

13 → Владелец строительной компании «Дом Лазовского» Максим Лазовский уверяет, что trade-in сегодня очень популярен в сегменте ИЖС. «Мы отмечаем до 50% звонков клиентов, которые интересуются подобной услугой. Причина заключается в высокой стоимости конечного объекта в 10 км от Москвы или Санкт-Петербурга. В случае Москвы только стоимость сотки земли составляет выше 1 млн рублей, а стоимость дома в 200 кв. м на участке в шесть соток будет составлять от 25 млн рублей на этапе строительства. Мало у кого есть такие наличные. Именно поэтому, если в сегменте квартир trade-in скорее не маркетинговый ход, а снятие с клиента проблемы альтернативной сделки (их сейчас более 90% на рынке), то в нашем случае, когда клиент вместо квартиры хочет дом, это уже реальный инструмент финансового планирования. Эффективный, если применить его вместе с возможными льготными ипотечными программами», — поясняет он.

Господин Щепеткин также считает, что trade-in — это не маркетинговый ход, а рабочий инструмент. «Программа имеет ряд преимуществ как для застройщиков, так и для клиентов. Если говорить о застройщиках, то клиент остается в конкретной компании, где существует отложенная сделка в рамках трех месяцев. Если говорить о клиенте, то, во-первых, он не платит комиссию профессиональному риелтору, который помогает провести сделку, контролирует документы. Во-вторых, у застройщика за клиентом бронируется квартира на три месяца с фиксацией стоимости. В-третьих, безопасность. Если квартира клиента на вторичном рынке не продается в течение трех месяцев, клиент не рискует деньгами. Застройщик возвращает ему залог, который был внесен за новую квартиру», — перечисляет преимущества господина Щепеткина.

По его словам, при самостоятельной продаже клиент может столкнуться с рядом проблем. «Пер-

вая — завышенная цена. Собственники, как правило, оценивают свою недвижимость выше рынка и, таким образом, могут продавать свою квартиру годами. Вторая — неспособность вести переговоры. Когда приходит потенциальный покупатель, неумение строить грамотный диалог может привести к развалу сделки. Третья — торг. Иногда продавец не дает скидку и теряет клиента, а бывает и обратная ситуация, когда продавец слишком лоялен и в результате реализует свою квартиру по заниженной стоимости. Четвертая — ложные звонки от риелторов. Пятая проблема, с которой сталкиваются продавцы, решившие самостоятельно реализовать свою недвижимость, — это документы, их сбор, предоставление. На этом этапе часто могут происходить сбои. При использовании программы trade-in все вопросы, связанные с продажей старой квартиры, агент по недвижимости берет на себя», — указывает эксперт.

Владислав Преображенский, исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы, подтверждает: при выкупе застройщик закладывает дисконт примерно 10% от рыночной цены. «Конечно, покупатель не всегда может согласиться с той или иной ценой, считая свою квартиру уникальной и стоящей значительно дороже. В этом случае и предусмотрен порядок, когда ему предоставляется возможность продавать самостоятельно. В целом застройщики предлагают вполне разумный дисконт на передаваемую им недвижимость, а дисконт служит для улучшения ликвидности продаваемой недвижимости. Это не является предметом заработка для застройщиков. В период экономической нестабильности подобный инструмент работает менее эффективно, чем в спокойные времена, но это вполне понятно и объяснимо. В ближайшей перспективе данная практика вернется к привычному и привлекательному для покупателя режиму работы», — резюмирует директор Клуба инвесторов Москвы. ■

# МОСКОВСКИЙ И ВЫБОРГСКИЙ РАЙОНЫ ЛИДИРУЮТ НА РЫНКЕ АПАРТОВ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БЫЛО ВВЕДЕНО 16 КОМПЛЕКСОВ АПАРТАМЕНТОВ. В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ РЫНОК ПОПОЛНИЛСЯ 6025 ЮНИТАМИ. ПО СОСТОЯНИЮ НА КОНЕЦ ИЮНЯ 2022 ГОДА КОЛИЧЕСТВО ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ КОМПЛЕКСОВ АПАРТАМЕНТОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НАСЧИТЫВАЕТ 91 ПРОЕКТ НА 27 796 ЮНИТОВ. ДЕНИС КОЖИН



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ПРОДАНО 1798 АПАРТАМЕНТОВ, ЧТО НА 28,1% МЕНЬШЕ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2021 ГОДА

Такие данные приводит компания Maris. По подсчетам ее специалистов, по состоянию на конец второго квартала на стадии строительства находились комплексы апарт-отелей на 19 440 юнитов (более 617 тыс. кв. м). Апарт-отели комфорт-класса занимают наибольшую долю в структуре рынка. По сравнению с бизнес- и элитным классом они более

масштабны по количеству юнитов. По объему предложения лидируют Московский и Выборгский районы города. До конца 2022 года в эксплуатацию планируется ввести более 12 тыс. юнитов в 21 комплексе. Однако с большой долей вероятности сроки ввода некоторых проектов будут перенесены на 2023 год, предупреждают в Maris.

В первом полугодии 2022 года в Санкт-Петербурге было продано 1798 апарт-отелей, что на 28,1% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2021 года. Абсолютным лидером по объемам продаж был комплекс апарт-отелей Start, в котором в анализируемом периоде реализовано 339 юнитов.

Рост средней цены на рынке апарт-отелей Санкт-Петербурга во втором квартале 2022 составил +3,4% по отношению к первому кварталу 2022 года и +14,3% с начала года.

Как подсчитали в Knight Frank St. Petersburg, по итогам первого полугодия 2022 года свободное предложение на рынке апарт-отелей составило 4,2 тыс. юнитов общей площадью 160 тыс. кв. м. Годовая динамика составила +14% по количеству юнитов, за полгода предложение апарт-отелей увеличилось на 27%, что связано с выводом на рынок новых объектов во всех форматах апарт-отелей, кроме элитных.

В Knight Frank St. Petersburg говорят, что размещение апарт-отелей в реконструируемых исторических зданиях является трендом последнего времени для рынка недвижимости Петербурга. По состоянию на конец второго квартала 2022 года в продаже находилось 15 апарт-отелей, представленных в реконструируемых зданиях. Суммарный номерной фонд составил 1,3 тыс. юнитов на 47,4 тыс. кв. м. В подобных объектах преимущественно расположены сервисные апарт-отели — девять объектов (59% совокупного номерного фонда), несервисный формат представлен в трех объектах (13% совокупного номерного фонда), элитный — в двух объектах (9% совокупного номерного фонда), рекреационный — в одном объекте (19% совокупного номерного фонда). Как правило, такие апарт-отели отличаются небольшим объемом номерного фонда: в среднем 70–80 юнитов (без учета рекреационных). Некоторые комплексы рекреационных апарт-отелей расположены на территориях бывших санаториев и пансионатов, то есть являются проектами редевелопмента этих территорий. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Guide «Недвижимость»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор  
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета  
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц  
Александр Коряков — бильд-редактор  
Валерий Гриванов — выпускающий редактор  
Марина Шевченко — корректор  
Мария Громова — верстка  
Любовь Элконина — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб., д. 10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: ООО «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 5300  
Распространяется бесплатно.  
16+

Фото на обложке: Александр Коряков

## СТРОЯЩИЕСЯ АПАРТ-КОМПЛЕКСЫ, ВВОД КОТОРЫХ ЗАПЛАНИРОВАН ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА

НАЗВАНИЕ	КОЛИЧЕСТВО ЮНИТОВ
VALO, ТРЕТЬЯ ОЧЕРЕДЬ	2 080
«ПРО.МОЛОДОСТЬ»	2 072
IN2IT, ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ	988
KIROVSKY AVENIR	473
«AVENUE НА ДЫБЕНКО»	374

ИСТОЧНИК: MARIS

## КРУПНЫЕ АПАРТ-КОМПЛЕКСЫ, ВВЕДЕННЫЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА

НАЗВАНИЕ	КОЛИЧЕСТВО ЮНИТОВ
START	3 244
BW ZOOM HOTEL	847
PUTILOV AVENIR	336
«AVENUE APART НА МАЛОМ»	317
ADABIO ACCESS	305

ИСТОЧНИК: MARIS