

«СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ НЕ МЕНЯЕМ»

НА ФОНЕ ОБСУЖДЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА ПО ИПОТЕКЕ ДО 20% С 1 ИЮНЯ ЭТОГО ГОДА, А С 1 ЯНВАРЯ 2024 ГОДА — ДО 30% СПРОС НА КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ К КОНЦУ ВЕСНЫ РЕЗКО УВЕЛИЧИЛСЯ.

О СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE АЛЕКСАНДРА ТЕН ПОГОВОРИЛА С НАТАЛИЕЙ КОРОТАЕВСКОЙ, ДИРЕКТОРОМ ПО МАРКЕТИНГУ И АНАЛИТИКЕ ГРУППЫ «АКВИЛОН».



ГРУППА АКВИЛОН

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете итоги первого квартала года для компании?

НАТАЛИЯ КОРОТАЕВСКАЯ: Мы оцениваем положительно результаты работы компании на текущий момент. Рост продаж в апреле к аналогичному периоду прошлого года составил 57%. Если говорить о первых трех месяцах года, то спрос был либо на уровне 2022 года (например, в марте), либо немного меньше, чем в январе — феврале прошлого года. Но нужно понимать, что февраль и март 2022 года запомнились ажиотажным спросом на фоне начавшейся нестабильной ситуации. Поэтому мы ориентируемся на апрель, и такой большой рост показывает, что ситуация более или менее выравнивается.

BG: С чем вы связываете этот скачок продаж?

Н. К.: Сейчас все чаще говорят об ужесточении условий по ипотечным кредитам, о росте ставок. Центробанк намерен повысить первоначальный взнос до 20%. В этих условиях компания заинтересована в том, чтобы дать большему числу покупателей приобрести недвижимость на более приемлемых условиях.

BG: Какой объем жилья вы вывели на рынок в этом году?

Н. К.: Мы начали продажи в новых очередях ЖК «Аквилон Zalive — 2» на Васильевском острове на 34 тыс. кв. м и

«Аквилон Leaves — 2» площадью 82 тыс. кв. м в Московском районе. Кроме этого, вывели на рынок совершенно новый проект ЖК «Аквилон All In 3.0» в Шушарах, участок под застройку которого приобрели в прошлом году.

BG: Как изменилось поведение покупателей за последний год?

Н. К.: Сейчас люди стали приобретать недвижимость на годы вперед. Ориентируясь на размер первоначального взноса и особенно на размер ежемесячного платежа, люди более тщательно выбирают квартиры, заранее задумываясь, как могут измениться их потребности через несколько лет. Если раньше можно было приобрести студию или однокомнатную квартиру с перспективой в течение двух-трех лет расширить жилплощадь, то теперь клиенты предпочитают взять квартиру побольше и на более долгое время. Поэтому размер ежемесячного платежа должен быть комфортен для бюджета заемщика.

BG: А как трансформировался сам рынок?

Н. К.: Девелоперы много говорили о повышении требовательности клиентов как о тренде последних лет. Но сейчас мы часто слышим об упрощении продукта, уменьшении площадей квартир как об оптимизации проектов. Мы в корне не согласны с таким подходом и делаем ставку на проекты комфорт-класса, потому что

именно этот продукт наиболее стабилен ко всем сложностям и колебаниям рынка.

BG: Каким стал комфорт-класс за последние годы?

Н. К.: Пандемия показала важность качественно продуманного жилого пространства. Если раньше, условно говоря, мы могли в квартире только ночевать, то ковидные годы продемонстрировали, что, оказывается, в любой момент мы можем оказаться запертыми в пространстве квартиры, поэтому оно все-таки должно максимально удовлетворять всем нашим потребностям. По этой причине в линейке предложения у нас есть как традиционные студии, однокомнатные, двухкомнатные квартиры, так и евроформаты — жилье с большими общими зонами и частными комнатами для уединения.

BG: На какие параметры проектов люди также обращают внимание?

Н. К.: Большую роль играет благоустройство. Люди обращают внимание на наличие коммерческой инфраструктуры, потому что уже привыкли, что булочная, аптека и пункты выдачи маркетплейсов у них под боком. Они хотят иметь максимум бытовых услуг в шаговой доступности. Поэтому мы не уходим от программ благоустройства и не планируем уходить. Минимизировать затраты и делать пустые дворы, как раньше, никто не

будет, это было бы большой ошибкой, ведь цикл жизни девелоперского проекта достаточно длительный. И если сейчас поддаться панике и все упростить, то непонятно, что в дальнейшем делать с таким жильем.

BG: В ваших проектах отказ от оптимизации касается также и цифровой начинки домов?

Н. К.: Безусловно. В прошлом году мы запустили в Петербурге небольшое производство планшетов для нашей системы «умного дома». И тоже не планируем отказываться от элементарного набора функций. В каждую новую версию систем «умного дома» мы включаем все большее количество предустановленных функций и переходим на уровень стандартного жилья не собираемся.

BG: Чего вы ждете от ПМЭФ-2023?

Н. К.: Рынок девелопмента является локомотивом экономики, так как он стимулирует деятельность многих смежных отраслей, создает рабочие места. Надеемся, что на форуме будут достигнуты какие-то соглашения с другими странами, которые помогут решить вопрос импортозамещения. Чтобы эти соглашения позволили нам увидеть новые пути реализации проектов, поддерживающие качество и сокращающие сроки. И, конечно, хотелось бы в целом понять вектор общей экономической ситуации. ■

ОФИСЫ НАРАЩИВАЮТ СПЕКУЛЯТИВНУЮ ДОЛЮ

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2023 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛИ ВВЕДЕНЫ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ВОСЕМЬ ОФИСНЫХ ЗДАНИЙ, СОВОКУПНОЙ АРЕНДОПРИГОДНОЙ ПЛОЩАДЬЮ 49 ТЫС. КВ. М. ИЗ НИХ 88% ОФИСНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ — СПЕКУЛЯТИВНЫЕ И ПРЕДЛАГАЮТСЯ В АРЕНДУ. В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2023 ГОДА ОБЪЕМ СПЕКУЛЯТИВНОГО ВВОДА ПРЕВЫСИЛ АНАЛОГИЧНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ 2022 ГОДА В 8,5 РАЗА. ДЕНИС КОЖИН

48% валового спекулятивного ввода пришлось на офисные центры класса А, 52% — класса В. Такие данные приводит компания Maris. По данным аналитиков Maris, арендопригодная площадь офисных центров классов А и В Санкт-Петербурге по итогам первого квартала 2023 года составила 4,1 млн. кв. м. Из них площадь бизнес-центров класса А составляет 1 388 300 кв. м, класса В — 2 713 400 кв. м.

До конца 2023 года девелоперами анонсирован ввод в эксплуатацию около 110 тыс. кв. м офисной недвижимости (арендопригодная площадь). В спекулятивном сегменте ожидается валовый прирост предложения около 100 тыс. кв. м (91%). В случае благоприятной экономической ситуации валовой объем ввода спекулятивных офисных площадей в 2023 году, по предварительным оценкам, будет ниже на 10% относительно показателя 2022-го.

Валовый объем сделок по аренде помещений в бизнес-центрах классов А и В в первом квартале 2023 года составил немногим более 40 тыс. кв. м. Относительно показате-

лей первого квартала 2022 года объем спроса в сегменте качественной офисной недвижимости снизился на 26%.

Лидерами по объему спроса в первом квартале выступали предприятия сферы услуг для населения, а также компании нефтегазового сектора и аффилированные с ними структуры (18 и 17% соответственно). В абсолютном значении объем спроса со стороны нефтегазового сектора увеличился на 82%. Предприятия, оказывающие услуги населению, за три месяца арендовали на 41% меньше офисных площадей, чем годом ранее.

По данным Maris, по состоянию на конец марта 2023 года в Петербурге свободно около 468 тыс. кв. м. По итогам первого квартала 2023 года средний уровень объема вакантных площадей в качественных офисных объектах классов А и В увеличился на 0,2 п. п. по сравнению с аналогичным показателем на конец 2022 года и составил по состоянию на конец марта 2023 года 11,4%. Увеличение объема вакантных площадей в анализируемом периоде было обусловлено в первую очередь приростом нового спекулятивного предложения.

На конец марта 2023 года в офисных центрах класса А вакантно 163 тыс. кв. м, или 11,8% площади (+0,3 п. п. к декабрю 2022 года). В классе В уровень вакансии составил 11,2% (+0,2 п. п. к декабрю 2022 года), или 305 тыс. кв. м в абсолютном выражении.

В первом квартале 2023 года на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга наблюдалась поло-

жительная динамика ценовых индикаторов. По итогам первого квартала 2023 года средневзвешенная арендная ставка по вакантным площадям в зданиях класса А составляет 2150 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы, ставка возросла на +3,4% (по сравнению с аналогичным показателем на конец 2022 года). → 36

ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ, ВВЕДЕННЫЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В I КВАРТАЛЕ 2023 ГОДА

НАЗВАНИЕ	КЛАСС	АДРЕС	АРЕНДОПРИГОДНАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ТИП ПРЕДЛОЖЕНИЯ
«СЕНАТОР»	А	МИЛЛИОННАЯ УЛ., 6	11 857	АРЕНДА
«СЕНАТОР»	А	МИЛЛИОННАЯ УЛ., 5	8 714	АРЕНДА
«ГЕОРГ ЛАНДРИН»	В	Б. САМПСОНОВСКИЙ ПР., 77	7 499	АРЕНДА
«ТАВРИЧЕСКИЙ 7»	В	ТАВРИЧЕСКИЙ ПЕР., 7, СТР. 1	7 400	ПРОДАЖА
«РВИ ЛЕВАШОВСКИЙ»	В	БАРОЧНАЯ УЛ., 4А, СТР. 1	6 000	ДЛЯ СОБСТВЕННЫХ НУЖД
«АФОНСКАЯ 2»	В	АФОНСКАЯ УЛ., 2	2 892	АРЕНДА
«ОБВОДНЫЙ ДВОР»	В	НАБ. ОБВОДНОГО КАНАЛА, 199-201, ЛИТ. У	2 700	АРЕНДА
«КИРОЧНАЯ 67»	В	КИРОЧНАЯ УЛ., 67, СТР. 2	2 000	АРЕНДА
ИТОГО			49 061	

ИСТОЧНИК: MARIS

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ