

щее научное исследование на стыке архитектуры, дизайна, психологии и физиологии цветовосприятия. В жилых комплексах, построенных в рамках этой концепции,— комфортные для глаз цвета, как в природе, соразмерные архитектурные элементы, естественные контуры, свойственные ландшафтам,— словом, то, что позволяет чувствовать себя легко и комфортно даже среди высоких многоквартирных домов. Поэтому, кстати, фасады большинства корпусов в Ultra City разбиты на несколько цветовых ярусов по принципу „светлый верх — темный низ“. И похожий подход мы реализуем и в наших новых проектах, причем этот подход тем актуальнее, чем масштабнее проект»,— рассуждает господин Гущин.

СОМНЕНИЯ Впрочем, среди девелоперов есть и скептики. Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, полагает, что при строительстве домов вне исторического центра в приоритете девелоперов всегда была и остается формула, при которой возможности земельного участка используются максимально: создается как можно больше продаваемой площади. Это позволяет получить наиболее ликвидный с точки зрения доходности проект. Поэтому архитектура здесь всегда имела вторичное значение, полагает господин Кравцов.

«Такие проекты, как правило, ограничиваются архитектурными элементами: башнями, высокими карнизами, арками и прочим. Либо необычной формой здания: скругленными стенами, каскадной структурой. Но в масштабе всего проекта на несколько сотен квартир это все равно играет малую роль в восприятии с архитектурной точки зрения. Несмотря на внешнее разнообразие жилых комплексов в Приморском, Калининском или Фрунзенском районах, они так или иначе существуют в единой архитектурной парадигме»,— полагает он.

Как отмечает господин Кравцов, основная проблема заключается в том, что крайне сложно создать проект с выдающейся архитектурой в спальном районе. «Во-первых, никому не нужен условный „Русский дом“ где-нибудь на проспекте Руставели — нужно учитывать контекст и характер окружения. Во-вторых, стоимость квартир в таком объекте будет существенно выше, чем у конкурентов, даже если по другим характеристикам вроде инфраструктуры или транспортной доступности он им уступает. Поэтому вряд ли в ближайшие годы ситуация существенно изменится»,— скептичен в своих прогнозах эксперт.

Евгений Хохлов, директор по маркетингу AAG, еще более категоричен: «Архитектуры спальных районов Санкт-Петербурга просто нет, все застройщики стремятся к удешевлению строительно-монтажных работ и меньше всего вкладываются в архитектуру. Здесь затраты ограничиваются 5% — и это следствие максимизации ТЭП. Что касается влияния на цену, если мы говорим о спальных районах, то здесь рассчитывают на не самый высокий платежеспособный спрос, поэтому клиенты не готовы платить за архитектуру. Архитектура обратно пропорциональна кошельку клиента».

Александр Моторин, коммерческий директор компании «Сателлит Девелопмент», с коллегами согласен: «Затраты на архитектуру жилых комплексов практически не окупаются, поскольку внешний вид объекта не входит в первые критерии выбора потенциального покупателя. Особенно если покупка происходит на этапе строительства объекта, когда покупатель видит только рендеры. Застройщик же предпочтет потратить средства на благоустройство и создание социальной инфраструктуры, которая напрямую будет влиять на популярность проекта ЖК и комфорт его будущих жителей. И в целом прослеживается тренд на комфортную среду проживания, поэтому больше внимания уделяется функциональной архитектуре окружающего пространства. Конечно, архитектура типовой застройки отличается в зависимости от класса жилья. Если в эконом- и комфорт-сегментах часто в качестве „архитектурного“ решения используется цветовая отделка фасадов, то в бизнес-классе распространена облицовка керамогранитом и клинкерным кирпичом, что увеличивает конечную стоимость проекта. Поэтому тут можно говорить о том, что внешний облик здания подчеркивает принадлежность к определенному классу жилья и обосновывает стоимость квадратного метра для покупателя». ■

ЭЛИТНЫЕ КОТТЕДЖИ ВЫРОСЛИ В ЦЕНЕ

В 2022 ГОДУ СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ЭЛИТНЫХ ЗАГОРОДНЫХ КОТТЕДЖЕЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 16%, ПРЕВЫСИВ 89 МЛН РУБЛЕЙ. ДЕНИС КОЖИН

Согласно данным консалтинговой компании NF Group, по итогам 2022 года в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 14 элитных коттеджных поселках объем свободного предложения составил 306 лотов. В 15 коттеджных поселках бизнес-класса в продаже находилось 433 лота.

На первичном рынке элитной загородной недвижимости в поселке Ленинское Выборгского района Ленинградской области вышел новый проект «Оберег» (первая очередь), что позволило увеличить объем высокобюджетных лотов в продаже на 9%. Помимо поселков централизованной застройки, на элитный загородный рынок вышел новый проект с участками под застройку «Никольские угодья», говорят в NF Group.

По данным NF Group, на вторичном рынке загородного жилья отмечена высокая годовая динамика предложения: количество высокобюджетных лотов стоимостью свыше 50 млн рублей в экспозиции увеличилось на 49%, до 712 штук. Заметно выросло число срочных продаж из-за релокации собственников, отмечают в компании. Основной объем предложения элитной загородной недвижимости традиционно сосредоточен на Выборгском направлении.

По итогам 2022 года совокупный объем спроса в поселках элитного и бизнес-классов составил 72 лота, что в три раза меньше по сравнению с 2021 годом. За год было реализовано 43 элитных коттеджа, что на 48% меньше, чем в 2021 году. Стоит отметить, что спрос на высокобюджетные загородные дома вернулся к допандемийному уровню: в период с 2012 по 2019 год в среднем за год реализовывалось 30–40 элитных лотов.

Также было реализовано 29 коттеджей бизнес-класса, что на 77% меньше прошлогоднего показателя. Отрицательная динамика наблюдалась по причине ограниченного объема готового предложения и нежелания покупателей заниматься долгосрочным строительством на участках без подряда.

На вторичном рынке спрос был неравномерным: снижение интереса наблюдалось в начале года и в конце, рост — в середине. В основном сделки с загородными коттеджами заключались в ценовом диапазоне 50–80 млн рублей.

Светлана Московченко, заместитель регионального директора департамента консалтинга и аналитики NF Group, говорит: «В 2022 году рынок элитной загород-

ной недвижимости после ажиотажного спроса вернулся к допандемийным показателям. В 2023 году можно ожидать сохранения данной тенденции и появления новых интересных проектов. На загородную недвижимость бизнес-класса продолжают оказывать влияние рыночные факторы, в том числе ограниченность предложения и спроса. Сдержат цены позволит интерес потенциальных покупателей к зарубежным объектам и объектам с максимальным дисконтом, а также использование заемных средств».

На рынке загородной недвижимости отмечается рост стоимости жилья. Так, в элитных загородных поселках средняя стоимость увеличилась на 16% за год и составила 89,3 млн рублей, в поселках бизнес-класса — на 8%, до 28,3 млн рублей. На динамику средних цен предложения повлияла корректировка стоимости готовых объектов, где цены выросли на 10–20% за год. На вторичном рынке средняя стоимость предложения увеличилась на 3% за год, исключительно за счет пополнения предложения более дорогими коттеджами. В течение года скидки при сделках могли достигать 20–30%. ■

ОБРАТНЫЙ ОТСЧЕТ

ОБРАТНАЯ ИПОТЕКА СУЩЕСТВУЕТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ УЖЕ БОЛЕЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ, ОДНАКО ШИРОКОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ ОНА ТАК И НЕ ПОЛУЧИЛА. В ПРИЧИНАХ СЛАБОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ БАНКОВ В ЭТОМ ИНСТРУМЕНТЕ РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE КИРИЛЛ КОСОВ.

Под обратной ипотекой понимается заем, который предоставляется пожилым людям под залог их недвижимости. Это договор, в соответствии с которым владелец недвижимости, сохраняя за собой право собственности, получает от банка или другого финансового учреждения пожизненные выплаты. Когда владелец жилья умирает, его квартира переходит банку и используется им для погашения понесенных расходов и начисленных по ним процентов. Обычно кредитно-финансовое учреждение продает недвижимость ушедшего из жизни пенсионера, реже задолженность по обратной ипотеке гасят родственники, возвращая себе жилье.

Маргарита Кирикова, территориальный менеджер по организации продаж ипотеки Северо-Западного филиала банка «Открытие», отмечает, что для одиноких пенсионеров и малоимущих категорий граждан программа теоретически интересна тем, что квартира остается их в собственности до конца жизни, а банк является гарантом регулярных выплат. В случае же с обычной рентой существуют риски обмана со стороны будущего собственника, высказывает мнение эксперт.

ПОДБИТЫЙ ПИЛОТ Программа пользуется популярностью в США, но в России так и не смогла пока реализоваться. «В 2012 году программа обратной ипотеки была запущена АИЖК в рамках пилот-

ного проекта. Тогда кредит предоставлялся пенсионерам от 60 лет, сумма кредита доходила до 80% стоимости недвижимости, а годовая процентная ставка равнялась 9%. Денежные средства выплачивались единовременно либо равными порциями каждый месяц. На размер выплат влиял возраст заемщика»,— вспоминает госпожа Кирикова.

Однако спрос на программу был крайне низок, и дальнейшего развития она не получила. Несмотря на то, что в 2017 году правительство РФ возвращалось к вопросу реализации программы, ее разработка не была завершена.

«Кроме крайне слабого интереса к обратной ипотеке со стороны пожилых людей, сдерживающим фактором для развития подобной программы в России является ее очевидная непривлекательность для банков. Фактически банк берет на себя обязательства по ежемесячным выплатам, а прибыль получает только по факту окончания договора, причем связанного со смертью клиента. При этом срок договора и размер прибыли не могут быть заранее определены. А вот репутация критически страдает даже от самого факта вывода на рынок продуктов, выгода которых напрямую зависит от как можно более раннего ухода из жизни человека»,— говорит госпожа Кирикова.

Руководитель отдела по работе с состоятельными клиентами ИК Fontvielle Сергей Соловых обращает

внимание, что механизм обратной ипотеки задумывался как дополнительный инструмент борьбы с бедностью, однако в России он не получил широкого распространения. «В первую очередь это связано с тем, что этот финансовый продукт невыгоден банкам. Поскольку в России нестабильна стоимость жилья, обратная ипотека может обернуться для них убытками»,— поясняет эксперт.

Соответственно, рекламных кампаний, посвященных обратной ипотеке, нет. Большинство пожилых петербуржцев просто не знают о ней. По словам господина Соловых, претендовать на обратную ипотеку могут люди старше 60 лет, владеющие жилплощадью в многоквартирном и не признанном аварийном доме на протяжении минимум трех лет, не имеющие нетрудоспособных иждивенцев и несовершеннолетних наследников. «Доход пенсионера по обратной ипотеке зависит от его возраста (чем моложе владелец жилплощади, тем на более скромные регулярные выплаты он может рассчитывать), пола (в банках учитывают, что средняя продолжительность жизни женщин больше, чем мужчин) и стоимости его квартиры. В итоге зачастую даже одинокие пенсионеры отказываются от оформления обратной ипотеки из-за непривлекательных условий»,— рассказывает господин Соловых. → 10

ИПОТЕКА