

покупатели, а не бизнес. Тут еще важен такой момент: профессиональные инвесторы предпочитают покупать на этапе сдачи дома, когда можно тут же начать поиск арендатора, а не ждать три года», — отмечает он.

Оксана Моисеева, руководитель управления коммерческой недвижимости ГК «А101», считает, что главным трендом рынка ритейла по итогам прошлого года можно с уверенностью назвать снижение трафика в крупных моллах Петербурга и рост вакансии в них — в отдельных объектах до 40%. Это, по ее мнению, связано с необходимостью реконцепции ряда крупных ТЦ, направленной на замещение ушедших с российского рынка международных брендов.

В то же время небольшие торговые центры, обслуживающие отдельные районы, а также стрит-ритейл на первых этажах новостроек продемонстрировали рост посещаемости на 6–7% при доле вакантных площадей не более 12%, отмечает эксперт.

«Такая переориентация трафика в локальный ритейл позволяет прогнозировать рост инвестиций в коммерческую недвижимость в комплексных жилых проектах за пределами центра Петербурга и „ближнем поясе“ Лен-области. Устойчивым спросом в 2023 году будут пользоваться активы в жилых комплексах с хорошей транспортной доступностью, плотностью населения и высокой долей коммерческой недвижимости в составе проекта — на уровне 8%», — рассуждает госпожа Моисеева.

«Что касается структуры спроса на застройку, то инвесторам интересны помещения площадью 70–90 кв. м и средним бюджетом покупки 21 млн рублей. Причем покупка сейчас идет со стопроцентной оплатой, чаще используется рассрочка. По-прежнему востребованы небольшие помещения от 20 до 30 кв. м, арендуемые, например, под пекарни. Ожидаемая доходность таких активов — до 12% годовых. Это практически в два раза выше доходности от банковских депозитов. При покупке на стадии котлована стоимость может увеличиваться на 12% в год по мере строительства, а со второго года эксплуатации — еще примерно на 5%. Одновременно растет и рынок аренды внутри жилых массивов, никакой стагнации, высокой вакантности или снижения ставок аренды мы не видим», — делится госпожа Моисеева.

ПРОДАТЬ ВЫГОДНЕЕ Как правило, помещения реализуются на рынке, реже девелопер оставляет их за собой. Ольга Аткачис утверждает, что сегодня многие застройщики в последние месяцы пересмотрели свою политику в области коммерческой недвижимости.



ЗА 2022 ГОД В СТРОЯЩИХСЯ ЖИЛЫХ ДОМАХ ВВЕДено В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОКОЛО 20 ТЫС. КВ. М КОММЕРЧЕСКИХ ПЛОЩАДЕЙ. В 2023 ГОДУ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ВРЯД ЛИ УВЕЛИЧИТСЯ, ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ ТОРОПЯТСЯ С ВВОДОМ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ

«Если раньше практически все девелоперы продавали большую часть (70–80%) коммерции в своих объектах, не желая входить в непрофильный для себя бизнес управления недвижимостью, то сегодня многие из них, наоборот, оставляют весь стрит-ритейл за собой. Отчасти это объясняется желанием застройщика диверсифицировать источники прибыли, отчасти — пониманием, что продать многие объекты по запрашиваемой цене сегодня сложно. В востребованных новостройках цена „квадрата“ находится в диапазоне от 200 до 500 тыс. рублей. В такой ситуации более интересным может быть вариант продать объект через несколько лет уже с арендатором в заселенном квартале, чем делать скидку и продавать его на этапе строительства».

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», полагает, что если девелопер планирует сохранить обещанные объекты инфраструктуры, то в его интересах оставить коммерческие помещения под личным

контролем. «Именно так мы поступали с каждым нашим объектом в центре города: часть помещений выставляли в продажу с условием соблюдения концепции застройщика, а другая часть оставалась в нашем управлении, чтобы мы могли обеспечить жильцам обещанный ресторан, бутик или салон красоты. В высоком сегменте — премиум и выше — это наиболее выигрышная стратегия реализации коммерческих помещений», — поясняет она.

Госпожа Брагина добавляет: «Тенденция оставлять помещения себе среди застройщиков не нова. Например, ЛСР и РСТИ делают это давно и успешно управляют своими коммерческими помещениями, сдавая их в аренду. К ним периодически присоединяются и другие застройщики».

Господин Хохлов говорит, что есть застройщики, их единицы, которые при планировании проекта ожидают получить максимальную монетизацию от коммерции. «Такие застройщики теоретически могут и управлять не-

движимостью. Но, как правило, это лишние проблемы: это НДС у себя на балансе, поиск арендаторов», — аргументирует он.

«С нашей точки зрения, идеальная картина — это когда девелоперы оставляют коммерческие помещения за собой и в дальнейшем управляют ими. К сожалению, так происходит очень редко, поскольку продажа коммерческих помещений более выгодна застройщику. Она делает финансовую модель проекта оптимальной (коммерческая недвижимость стоит на 30–50% дороже, чем жилая). Концепция наших проектов изначально предусматривает сбалансированное заполнение коммерции, поэтому базовый пул операторов, необходимый для комфортного проживания людей, всегда есть. Кроме того, девелопер всегда может повлиять на функционал заведений, которые будут открываться в новом квартале, например, предлагая индивидуальные условия для интересных арендаторов», — резюмирует господин Фельдман. ■

ЖИЛЬЕ С СЫРЫМ ПРАВОВЫМ СТАТУСОМ

НЕСМОТРИ НА ОБИЛИЕ РЕК В ПЕТЕРБУРГЕ, АКВАТОРИЯ ГОРОДА, В ОТЛИЧИЕ ОТ, НАПРИМЕР, ПАРИЖА НЕ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ НА ДЕБАРКАДЕРАХ ЖИЛЫХ ОБЪЕКТОВ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ДЕНИС КОЖИН РАЗБИРАЛСЯ В ПРИЧИНАХ НЕПОПУЛЯРНОСТИ ЖИЛЬЯ НА ВОДЕ.

Как говорят эксперты, основная проблема организации жилья на воде — правовая неурегулированность. Анна Николаева, генеральный директор компании BIMPRO (ООО «БИМПРО»), рассказывает: «Жилье на дебаркадерах в Петербурге мы пока не встречали. Правовой статус таких объектов непонятен. Они не могут быть отнесены полноценно к Градостроительному кодексу, то есть к объектам капитального строительства. По сути, непонятно, является ли такое жилье является мобильным или немобильным — все зависит от конфигурации». Но, замечает она, в Петербурге есть примеры коммерческих объектов, которые таким образом построены. «Есть, например, многофункциональные пространства, которые могут сдаваться в летнее время для целей временного посуточного проживания или аренды под коммерцию (сдают под проведение мероприятий). Но продать или купить такой объект как квартиру и зарегистрироваться в ней нельзя. Естественным, процесс узаконивания этих

объектов будет довольно долгосрочным», — рассуждает госпожа Николаева.

«Для Петербурга как морского и речного города развитие такого вида жилья — логичный шаг. Но мешают две вещи: климат и неурегулированность законодательства. Наши проекты располагаются у воды, поэтому мы обязательно рассмотрим возможность использования дебаркадеров для расширения досуговых возможностей резидентов наших проектов. Там могут расположиться спортивный зал, видовое кафе или книжный магазин. А возможно, и небольшой отель. Например, в пространство которое мы планируем создать на набережной реки Карповки у „Мельцер холла“, такой объект прекрасно вписался бы и оживил бы окружающую территорию», — рассказывает Елена Ширшова, директор по маркетингу ГК «Альфа Фаберже».

Эксперты говорят, что в Европе жилье на воде достаточно распространено во Франции, Нидерландах, Вели-

кобритании. «Это и романтично, и красиво, и мобильно, и там это достаточно дешево. В российских городах, полагаю, так не получится. Я думаю, что здесь жилье на воде, если оно будет основательно построено, будет существенно дороже, чем наземное, или как минимум сравнимо по стоимости с дорогими квартирами в центре. Тем не менее в крупных городах, в Москве и Петербурге, в ближайшее время видится высокий потенциал таких объектов. Более того, люди крайне заинтересованы в них», — считает госпожа Николаева.

«В Европе такой тип строений изначально был включен в парадигму развития городского пространства. Способствовали этому и более мягкий европейский климат, и значительная плотность населения и застройщики в городах. На воду люди ушли во многом из-за нехватки места на земле. Сейчас же это дань традиции и во многом средство экономии. К примеру, во Франции плавучее жилье налогом на недвижимость не облагает-

ся», — объясняет Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Евгений Хохлов, директор по маркетингу AAG, констатирует: «Такое жилье в России есть, его организуют частники, энтузиасты, никакого комплексного предложения не существует. Стоимость зависит от размера дебаркадера, плюс расходы, сопровождающие эксплуатацию. По сути, это загородный дом, только на воде и в городской черте. Соответственно, помимо прочего, здесь есть сложности с подключением ресурсоснабжающих организаций».

Кроме того, говорят эксперты, любой проект на воде в центре Петербурга будет сталкиваться с мощным противодействием градозащитников, которые будут полагать, что дебаркадеры портят внешний вид на город с воды, а также со стороны жильцов домов на набережных, которые будут против, потому что плавсредства будут портить видовые характеристики из окон. ■

ФОРМАТЫ