритания, оказалась сейчас в непростой ситуации по другой причине: причиной глобального кризиса стал российско-украинский конфликт.

«Б-Дом» разбирался, как он повлиял на продажи жилья на крупных рынках. Один из крупнейших американских банков JPMorgan, объявив в конце июня об увольнении части сотрудников, работающих в ипотечном подразделении финансово-кредитной группы. Часть таких работников будут переведены в другие подразделения JPMorgan, другим сотрудникам банк обещает способствовать в трудоустройстве в другие компании. По данным Bloomberg, под сокращение могут попасть более 1 тыс. человек. Причина сокращения штатов в ипотечном дивизионе — в начавшемся замедлении жилищного бума в США, что уже приводит к сокращению объемов кредитования покупателей недвижимости.

ФРС показала курс ипотеки

JPMorgan — это яркая иллюстрация того, что сейчас происходит на рынке недвижимости США и в сопутствующих сегментах. Как сообщает Reuters, в стране ожидаются массовые увольнения персонала компаний, занимающихся ипотечным брокериджем и продажей недвижимости. Спрос



Крупным западным рынкам недвижимости не удалось избежать рецессии

на покупку жилой недвижимости в США сократился после повышения Федеральной резервной системой США (ФРС) ключевой ставки на фоне растущей инфляции, толчком к которому стал российско-украинский конфликт, пишет агентство. С начала года средняя цена на жилищном рынке страны выросла на 14,8% год к году, до рекордно высокого уровня в \$407,6 тыс. за объект.

Повышение ключевой ставки ФРС ожидаемо привело к росту ипотечных ставок, поэтому американцы не особо торопятся брать кредиты на покупку жилья. По данным агентства ипотечного финансирова-

ния Freddie Mac, в июле средняя ставка по ипотеке сроком на 30 лет подскочила на 55 базисных пунктов, до 5,78%, что стало рекордным ростом за последние 13 лет.

В целом в США к середине июня продажи домов с учетом сезонных колебаний упали на 3,4% год к году, то есть непроданными остались 5,41 млн объектов недвижимости. Это самый низкий показатель с июня 2020 года, когда продажи домов стали восстанавливаться после спада из-за локадуна в разгар пандемии. Как отмечают в Национальной ассоциации риэлторов, падение продаж жилых домов в США наблюдается четвертый месяц подряд. Замедление продаж будет наблюдаться в течение всего года, прогнозирует главный экономист

Nationwide Дэвид Берсон. Рейтинговое агентство Fitch ожидает, что по итогам текущего года продажи новых домов в США снизятся на 2%.

Кризис доступности

Инфляционные риски, возникшие в глобальной экономике после начала военной операции РФ на Украине, сказались и на рынке жилой недвижимости Великобритании. Строительное общество Nationwide еще в мае заявляло, что «крайне обеспокоено» перспективами инфляции, которая приведет к росту цен на недвижимость и сократит доступность ипотеки. Это, опасаясь в Nationwide, будет серьезным ударом по рынку: покупатели не смогут приобретать жилье по высоким ценам, а застройщики и владельцы домов на вторичном рынке — продавать свои объекты.

В начале июня The Guardian со ссылкой на информацию с сайтов недвижимости сообщила, что средняя цена на жилые объекты в Британии достигла £368,6 тыс., что на 0,3% больше, чем в начале года. Издание также ссылается на прогноз аналитиков EY Item Club, согласно которому по итогам текущего года недвижимость для проживания в стране подорожает на 8% год к году, а в 2023–2024 годах — на 1,8% и 1,2% соответственно.

Эксперты онлайн-платформы по продаже жилья Rightmove прогнозируют, что во второй половине года «кризис доступности» жилья окажет большее влияние на ситуацию на рынке». Помимо подорожавших цен сокращение спроса со стороны покупателей может спровоцировать запланированное дальнейшее повышение процентных ставок по ипотеке.

Но ни эксперты, ни сами застройщики Британии не ждут серьезного краха рынка недвижимости в стране. Снижение доходов

населения и возможный рост процентных ставок по кредитам приведут к тому, что цены на жилье не будут повышаться такими темпами, как это наблюдалось весной.

Но если российско-украинский конфликт повлиял косвенно на сегмент рынка со средним ценовым сегментом, то на британский премиальный рынок он оказал прямое воздействие. Лондон известен как город, где богатые люди из России и других стран покупали элитные особняки. Но после того как Британия ввела санкции в отношении огромного числа российских миллиардеров, имеющих также недвижимость в лондонских респектабельных районах, инвесторы из Китая и стран Ближнего Востока, вкладывающие средства в недвижимость британской столицы, стали настороженно относиться к таким сделкам. Это выяснило Reuters по итогам общения с местными консультантами элитной недвижимости.

По данным экспертов, опрошенных агентством, в первую фазу антироссийских санкций со стороны Британии потенциальные покупатели дорогих объектов в Лондоне ждали их распродажи, надеясь на массовый исход собственников-россиян. По оценкам Aston Chase, в Лондоне проживает более 150 тыс. россиян — владельцев недвижимости и компаний общим объемом £8 млрд. Но распродажи не случилось, более того, те, кто не попал под санкции, не торопятся продавать свои площади. Этот фактор наряду с небольшим объемом предложения привел к прямо противоположной ситуации: число сделок в элитном сегменте оказалось удручающе низким. По данным компании по недвижимости LonRes, продажи дорогого жилья в центре Лондона в марте — мае снизились на 30% год к году.

Антон Боровой

«У обеспеченных людей нет потребности покупать жилье через господдержку»

— мнение —

Исполнительный директор фонда «Институт экономики города» ТАТЬЯНА ПОЛИДИОТ, почему льготная ипотека больше не помогает рынку недвижимости.

Сейчас мы видим, что продажи жилья на фоне сохраняющейся льготной ипотеки не растут. Программа уже не оказывает никакого стимулирующего влияния на рынок из-за снижения доходов населения и отсутствия у него уверенности в будущем, что позволило бы взять на себя кредитные обязательства. Об этом эффекте мы, экспертное сообщество, предупреждали многократно: льготная ипотека в принципе не может пе-

рекрыть фундаментальный эффект снижения доступности жилья.

Волну сделок в предыдущие два года обеспечили люди, которые и так планировали купить квартиру, взяв жилищный заем. У них были средства на ее обслуживание, необходимые накопления на первоначальный взнос.

Субсидированные ставки позволили им снизить размер ежемесячного платежа на 2–3 тыс. руб. Это придало одномоментный импульс, но не могло оказать серьезное влияние на сам процесс принятия решения — сумма слишком незначительная. Одновременно мы увидели, что квартиры резко подорожали — на 30–50%. Сошлись два эффек-

та: рост цен совпал с тем, что доходы граждан оставались в лучшем случае на прежнем уровне. В итоге люди, которые раньше планировали вот-вот улучшить свои условия, теперь вынуждены откладывать сделки: у них банально не хватает денег на первоначальный взнос, и льготная ипотека им никак не поможет. Даже если ставку по этим займам снизить до нуля, ситуация принципиально не поменяется.

Фундаментальная доступность жилья снизилась — это фактор, который не может не оказывать существенное влияние на спрос. Появлять на динамику доходов населения строительные власти не могут — это не входит в их сферу ответственности.

Значит, пришло время рассматривать альтернативные инструменты жилищной поддержки, которые подходят для ситуации, в которой у людей нет денег. В первую очередь речь идет о социальных программах — те же средства, которые выделяются на льготную ипотеку, было бы гораздо разумнее потратить на строительство жилья для его социального найма, если бы оно предоставлялось семьям, у которых действительно нет денег.

В льготную же ипотеку для IT-специалистов заложен прямо противоположный подход. Если мы предлагаем жилье или материальную поддержку бездомному, он вряд ли откажется — других возможностей улуч-

шить условия жизни у него нет. Но здесь в поддержке пытаются заинтересовать тех, чей доход и так превышает средние значения по стране. Сделать это вряд ли получится, разве что квартиры для IT-специалистов станут буквально бесплатными, но такой подход вряд ли поймут остальные граждане.

Поддержка определенной профессиональной группы может работать, если речь в массе идет о людях в основном с невысоким доходом, например об учителях или медицинских работниках. Но у обеспеченных людей нет потребности покупать жилье через господдержку — у них есть возможность самостоятельно выбрать, что и в каком городе купить.

дом практика

Тяжелая ноша ипотечника

В начале нового геополитического кризиса власти вынуждены были повысить ставки по льготной ипотеке сразу на пять процентных пунктов, до 12%. Чинovníки побоялись совсем отменить эту программу, чтобы спрос на квартиры в новостройках окончательно не угас. Это помогло отчасти, так как в апреле в Москве, по данным столичного Росреестра, количество заключенных договоров долевого участия (ДДУ) в новостройках упало на 44,6% по сравнению с мартом, а в мае — еще на 8% к апрелю. Параллельно ЦБ уменьшал ключевую ставку, что позволило снизить ставку по льготной ипотеке сначала до 9%, а в июне — до 7%. Но некоторые покупатели успели оформить жилищные кредиты по высоким ставкам. «Ъ-Дом» разобрался, как теперь поступить таким заемщикам.

— практика —

В апреле объем выдачи льготной ипотеки, включая основную программу по 12%, для семей с детьми по 6%, дальневосточную, сельскую и военную программы, по всей России составил 31 тыс. кредитов на 128 млрд руб., подсчитало агентство Frank RG. По его данным, в мае было выдано еще 20,8 тыс. таких кредитов на 108 млрд руб. Но сейчас со снижением ставки Центробанк правительство опустило ставку по субсидируемым ипотечным кредитам к уровню прошлого года — до 7%.

Рефинансировать кредиты, взятые под 9% и 12%, на новых льготных условиях за счет бюджета сейчас невозможно: правительство не поддержало эту идею. «Вопрос поднимался и в Минфине, и в правительстве, и на совещаниях у вице-премьера правительства РФ Марата Хуснуллина, но на данном этапе принято решение рефинансирование не реализовывать», — заявлял в конце июня замминистра финансов Алексей Моисеев.

Зампред комитета Госдумы по вопросам собственности, земельным и имущественным отношениям Николай Николаев отмечает, что в будущем рассчитывать на такое решение тоже не стоит. «За все время действия льготных программ кредитования в России специальные условия для рефинансирования не оплачивались государством, и впредь на это рассчитывать было бы опрометчиво», — говорит председатель совета директоров «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова.

Подсчет потерь

Максимальная сумма по ипотечной программе под 12% достигала 12 млн руб. на 30 лет. При такой ставке ежемесячный платеж составляет 123,4 тыс. руб., переплата — 270%, в то время как даже при ставке 10% платеж составил бы 105,3 тыс. руб., а переплата — 216%. подсчитала Ирина Доброхотова. В итоге заметное количество граждан оказались в проигрыше и вынуждены будут платить по более высоким процентным став-



Тем, кто взял ипотечные кредиты по высоким ставкам в разгар кризиса, не удастся их рефинансировать

кам, чем те, кто решил повременить с покупкой нового жилья в кредит. Больше повезло тем, кто успел только получить одобрение на льготную ипотеку. В ВТБ сообщили, что часть клиентов переоформили ранее полученное одобрение банка на ипотечный кредит по новым условиям. Вопросами рефинансирования занимается не государство — это епархия конкретных финансовых организаций, которые могут предложить рефинансировать льготную ипотеку на рыночных условиях, отмечает совладелец группы «Родина»

Владимир Шекин. Сейчас рефинансировать субсидируемый кредит целесообразно только тем, кто оформлял ипотеку под 12%, так как сейчас банки готовы предложить программу рефинансирования на рыночных условиях под 10,0–10,8%, уточняет Ирина Доброхотова. По подсчетам зампреда правления банка «Дом.РФ» Алексея Косякова, на таких условиях переплата по кредиту в 5 млн руб., взятых на десять лет, сократится на 30%, а ежемесячный платеж — на 11,5%.

Поиск вариантов

Рефинансирование ипотеки выгодно, если разница в ставке между текущим и новым займами составляет

не менее 1–2 процентных пунктов, остаток долга по кредиту превышает 1,5–2,0 млн руб., а срок окончания кредита — не менее четырех лет, поясняет Алексей Косяков. При этом, подавая заявку на перекредитование, необходимо ознакомиться с условиями нового кредита, включая предлагаемые банками «в нагрузку» необязательные дополнительные услуги, в том числе страховку. Ключевая ставка Центробанка опустилась с 20% в начале марта до 9,5% к концу июня. Но если она упадет до 6%, банки смогут предложить программы рефинансирования действующих льготных кредитов под 7–8%, отмечает Ирина Доброхотова. Сейчас такие условия уже доступны

заемщикам, которые взяли ипотеку в марте—июне на рыночных условиях, отмечает заместитель гендиректора по продажам агентства «Бон Тон» Валерия Цветкова.

По мнению госпожи Доброхотовой, вероятность дальнейшего снижения кредитных ставок крайне высока: участники финансового рынка ожидают ставки ЦБ в 8% и ниже. Она напоминает, что при ключевой ставке в 4–5% льготная ипотека вообще не будет нужна: рыночные ставки по жилищным кредитам опустятся уже до комфортных 5–6%.

Да и ставки по рыночным программам уменьшаются гораздо быстрее, чем условия ипотеки с господдержкой, отмечает директор департамента ипотечных программ и банковского кредитования «Метриума» Дмитрий Веселков. По мнению Владимира Шекина, банки и так будут идти навстречу ипотечным заемщикам: учитывая, что их число сократилось, можно ожидать конкуренции за клиентов.

Николай Николаев считает, что в дальнейшем ставки по льготной ипотеке если и будут меняться, то незначительно, и не окажут существенного влияния на размер платежа. Уменьшение ипотечных ставок в среднесрочной перспективе теряет смысл без обеспечения роста благосостояния населения, напоминает Дмитрий Веселков.

Текущие усилия профильных министерств и самих застройщиков по поддержанию спроса дешевой ипотекой дадут только кратковременный результат, что приведет к вымыванию будущего спроса, соглашается господин Николаев. В итоге, резюмирует он, те, кто планирует сейчас покупку, учитывая нестабильность ситуации и под влиянием привлекательности предложений, примут решения раньше, после чего наступит резкое снижение спроса со всеми последствиями для рынка жилых новостроек.

Дарья Андрианова

Дом для инвестора

— инвестиции —

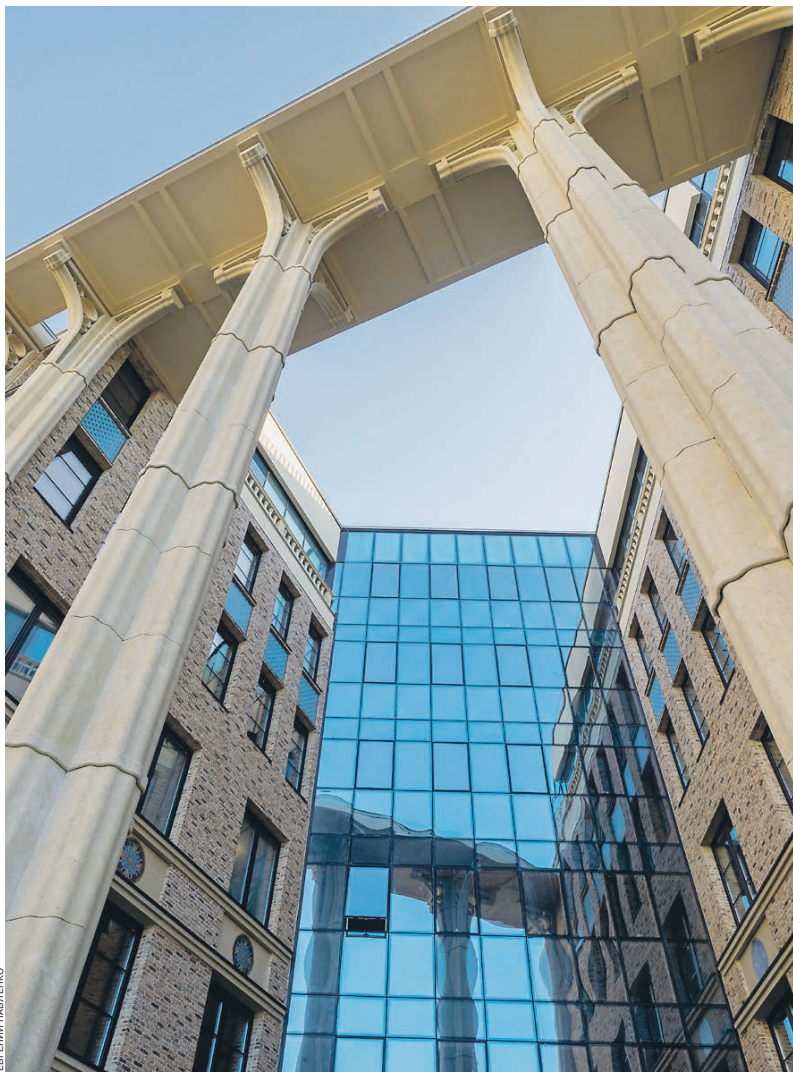
После нескольких лет уверенного роста цены на высокобюджетные новостройки в Москве начали снижаться: инвесторы не спешат в них вкладываться, опасаясь валютных колебаний, дальнейших проблем с поиском потенциальных покупателей и арендаторов. Но несмотря на обозначившиеся риски подобных сделок, на рынке остаются 10–20% предложения элитных новостроек, способных обеспечить высокий доход, убеждены консультанты.

Средняя стоимость элитной недвижимости в Москве в июне составила 1,38 млн руб. за 1 кв. м, свидетельствуют данные агентства Kalinka Group. За год показатель увеличился на 33%, но относительно значений марта намечилось снижение на 11%. Аналогичную динамику заметили и в агентстве Knight Frank. Средневзвешенную стоимость новостроек в Москве по итогам мая аналитики оценивали в 1,52 млн руб. за 1 кв. м — это на 5% ниже значения марта.

Хотя это отклонение консультанты частично и связывают с колебаниями на валютном рынке (часть объектов по-прежнему номинируется в долларах), формально тренд поменялся впервые за долгое время. Региональный директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев вспоминает, что стоимость предложения росла более четырех лет, в прошлом году динамика роста достигла исторического рекорда — 51%. «Этому способствовали сокращения предложения, высокий спрос, вывод новых высокобюджетных проектов, рост себестоимости строительства, распространение практики прямых продаж», — перечисляет он.

Нестабильность спроса и предложения

Основным негативным фактором для первичного рынка высокобюджетной недвижимости сейчас стала ограниченная активность покупателей. Количество сделок сокращается, констатирует директор по развитию Kalinka Group Александр Шибяев. Застройщики на этом фоне, по словам президента AREA Николая Винидиктова, логичным образом пытаются стимулировать продажи, например предлагая покупателям скидки. Это само по себе можно считать непрямым снижением стоимости объектов, поясняет эксперт. О предоставлении клиентам индивидуальных дисконтов в проектах



Активность застройщиков дорогого жилья снизилась, но она может восстановиться осенью

на ранних стадиях строительства говорит и гендиректор Apple Real Estate Данила Савченко.

Хотя сама по себе лояльность застройщиков вряд ли может существенно повлиять на поведение покупателей — вкладываться в дорогое жилье многие участники рынка сейчас не готовы. Если в 2021 году доля инвестиционных сделок в сегменте достигала 50% в некоторых проектах, сейчас, по словам господина Савченко, показатель сократился до 5–7%. Николай Винидиктов оценивает эту долю в 3–5%. Причины такого спада — снижение доходности и общая неопределенность в экономике и политике. Прогнозировать валютные колебания, которые могут повлиять на элитный рынок, по словам господина Винидиктова, потенциальные инвесторы в недвижимость не готовы, предпочитают поддерживать средства. «Теоретически если кто-то, имея доллары, сейчас конвертирует их в квадратные ме-

тры, а курс потом вырастет, то с учетом всех хлопот это выгодной сделкой не назовешь», — поясняет он.

Крайне неопределенными сейчас стали и перспективы реализации купленного жилья. Основные группы покупателей-инвесторов, по словам Андрея Соловьева, традиционно формируют клиенты, которые хотят либо заработать на дальнейшей продаже своих объектов, либо сохранить средства, получая арендный доход от сдачи жилья. Формально путь первых довольно прост: удачно купленный объект на начальных стадиях строительства к завершению цикла возведения дорожает, по оценкам эксперта, на 30–50%.

Но найти покупателей в моменте может оказаться не так просто. Их активность на вторичном рынке консультанты пока называют сдержанной, и, по прогнозам Apple Real Estate, кардинально ситуация в предстоящие два-три месяца не изменится. Потенциальных клиентов сдерживает стремление сохранить деньги в валюте из-за невыгодного обменного курса, многие пред-

ставители элиты сейчас концентрируются на проблемах переустройства собственного бизнеса в новых реалиях, объясняют в компании. Данила Савченко отмечает, что спросом на вторичном рынке высокобюджетного жилья пользуются квартиры, которые собственники готовы реализовать с дисконтом. Например, это может быть жилье клиентов, решивших экстренно уехать из страны. В общей структуре предложения, по словам эксперта, таких вариантов немного — 10–15%. «Если предложить на квартиру скидку, то она уйдет за два-три месяца, в противном случае придется ждать долго», — отмечает он.

Низкий спрос на вторичном рынке в моменте приводит к снижению доходности инвесторов в высокобюджетные новостройки. «Даже те, кто покупал объекты в новостройке на самых ранних этапах строительства, вынуждены достаточно сильно опускать цену», — констатирует господин Винидиктов. Хотя сейчас, по его словам, некоторые покупатели вторичного жилья, нацеленные на сохранение капитала, рассматриваются к объектам, номинированных изначально в долларах. «Раньше это было по курсу условно 100–200 руб., сейчас экспонируются по курсу 55 руб. в случае, если покупатель готов предложить валюту», — говорит он.

Альтернативные возможности

Доходность от сдачи в аренду высокобюджетных квартир можно назвать скромной: по оценкам агентства Savills, она составляет 3–8% в год. «На фоне многих биржевых инструментов такой процент операционной прибыли считается низким, но рост капитальной стоимости, стабильность и возможность вложить большую сумму средств — преимущества такой покупки», — считает директор департамента мониторинга рынка и оценки Savills Анатолий Довгань. Хотя Данила Савченко убежден, что сдавать в аренду в принципе целесообразно только такую квартиру, которая была куплена для сохранения средств. Он приводит пример: средняя стоимость квартиры — 80 млн руб., а ее аренды — 300 тыс. руб. в месяц, значит, она будет окупаться более 22 лет.

Но и здесь текущая конъюнктура складывается не в пользу собственников. Директор управления элитной недвижимости компании «Метриум Премиум» Анна Раджабова отмечает, что с начала 2022 года объем предложения высокобюджетных

квартир в аренду на рынке вырос на 9–10%, а спрос сократился на 20%. «Многие собственники в условиях нестабильности решили не продавать квартиру, а сдавать пока в аренду», — объясняет она. Кроме того, многие международные компании, традиционно снимавшие для своих сотрудников жилье, ушли с рынка, добавляет госпожа Раджабова. Уехать из страны приняли решение и некоторые состоятельные соотечественники.

Николай Винидиктов обращает внимание и на то, что дорогая квартира требует дополнительных расходов после каждого арендатора: «Отделка, мебель, техника — все это должно быть на уровне и дорого обходится собственнику». Именно по этой причине, по его мнению, собственники, как правило, не заинтересованы в том, чтобы сдавать жилье посуточно. «Получать 5–6% годовых вместо 4% с учетом этих рисков и износа имущества нет смысла — такая схема проигрывает банковским депозитам даже после их снижения», — рассуждает он.

Ограниченный выбор

Реагируя на сниженную активность покупателей, девелоперы придерживаются осторожной стратегии. Господин Шибяев рассказывает, что поначалу застройщики планировали вывести на рынок сравнительно большой объем новых проектов, но начавшийся геополитический кризис заставил многих из них занять выжидательную позицию. Однако и драматичной ситуацию назвать нельзя. По оценкам Knight Frank, за первые шесть месяцев года продажи начались в девяти новых проектах — это примерно соответствует показателю аналогичного периода прошлого года.

Помимо сокращающейся активности покупателей застройщики высокобюджетного жилья столкнулись и с другими проявлениями кризиса. Николай Винидиктов констатирует, что им в целом сейчас не просто составлять финансовую модель, прогнозировать уровень продаж и все потенциальные издержки. «Девелоперы вынуждены осуществлять дополнительную внутреннюю проработку проектов», — поясняет он. Этому способствуют логистические сложности. В премиальных и элитных проектах доля импортных наименований превышает 60%: это отделочные материалы, инженерное оборудование (в том числе лифты), сантехника, мебель, напоминает Анна Раджабова. Сейчас многие привычные цепочки по-

ставок разрушены, а новые пути до конца не проработаны.

Этот тренд, по словам гендиректора VSN Realty Яны Глазуновой, приводит к росту ценовых ожиданий девелоперов, опасаящихся увеличения себестоимости работ. Поэтому новые проекты они рассчитывают вывести на рынок по сравнительно высоким ценам, но пока частично приостановили старт продаж в объектах на начальной стадии реализации. Одновременно на девелоперов, по мнению госпожи Раджабовой, продолжают влиять привычные сдерживающие факторы, в частности нехватка участков под строительство. Увеличения активности по выводу новых проектов госпожа Раджабова ждет осенью. Такой сценарий не исключает и Данила Савченко, предполагая, что новые проекты начнут активнее выходить на рынок, когда застройщики найдут новых поставщиков на азиатских рынках и смогут перестроить логистику.

Сохранившиеся возможности

Несмотря на в целом сдержанную активность на рынке, найти интересные предложения для инвестиций среди новых объектов можно, уверяют консультанты. Наиболее выгодный этап вложения средств — начальные стадии строительства, когда объект только выходит на рынок. На этом фоне потенциальным инвесторам господин Соловьев советует следить за новинками и «закрытыми продажами».

Интерес инвесторов, по словам Анатолия Довганя, сосредоточен в ценовом диапазоне 500–750 тыс. руб. за 1 кв. м на объектах в центре города с возможностью длительной рассрочки или отсрочки платежей. Обратить внимание эксперт советует на проекты в Пресненском районе и Хамовниках, где создан большой объем инфраструктуры. Правильно сделанный выбор на этапе реализации позволит покупателю высокобюджетной новостройки через три года зафиксировать прибыль в размере 80–100%, прогнозирует господин Довгань. Но потенциально интересные объекты, по его словам, на рынке не так много — всего 10–20% от всего объема предложения. Эксперт отдельно советует посмотреть на сроки реализации проекта и то, есть ли у него аналоги в более высокой стадии готовности, динамику цен в локации. «Важны редкость для рынка, востребованность площади и планировки, наличие/отсутствие и качество отделки», — резюмирует он.

Александра Мерцалова

дом

проект

Минимализм с видом на город

На фоне продолжающегося удорожания высокобюджетной жилой недвижимости в столице москвичи активно скупают квартиры в премиальных новостройках. Но объем предложения только сокращается, не оставляя выбора потенциальным покупателям. «Ъ-Дом» выяснял, в каких районах Москвы и уникальных проектах со всей необходимой инфраструктурой еще можно купить не только квартиру, но даже собственную виллу.

— москва —

Высокобюджетное жилье не строится

В отличие от других сегментов жилья, спрос на высокобюджетную недвижимость в новостройках Москвы по итогам января—марта текущего года оказался выше не только первого квартала 2020 года (+16% в динамике), но и допандемийного 2019 года, показав рост на 5%, подсчитали в Knight Frank Russia. В связи с неопределенностью текущей ситуации многие покупатели спешили войти в сделки, чтобы обезопасить себя от обесценивания своих сбережений или сделать давно запланированную покупку до повышения цен. Эта тенденция продолжается и сейчас.

Однако желающим купить высокобюджетную недвижимость не так легко найти подходящий вариант. Более активному росту спроса на рынке первичной элитной жилой недвижимости Москвы мешает дефицит предложения, который усугубляется уже не первый год. По данным Knight Frank, по итогам марта объем экспонированной недвижимости в этом сегменте достиг минимума за последние четыре с лишним года: к покупке предлагалось всего 161 тыс. кв. м в элитных новостройках Москвы. Дефицит предложения неизбежно привел к росту цен. По данным консультантов, средневзвешенная цена на первичном элитном рынке столицы только за первый квартал нынешнего года выросла на 19% и достигла 1,6 млн руб. за 1 кв. м. Средний бюджет покупки вырос еще более значительно: на рынке элитной жилой недвижимости Москвы в январе—марте покупатели приобретали лоты в среднем на треть дороже год к году — за 128 млн руб.

После продолжительной тенденции сокращения предложения во втором квартале рынок пополнился рядом новых проектов, что позволило несколько восполнить нехватку экспонируемой недвижимости: на конец мая насчитывалось порядка 1,3 тыс. квартир и апартаментов, что на 21% больше значения, зафиксированного в конце марта. Одним из проектов, которым пополнился московский рынок высокобюджетного жилья, стал комплекс ONEST в Пресненском районе столицы.

Локация для эффективных людей

Автор «Семи навыков высокоэффективных людей» Стивен Кови писал свою книгу во второй половине 80-х годов прошлого века. Тогда города с высокой деловой активностью еще не были так масштабны и автор не мог учесть, что все планы могут рухнуть из-за пророб и ежедневного расходования времени. Сегодня удобная локация, рядом с которой есть все необходимое для комфортной жизни, важна как никогда.

Поэтому недвижимость в центре Москвы и премиальных локациях, несмотря на высокую стоимость, не теряет своей актуальности. Поклонники исторического центра как покупатели недвижимости в таких локациях, как Красная Пресня, Патриаршие пруды, Остоженка, Пречистенка, так и продолжают это делать по сей день. Людям сегодня важны благоприятная атмосфера, парки, чистый воздух, которые будут сочетаться с доступностью инфраструктуры большого города.

Пресненский район может похвастаться полной коллоидой привлекающих факторов. Локация обладает богатой историей, здесь сохранилось много ценных памятников архитектуры разных периодов. Если говорить о парках, то это, пожалуй, один из самых озелененных районов столицы — достаточно упомянуть недавно обновленный парк «Красная Пресня», излюбленное место отдыха московской интеллигенции.

Для деловых переговоров близость к бизнес-кластеру «Москва-Сити» и Белому дому — отличный способ сэкономить время. В пешей до-



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕКО.



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕКО.

ступности находятся объекты социальной и транспортной инфраструктуры, бизнес-центры, новые магазины и рестораны на любой вкус. В качестве бонуса жители Пресни могут получить лучшие ракурсы на все символы столицы: футуристичные небоскребы «Москва-Сити», высотки «Сталинского ампира», Москву-реку и ее набережную, величественный Белый дом, стадион и парк «Лужники» и многое другое.

Активное развитие Пресни и ее неоспоримые преимущества позволяют району регулярно входить в тройку лидеров по количеству сделок. Этому способствуют привлекательные цены и широкая линейка предложения в Пресненском районе, что позволяет ему конкурировать с другими локациями. Если по итогам первого квартала текущего года Пресненский район за пределами Садового кольца находился на третьем месте по объему предложения на первичном рынке элитной жилой недвижимости, то по данным на май, район занял лидирующую позицию благодаря выходу на рынок новых проектов, среди которых жилой комплекс ONEST от девелопера «Интеко», отмечает региональный директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев.

Выгодная инвестиция

Высокий интерес покупателей к новостройкам Пресненского района позволяет локацию быть лидером по приросту цен на недвижимость. «С 2020 года цены на квартиры и апартаменты здесь выросли на 57%», — отмечает директор по аналитике и ценообразованию «Интеко» Полина Балашова. Для покупателей, приобретающих квартиру в инвестиционных целях, рост цен поможет приумножить капитал, а для тех, кто приобретает недвижимость для собственного проживания, даст уви-

ренность в правильном выборе и сохранении капитала со временем. Недвижимость всегда остается «твердой валютой» в условиях высокой волатильности финансовых рынков. Кроме того, сейчас доступных для инвестиций инструментов становится все меньше: привычные для россиян вложения в валюту потеряли смысл на фоне укрепления рубля.

Жилая недвижимость Пресненского района стала наиболее инвестиционно привлекательной благодаря обширному ценовому диапазону предложения на первичном рынке. По данным консультантов, квартиры здесь можно приобрести от 506 тыс. до 1,8 млн руб. за 1 кв. м. Это значит, что после завершения строительства комплекса инвестировавшие в лоты смогут продать недвижимость гораздо дороже цены приобретения на начальном этапе строительства. Аналитики Knight Frank ожидают, что тенденция роста цены в сегменте сохранится в будущем.

Директор департамента мониторинга рынка и оценки Savills в России Анатолий Довгань отмечает, что проект ONEST расположен в окружении домов с ценой приобретения от 1 млн руб. за 1 кв. м. «Сейчас значительно сложнее найти достойные квартиры с двумя-тремя спальнями в новостройках в центре города стоимостью до 70–100 млн руб. и с ценой до 850 тыс. руб. за 1 кв. м», — отмечает эксперт. Андрей Соловьев считает, что квартиры в ONEST — выгодное приобретение, так как цена здесь начинается от 750 тыс. руб. за 1 кв. м и значительно возрастет после завершения строительства. Анатолий Довгань ожидает, что цена лотов в этом комплексе вырастет на 50–80% к моменту ввода в эксплуатацию. Ждать окончания строительства долго не придется — первые корпуса будут введены в эксплуатацию уже в 2025 году.

Приватность в центре города

Жилой комплекс ONEST претендует на роль флагманского не только для застройщика, но и для всей столицы. Благодаря инновационному и социально ответственному подходу к строительству девелопер за более чем 30-летнюю историю деятельности успешно реализовал более 80 проектов суммарной площадью 7 млн кв. м. Уникальные жилые комплексы компании в знаковых локациях для «Интеко» проектировали только лучшие архитектурные бюро, которые учитывают потребности современного городского жителя. Застройщик заслужил звание одного из самых надежных на рынке: правительство РФ включило застройщика в перечень системообразующих организаций строительной отрасли. Компания ежегодно входит в десятку девелоперов Москвы по объемам продаж, а также в топ-3 элитных застройщиков столицы.

«Интеко» решила уйти от архитектурных клише и выбрала нестандартное решение для проекта ONEST. Четыре башни с панорамным архитектурным остеклением спроектированы в единой стилистике из повторяющихся стеклянных модулей, где один модуль равен одному панорамному окну. Но тем не менее каждое из зданий имеет индивидуальные черты. Башни отличаются друг от друга геометрией оконных блоков и площадью sky halls — открытых террас. Входные группы созданы в виде стеклянных кубов, поднимающих фасады жилых зданий над землей. Светопрозрачные павильоны, пронизываемые от взгляда, делают пространство ONEST визуально открытым и свободным. В зависимости от чередования окна с элементом стены складывается сетка с уникальным паттерном. В одном корпусе подчеркнуты вертикальные линии за счет углубления поверхностей между окнами, а в другой башне выделены этажи и углублены элементы перекрытия. Так один архитектурный прием позволил сделать четыре разных фасада в одном изысканном стиле.

Три корпуса проекта ONEST станут первыми ультратонкими башнями в Москве. Внешняя ширина фасада составляет всего 20,7 м, за счет чего каждая квартира в проекте выходит на две стороны, охватывая обзор на половину столицы. Тренд на уточнение уже захватил нашу жизнь: тонкие телефоны и ноутбуки, компактные автомобили и мебель. Теперь пришло время зданий.

Еще два корпуса, представляющих собой «пластины» из кассет в виде металлических блоков, — это архитектурная инверсия. Фасады «пластин», как рыцари в сверкающих доспехах, являются противоположностью легким стеклянным «сестрам»-башням

и закрывают своим корпусом их безмятежный покой. Эти корпуса обозначают собой периметр. Следуя эстетике интеллектуального минимализма, архитекторы использовали передовые и функционально эффективные технологии.

Новый минимализм ONEST не соизвучен крайностям, не кричит о своей уникальности. В нем нет радикализма, он балансирует между аскетизмом и передовыми технологиями. Лаконичность архитектуры продиктована хорошим вкусом и пониманием, что в законченной форме не может быть лишних деталей. Минимализм — всегда идеальный фон, чистый лист, выбор тех, кто умеет видеть суть. Абсолютная чистота линий и ясное пространство, уравновешенность и гармоничность — здоровая альтернатива сумасшедшему ритму жизни.

Пауло Козлю в своем романе «Манускрипт, найденный в Акко» писал, что изысканность — это не только внешнее качество, но и часть души, видимая для других. Проект ONEST кроме архитектурной утонченности дает преимущество настоящей роскошью приватности и общесобственности: на каждом этаже расположено от одной до пяти квартир. Будущие жители даже не заметят, что у них есть соседи — холлы и общественные пространства за счет небольшого количества квартир в каждой из башен практически всегда будут пустовать.

А для особых ценителей уединения девелопер запроектировал двухэтажные виллы, в которых можно себя почувствовать как в собственной загородной резиденции: для этого обеспечен индивидуальный вход в каждую из них. Просторные виллы площадью от 196 до 233 кв. м позволяют разместить не только самое необходимое, как в городской квартире, но и собственный кабинет, мастерскую для творчества, семейную библиотеку и даже личный тренажерный зал. Теперь пользоваться всеми преимуществами индивидуальных жилых домов в центре столицы не просто мечта, а реальность.

Международное образование в центре Москвы

Даже в условиях сложностей с получением образования в Европе, где классическое академическое образование признано мировым сообществом одним из наиболее качественных и высокостандартных, пережить за будущее своих детей не стоит. В проекте ONEST «Интеко» построит уникальный учебный кластер международного уровня под управлением образовательного оператора Heritage Education Group. Школа вместит в себя 200 учеников, а детский сад — еще 50 воспитанников.

Академическая программа Heritage International School сочетает в себе сильные стороны российской школы и международно признанный стандарт, разработанный одним из самых престижных вузов мира — Кембриджским университетом. Уникальные компоненты и предметы (Global Perspectives от Кембриджского университета и разработанная школой World Humanities) адаптированы под современные требования и сфокусированы на формировании «навыков будущего»: критического мышления, креативности, коммуникативных и аналитических способностей, командной работы и проектной деятельности. В школах Heritage также реализуется программа ценностно-ориентированного обучения.

Выпускники школы получают международный диплом и российский аттестат государственного образца, что дает гибкость в выборе дальнейшего трека обучения. Международные дипломы AS Level и Cambridge Advanced, а также International General Certificate of Secondary Education признаются университетами по всему миру. Выпускники также сдают и российские экзамены, включая ГИА и ЕГЭ.

Обучение в школе ведется на двух языках — русском и английском. Международная программа преподается дипломированными педагогами—носителями языка. Благодаря такому подходу дети не просто учат иностранный язык, а творят, общаются и мыслят на нем через погружение в настоящую международную среду.

Здание школы Heritage отличается смелый и строгий геометрический дизайн с ярко выраженным архитектурным ритмом в духе музеев современного искусства. Для всестороннего развития учащихся в школе спроектированы современная научная лаборатория, многофункциональный игровой и спортивный залы, мультилингвальная медиатека, студия живописи и прикладного искусства, актовый зал с артистическими гримерками. Каждый класс оборудован сенсорными мультимедийными панелями и современной эргономичной мебелью. Heritage — это школа полного дня: ученики здесь находятся с 8:00 до 18:00, при этом дети не только учатся, но и посещают дополнительные кружки и секции, в том числе спортивные, занятия театральным искусством и музыкой, робототехникой и программированием.

Беспокойство о безопасности не стоит: корпус будет располагаться внутри закрытого периметра квартала ONEST. Здание будет полностью защищено благодаря современным системам безопасности и видеонаблюдения, а также собственной круглосуточной службе охраны.

Арина Дмитриева



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕКО.



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕКО.



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕКО.

ДОМ среда для жизни



Санаторно-курортный роман

Россияне, столкнувшись в разгар пандемии с закрытыми границами, стали чаще выбирать отдых внутри страны. Это позволило санаториям и пансионатам получить дополнительных клиентов, что привлекло внимание к сегменту такого крупного игрока гостиничного рынка, как Azimut Group. Однако формат такого отдыха пока остается нишевым, а для его популяризации среди молодой и платежеспособной аудитории потребуется повысить качество обслуживания и создать сопутствующую инфраструктуру.



— на здоровье —

Санаторий «Долина Нарзанов» в Кисловодске еще в советское время был здравницей железнодорожников. Часть корпусов расположена в исторических объектах, которые еще в начале XX века служили для их хозяев курортными дачами. Тогда в Кисловодск приезжали как в Баден-Баден или Карлсбад (известный сейчас как Карловы Вары) — «на воды», за здоровьем и лечебной водой. С тех пор базовые вещи не изменились: сюда по-прежнему приезжают пить лечебную воду, поправлять здоровье и релаксировать. Изменилась только принадлежность «Долины Нарзанов»: в конце 2020 года ООО РЖД продало большую часть своих санаториев, включая кисловодскую здравницу, владельцу гостиничной сети Azimut Александру Клячину.

В Кисловодск на воды

Такого в практике российского бизнеса, когда отельеры выкупали бы пансионаты и создавали на их базе сеть с единой системой управления, практически не было. Зачем представителю гостиничного бизнеса понадобилось запускать новый проект в сегменте, который традиционно был ориентирован на определенную категорию отдыхающих — курортников по профсоюзной путевке или пенсионеров? Ситуация изменилась: пансионаты стали, пожалуй, одним из востребованных форматов отдыха даже у тех, кто раньше и не думал тратить свой отпуск на тихие, размеренные каникулы. Этому способствовала пандемия, из-за которой россияне не могли, как прежде, отдыхать в любой стране, где им захочется.

А сейчас количество доступных выездных направлений в разы сократилось из-за геополитического напряжения после начала военной операции РФ на Украине. Падение спроса при этом демонстрируют объекты в регионах со снизившейся транспортной доступностью, включая Крым и некоторые города Краснодарского края.

Кисловодску и соседним городам-курортам — Пятигорску, Ессентукам и Железноводску — повезло. Аэропорт Минеральных Вод не закрывался и даже в эти кризисные времена стал транспортным хабом для тех, кто отправляется отдыхать на юг страны. В Azimut считают, что 2022 год может стать рекордным по загрузке оздоровительных учреждений не только Минеральных Вод, но и других регионов страны.

В компании отмечают, что продажи в некоторых пансионатах страны весной текущего года превысили показатели 2019-го. А здравницы Ставропольского края наряду с объектами других южных регионов возглавляют топ-20 регионов страны по спросу на санаторно-курортные путевки. Популярны санатории на этом фоне повышают стоимость размещения на 10–15%. Сейчас средняя стоимость путевки на 10–12 дней на двоих в российский санаторий находится на уровне 90–100 тыс. руб. Поз-

тому крупному бизнесу сейчас и стал интересен этот сегмент рынка.

Но, несмотря на рост цен, спрос в сегменте будет оставаться высоким, рассчитывает медицинский директор Ассоциации оздоровительного туризма и корпоративного здоровья Михаил Данилов. По его прогнозам, по итогам 2022 года в российских здравницах отдохнут 6,5 млн человек, что чуть выше показателей прошлого года, который оказался для этого сегмента рынка туризма рекордным.

И лечение, и отдых

Не было бы счастья, да несчастье помогло. Это вполне приложимо к рынку санаторно-курортного лечения. Сегмент, который был нишевым, стал набирать популярность в разгар пандемии, что вполне ожидаемо. После перенесенной инфекции COVID-19 многим требовалась реабилитация, и санатории стали предлагать такие услуги. Опять-таки сказало закрытие границ с другими странами из-за пандемии, и россияне стали чаще выбирать отдых в российских санаториях. Но этот сегмент внутреннего туризма, долгое время остававшийся не таким массовым, как сейчас, не был готов к наплыву отдыхающих — прежде всего из-за своей инфраструктуры.

По словам Софьи Савельевой, соосновательницы проекта о санаториях России и оздоровительном туризме Sanatorium Premium, сейчас по всей России насчитывается более 1,7 тыс. санаториев, пансионатов и домов отдыха. Но в 70% случаев это объекты с изношенной инфраструктурой, говорит она. «Даже если взять в расчет, что на государственном уровне у нас есть и Стратегия развития санаторно-курортного комплекса, и целевая программа, они не дают ответа на главный вопрос — что такое санаторий в изменившемся мире и для какой аудитории он существует», — считает эксперт.

Софья Савельева начала заниматься проблемами этого сегмента рынка после того, как сама впервые побывала в историческом санатории имени Орджоникидзе в Кисловодске. Ей понравился формат, когда отдых совмещается с лечением. Однако устаревшая инфраструктура многих российских санаториев отталкивает большую часть потенциальной аудитории из числа молодых людей. «Но просто сделать ремонт здания, обновить сайт санатория или пансионата, завести страницу в соцсетях недостаточно», — считает госпожа Савельева. По ее словам, помимо аудитории старше 50 лет и семей с детьми есть 20–30-летние с их интересом не только к здоровью (долголетию) и превентивной медицине, но и к современной коммуникации и истории.

Она убеждена, что у санаториев огромный потенциал, чтобы стать площадкой для просвещения людей в сфере здоровья. «Если добавить к этому архитектуру многих здравниц и грамотный подход к ее реставрации, то для многих это будет немаловажной причиной для выбора

Из-за закрытых в пандемию границ с другими странами россияне переключились на отдых внутри страны, в том числе в санаториях и пансионатах

не очередного спа-отеля, а знакового исторического санаторного объекта», — считает эксперт.

Но есть еще одна проблема — недоверие россиян к медицинским протоколам, которые применяются в российских здравницах. Все дело в том, как считает Софья Савельева, что сотрудники санаториев сами часто не знают, зачем нужна та или иная процедура, откуда она взялась, кто ее придумал. «Кроме того, во многих санаториях устарело оборудование, но даже если обновить его, это не решит полностью всех проблем сегмента», — считает она. Без персонализированного подхода, по мнению эксперта, добиться расширения аудитории будет крайне сложно.

Правила и отлаженные механизмы приема и оздоровления гостей в российских санаториях и пансионатах, по словам партнера Софьи Савельевой по Sanatorium Premium Константина Бударина, «почти фабричные». Но мир чуть более динамичнее, констатирует он, поэтому, чтобы санаторно-курортному сегменту соответствовать требованиям большого числа аудиторий, помимо профессионально составленных медицинских протоколов необходимо и развитие сопутствующих услуг и инфраструктуры.

«Очевидно, что для такого формата нужен хороший интернет и место, где вы можете спокойно поработать вне номера», — считает эксперт. — Вы уезжаете, скажем, на неделю в санаторий, где вам формируют личную программу проживания с учетом ваших рабочих часов и запросов на оздоровление. С утра ЛФК, процедуры и кислородные коктейли, дальше работа в коворкинге, потом перерыв на обед, время в бассейне, а вечером терренкур».

Константин Бударин вспоминает, как Sanatorium Premium предлагал руководству одного из санаториев в Подмосковье превратить библиотеку на две недели в коворкинг и привезти туда команду IT-специалистов какой-либо крупной компании. Это позволило бы популяризовать такой формат отдыха среди молодой аудитории и повысить ее лояльность к санаторно-курортному лечению. Этот эксперимент, по словам Константина Бударина, так и не стартовал, но есть надежда, что еще не все потеряно.

Одна из насущных проблем, которые препятствуют созданию современных форматов санаторно-курортного лечения, по мнению экспертов, неготовность управляющих такими объектами коммуницировать с более широким кругом специалистов, способных предложить дополнительные функции. «Эксперименты всегда сложно запускать, но они могут изменить облик всего сегмента, а значит, и повысить спрос на санаторно-курортные услуги», — уверен Константин Бударин.

Антон Боровой

PRIDE

TIME TO BE YOURSELF

НОВЫЙ ПРОЕКТ ПРЕМИУМ-КЛАССА

pride-home.ru



Реклама. Застройщик ООО «СЗ «ЛАЙФ САВЕЛОВСКАЯ». *ГОРДОСТЬ Время быть собой