

11 → Денис Заседателей,
ДИРЕКТОР ОПЕРАЦИОННОГО БИЗНЕСА
ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ»:

— Качество строительства по-прежнему является основным фактором при покупке квартиры. Надежные девелоперы даже в непростых экономических условиях всегда сохраняют заявленный уровень своих проектов, а после преодоления трудностей постоянно работают над улучшением продукта.

В настоящий момент на рынке наблюдается высокая конкуренция. Для покупателей сегодня важны не только стоимость объекта, доступные ставки и комфортный ежемесячный платеж, но и качество проекта в целом. Квартира рассматривается как совокупность плюсов, которые клиенты могут получить исходя из своего бюджета. Поэтому девелоперы сместили фокус в работе и увеличили количество жилья класса комфорт с мультиформатной внутренней средой. Изменились и стандарты отделки помещений. Сегодня застройщики предпочитают использовать более дорогие обои, сантехнику, окна, ламинат. Год от года увеличивается количество застройщиков, предлагающих в своих проектах масс-маркета несколько вариантов отделки.

Кроме того, девелоперы совершенствуют собственные стандарты деятельности и ужесточают требования к контролю качества строительства. Так, ГК «Ленстройтрест» на каждом объекте использует систему двойного контроля: сначала работы проверяет технический надзор от специализированной компании, затем собственная служба. В результате 98% квартир в домах принимаются покупателями с первого раза.

Владимир Ревенков,
РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ
«ДЕВЕЛОПМЕНТ» HANSA GROUP:

— Качество строительства жилья в разных странах сложно поддается сравнению, так как сильно отличаются и жилищная политика государств, и особенности климата и ландшафта. С другой стороны,

у каждого отдельного девелопера есть свое понимание качества и уровня комфорта. В этом смысле российские компании все чаще опираются на международные стандарты, которые рассматривают бизнес и его продукт с точки зрения долгосрочного влияния на здоровье человека и состояние окружающей среды.

Максим Тарасов,
ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ ROCKWOOL:

— Несмотря на схожесть строительных норм в Китае, Европе и России, существуют некоторые различия. Ключевое — скорость строительства. Например, в России возведение здания в среднем занимает два-три года, в то время как в Европе и Китае скорость в разы выше. Это происходит по ряду причин. Во-первых, в Европе процесс получения необходимых документов значительно упрощен. В России необходимо сначала получить разрешение на строительство у органов местной администрации, для этого нужно предоставить документ о собственности, градостроительный план и планировочную схему, что за собой обычно влечет еще ряд этапов, которые растягиваются во времени. Процесс согласования всегда занимал много времени, но с начала пандемии процедура подготовки документации немного упростили.

В России всегда были очень высокие требования к пожарной безопасности зданий, как следствие, исполнение всех требований и работ оказывает влияние на сроки возведения объектов. В последние годы мы наблюдаем тенденцию к сближению российских и западных стандартов в области пожаробезопасности, в частности, на это повлияли разрушительные пожары в Лондоне в 2017 году и Шанхае в 2010 году.

Во-вторых, в Китае более современная строительная техника, которая позволяет ускорить возведение сооружений. Россия пока не может похвастаться такой, а о собственном производстве подобных решений речи пока тоже не идет.

Александра Шакола,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО АРЕНДЕ И МАРКЕТИНГУ
RADIUS GROUP:

— Четкая международная классификация, принятая на рынке коммерческой недвижимости, ESG-рейтинги и сертификации (в том числе международные LEED и BREEAM) давали полное представление о комплектации качественного объекта, которой он должен был соответствовать, и которая гарантировала спрос. По сути, мы имели четкий перечень параметров и характеристик, вплоть до названия брендов оборудования, оснащения, материалов. Сейчас, когда из-за санкций поставки ряда производителей прекратились, девелоперы столкнулись с необходимостью альтернативной замены, с которой отлично справились без потери в качестве.

Алексей Кузнецов,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
SWEDHUS:

— К сожалению, в России нет регламентированных и обязательных к исполнению норм загородного строительства, что влечет за собой негативные последствия. Отсутствует контроль качества построенного жилья, возводить дома может любая бригада, не имеющая специального образования и сертификации. Тем не менее уровень строительства в нашей стране не хуже европейского, но спроектировать и построить по-настоящему качественный дом, с привлечением специалистов достойного уровня — дорого. Стоит отметить, что на рынке есть компании, которые профессионально выполняют эту работу, но их пока немного.

Артур Хасиятуллин,
РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
TRACEAIR:

— Российские девелоперы на голову выше американских в проектировании. В США многие проектные компании продолжают отрисовывать чертежи в старых версиях «Автокада», еще и в 2D. Однако

по сравнению с Европой Россия серьезно отстает: в Великобритании и Германии уровень цифровизации строительства и внедрения BIM-технологий уже составляет 70–80%, в то время как в России этот показатель всего 10%. Российские компании внедряют BIM не комплексным образом, а по фазам строительства. Наблюдается огромный провал в применении BIM на фазе СМР. Одной из причин такого провала является отсутствие у нас устоявшихся законодательных нормативов по цифровизации строительства.

Сергей Чернышев,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ГК «ВЕНТАЛЛ»:

— Качество строительства в России однозначно повысилось за последние годы. Этому способствовала работа предприятий — поставщиков строительных технологий, которые обучали партнеров и вводили технический контроль процессов, где использовали их решения. Дополнительный драйвер — высокий профессионализм российских инженеров и проектировщиков, даже по сравнению с европейскими.

Максим Лазовский,
ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ
«ДОМ ЛАЗОВСКОГО»:

— Качество строительства в целом отстает от европейского и китайского. Виной тому — лидирующие позиции страны по «самострою», а ипотека на самостоятельное строительство их только усугубила. Повышать качество можно введением «зеленых» технологий, строительством «умных» домов на этапе проектирования (а не закупки гаджетов), а также внедрением BIM-моделирования и оперативного управления стройкой. В целом необходимо формировать кадровый резерв путем повышения престижа профессии строителя. Это системная проблема, которую можно решить минимум за пять лет и при поддержке государства. ■

АПАРТАМЕНТЫ РАБОТАЮТ НА ИНДУСТРИЮ ГОСТЕПРИИМСТВА

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ПРИРОСТ НОМЕРНОГО ФОНДА НА ГОСТИНИЧНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА ОБЕСПЕЧИВАЛСЯ НОВЫМИ ПРОЕКТАМИ АПАРТАМЕНТОВ. В СЕГМЕНТЕ КОНСЕРВАТИВНЫХ ГОСТИНИЦ НА РЫНОК ВЫШЕЛ ВСЕГО ОДИН ПРОЕКТ. ПРИ ЭТОМ ПЛОЩАДЬ ЮНИТОВ В АПАРТ-ОТЕЛЯХ СТАЛА ЗАМЕТНО СОКРАЩАТЬСЯ.

ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит IPG.Estate. На момент 2022 года общий объем качественного предложения гостиничной недвижимости находится на уровне 19 300 номеров. По итогам первого полугодия 2022 года туристический поток в Санкт-Петербург составил 3,77 млн туристов. «Традиционно весенне-летние месяцы популярны для поездок в Петербург, весомый вклад в объем потока внес прошедший в июне ПМЭФ. Очевидно преобладание внутреннего туризма: в начале летнего сезона Петербург недосчитался туристов из Китая ввиду новой вспышки COVID-19 в крупных городах. До конца 2022 года мы ожидаем, что совокупный туристический поток не превысит 6 млн человек», — рассказали в IPG.Estate.

ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ РАСТЕТ Заполняемость гостиниц в первом полугодии 2022 года, по данным компании, составила 71%, что на 21 п. п. больше, чем в 2021 году. «Рост загрузки сопряжен с высоким туристическим сезоном, до конца года данный показатель скорректируется в сторону уменьшения. В прошлые периоды в высокий сезон уровень загрузки гостиниц

был сравнительно выше, однако сейчас сегмент гостиниц конкурирует с рынком апарт-апартаментов, что размывает спрос. До конца 2022 года мы фиксируем высокие риски снижения заполняемости и ADR гостиниц ввиду снижения покупательской способности населения и оттока от познавательного туризма», — говорят аналитики IPG.Estate.

Стоимость размещения также подвержена фактору сезонности и продемонстрировала рост по итогам первого полугодия 2022 года. Максимальный рост тарифа был зафиксирован в сегменте четырехзвездочных гостиниц и составил 20% к цене аналогичного периода в 2021 году.

«Максимальный риск для гостиничного сегмента состоит в снижении покупательной способности: мы не ожидаем роста туристического потока не только до конца 2022 года, но и в 2023 году, когда будет ощущаться максимальный эффект экономической ситуации в стране. Другой важный фактор — уход международных операторов на фоне укрепления позиций апарт-апартаментов как средства краткосрочного размещения. В данном ключе гостиничный сегмент

находится под максимальным давлением перспектив снижения экономических показателей», — заключают в IPG.Estate.

АПАРТ-ОТЕЛИ СЖИМАЮТСЯ Аналитики консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg подчитали, что с января по июнь в сегменте апарт-отелей наблюдалось увеличение покупательского интереса к юнитам меньшей площади. Средняя площадь проданных апарт-апартаментов в первом полугодии 2022 года в сервисном формате составила 25,6 кв. м (–5 кв. м), в несервисном — 45,6 кв. м (–5,5 кв. м), только в рекреационном формате отмечалось незначительное увеличение площади на 0,6 кв. м, до 41,3 кв. м.

По данным Knight Frank St. Petersburg, в первом полугодии 2022 года было реализовано 1,1 тыс. апарт-апартаментов общей площадью 35,7 тыс. кв. м. В первом полугодии 2022 года при приобретении апарт-апартаментов сервисного и рекреационного формата покупатели наибольшее предпочтение отдавали студиям — 88 и 51% совокупного спроса соответственно, в несервисном — однокомнатным юнитам (50% приобретений). За год

доля продаж студий увеличилась во всех форматах: на 25 п. п., до 51% совокупного спроса, — в рекреационных апартаментах, на 15 п. п., до 22%, — в несервисных, на 10 п. п., до 88%, — в сервисных объектах.

Спрос на рекреационные апартаменты с тремя спальнями сократился с 22 до 6% от общего объема спроса по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это обусловлено квартирографией с большой долей студий в новых объектах. В несервисном формате апартаменты с тремя спальнями также не были востребованы, хотя годом ранее их доля составляла 10% от общего объема спроса.

Татьяна Любимова, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «За последние три года цены на апартаменты увеличились более чем в два раза по всем форматам, что привело к увеличению порога входа для инвесторов. Также апартаменты не включены в программу льготной ипотеки, что дополнительно мотивирует покупателей искать более дешевые варианты. Это стимулирует выводить в продажу юниты минимальных площадей». ■