



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ. НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА»

КРАТКОСРОЧНЫЕ
СТРАШИЛКИ

В середине ноября в СМИ прошла информация о готовящихся поправках в Жилищный кодекс, которые предполагают, что владельцы жилья в многоквартирных домах, сдающие его в краткосрочную аренду, должны будут получить разрешение 75% собственников дома, чтобы продолжать заниматься этим бизнесом. Если такая норма действительно будет утверждена, то на краткосрочной сдаче квартир, по сути, будет поставлен крест: получить одобрение у такой доли собственников практически невозможно.

Эксперты за этой инициативой сразу углядели лоббизм владельцев апарт-отелей. Рынок сужается, доходность апарт-апартаментов падает, и самый простой способ сохранить поток покупателей этой недвижимости — устранить конкурентов, уводящих постояльцев. Однако, помимо апартаментов лобби, в России есть лобби и помощнее — жилищных застройщиков. Ведь запрет на сдачу жилья наверняка снизит поток покупателей-инвесторов. Поэтому если исходить, что за поправками стоят интересы какой-то группы бизнесменов, то результат рассмотрения изменений в Жилищный кодекс может быть совсем неочевиден. Кстати, после того, как новость о поправках прошла, больше никаких новостей об этих 75% не появлялось.

Можно предположить, что в ближайшее время таких радикальных нововведений ожидать все же не стоит. Сейчас строительная отрасль переживает далеко не лучшие времена, в следующем году с учетом роста стоимости ипотеки поток покупателей заметно снизится. И вводить законы, которые еще больше снизят привлекательность вложений в жилье для частных инвесторов, будет не совсем разумно.



СТРОИТЕЛИ УСИЛИВАЮТ КОМПЛЕКСЫ

ДО НАЧАЛА 2000-Х ГОДОВ В ПЕТЕРБУРГЕ В ОСНОВНОМ РЕАЛИЗОВЫВАЛИСЬ ТОЧЕЧНЫЕ ПРОЕКТЫ ВНУТРИ ГОРОДСКОЙ ЗАСТРОЙКИ. ПОСЛЕ ТОГО КАК СВОБОДНЫЕ УЧАСТКИ ЗАКОНЧИЛИСЬ, ВОЗНИКЛА НЕОБХОДИМОСТЬ ОСВОЕНИЯ БОЛЬШИХ ТЕРРИТОРИЙ НА ОКРАИНАХ ГОРОДА. И ТОГДА СТАЛИ ПОЯВЛЯТЬСЯ ПЕРВЫЕ ПРОЕКТЫ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ. ЧТО ЗА ДВАДЦАТЬ ЛЕТ ИЗМЕНИЛОСЬ В ПОДХОДАХ ДЕВЕЛОПЕРОВ К КОТ, РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ИРИНА КУТОВАЯ.

Исторически под проектами КОТ подразумевалась масштабная типовая застройка. В настоящее время комплексное освоение территорий все больше ассоциируется с повышением комфортности пребывания жителей. Девелоперы концептуально подходят к развитию территории: строительство социальной инфраструктуры синхронизировано с жильем, используются механизмы опережающего благоустройства, создаются рекреационные и парковые пространства, большое внимание уделяется коммерческому наполнению кварталов и формированию дружелюбной жилой среды.

Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, говорит: «Проекты КОТ, предполагающие масштабную застройку областных территорий и городских окраин, в Петербурге начались с „Северной долины“ — хрестоматийного примера для рынка, но далекого от текущей специфики спроса. К сегодняшнему дню запуск объектов социальной инфраструктуры на опережение крайне важен для обеспечения комфортного проживания в проектах КОТ, но застройщики до сих пор уделяют им недостаточное внимание, ставя затраты на строительство жилья и коммерции в приоритет. Тем не менее в силу определенного ценового сегмента данная тенденция не оказывает значительного влияния на уровень спроса».

«За счет своей величины проекты квартальной застройки отличаются более широким предложением и выбором квартир разных типов, а кроме того, чаще всего в этих проектах за счет их масштаба цены квадратного метра ниже, чем в небольших, камерных ЖК. Большие проекты надежных девелоперов отличаются развитой инфраструктурой — социальной (детские сады, школы), коммерческой, но дворах появляются благоустроенные детские и спортивные площадки, ухоженные зеленые зоны», — делится Анна Боченкова, директор по маркетингу СК «Дальпитерстрой».

При этом Наталия Коротаяевская, коммерческий директор группы «Аквилон», обращает внимание, что ситуация с реализацией масштабных проектов (от 1 млн кв. м жилья) сильно изменилась за последние 5–10 лет. «С каждым годом требования к застройщикам ужесточаются, в том числе один из наиболее сложных вопросов сегодня — обеспечение большого проекта дорогами. Также к моменту заселения очередей должны быть построены детские сады и школы», — говорит она.

ДЕРЖАТЬ РУКУ НА ПУЛЬСЕ Долгосрочный формат реализации проектов КОТ позволяет продолжать их планомерное развитие даже в случае возникновения изменений на рынке. Длительный жизненный цикл помогает девелоперам «держать руку на пульсе», модернизировать концепции и разносторонне совершенствовать продукт. Это касается как конструктивных и фасадных решений, так и общей концепции развития. «Каждая новая очередь КОТ является практически новым проектом со своим набором особенностей», — считает Юлия Ружицкая, генеральный директор агентства недвижимости «Главстрой».

Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», добавляет: «Ком-

плексное освоение территории сегодня — не просто возведение ряда жилых домов, а строительство настоящего „города в городе“, благоустроенного, с собственной развитой инфраструктурой, транспортной доступностью и другими факторами, обеспечивающими комфортную среду для жизни».

Госпожа Ружицкая говорит, что формат КОТ представляет застройщику больше возможностей для эффективного управления себестоимостью проекта, что помогает предлагать доступную цену для покупателей квартир и поддерживать стабильный спрос.

«В целом предложение земельных участков в городе под масштабную застройку является ограниченным, поэтому перспективны в плане КОТ пригороды Петербурга. Наиболее крупные жилые комплексы по объему предложения расположены во Всеволожском районе Ленобласти, Приморском, Пушкинском и Выборгском районах Петербурга. Данные районы занимают более 50% всего предложения в масс-маркете. Активно развивается южное направление: не так давно рынок Ломоносовского района пополнился крупным проектом», — перечисляет госпожа Ружицкая.

С ней согласна и госпожа Трошева: «Тренд на концепцию „город в городе“ сохраняется и сегодня, однако, фокус застройщиков теперь сместился за пределы КАД. Преимущества пригорода дают возможность реализовывать масштабные проекты. Большинство территорий застраивается малозэтажными жилыми комплексами. Часть покупателей отдает предпочтение именно такой недвижимости, нежели кварталам с высотными зданиями. Смещение интереса застройщиков за пределы КАД также связано с тем, что количество участков под комплексное освоение территорий внутри кольца практически исчерпано».

УЧЕСТЬ ВСЕ ИНТЕРЕСЫ Дмитрий Макаров, коммерческий директор ГК «Полис», отмечает: как только локация начинает комплексно развиваться, зачастую на это место приходит сразу несколько девелоперов. «Усиливается конкуренция, и тут играет роль все: и стоимость метра, и качественные характеристики продукта, и наличие тех или иных опций. И это вдобавок к социальной нагрузке, которая априори на застройщике. Поэтому, чтобы экономика складывалась, необходим сопоставимый масштаб, при котором можно учесть интересы и покупателя, и бизнеса. КОТ — сложный продукт для девелопера, но в то же время благодаря объемам здесь можно создать интересный проект за доступную стоимость. Именно поэтому львиная доля спроса приходится на КОТ».

По словам господина Макарова, в большинстве КОТ сейчас ограничена этажность, здесь архитектура соразмерна человеку, и это определенно плюс для жителей. «Географическая посадка Петербурга позволяет городу расти виришь, создавать новые центры. В принципе все решаемо, мы уже научились работать на этих территориях, параллельно возводить все необходимое для жизни», — говорит эксперт.

По подсчетам «Петербургской недвижимости», за последние десять лет объем предложения в жилых

комплексах общей жилой площадью от 300 тыс. кв. м вырос в 1,6 раза. В первом полугодии 2013 года доля предложения в Санкт-Петербурге составляла 23%. А в аналогичном периоде 2023 года этот показатель увеличился до 34% (от общего количества предложения КОТ).

«Главная сложность хороших проектов КОТ — найти территорию для развития в удачной локации. Такие участки — штучный продукт на рынке. Обычно возможности для массовой застройки возникают в плохо освоенных местах либо в удаленных от метро населенных пунктах Ленобласти», — считает Александр Гуторов, вице-президент ГК «Страна Девелопмент».

В последние два-три года наиболее привлекательными для реализации масштабных проектов стали периферийные районы Петербурга и территории Ленобласти, граничащие с городом. Стоимость квадратного метра подобных площадок и чек сделки в таких локациях существенно ниже, чем в центральных районах города. Кроме того, на рынок Петербурга и области продолжают выходить крупные федеральные игроки, которым особенно интересны проекты КОТ. В условиях сдержанного спроса крупные девелоперы чувствуют себя более уверенно в части реализации подобных проектов, поскольку за счет больших объемов, а также собственных производственных и строительных мощностей имеют возможность предлагать рынку качественную, но при этом более доступную недвижимость.

«Так, только в 2022 году ГК „А101“ приобрела в Ленобласти в общей сложности около 900 га: в деревне Корпикюля Гатчинского района, в деревне Лаголово Ломоносовского района и во Всеволожске. Группа „Самолет“ инвестировала в 80,5 га в деревне Новосаратовка Всеволожского района. В 2023 году Setl Group приобрела 933 га в Каменке, севернее Юнтоловского заказника у ГК Nordest», — говорит Антон Орлов, директор отдела продаж земли и девелоперских проектов Nikoliers.

ДОЛЯ «ЗАКАДЬЯ» РАСТЕТ При этом в структуре нового предложения Санкт-Петербурга (без учета области) продолжает расти доля квартир в проектах, строящихся за КАД. В 2021 году на проекты за пределами кольцевой автодороги пришлось 9% всего нового предложения в Северной столице, в 2022-м — 20%, а за первые шесть месяцев 2023 года — 32%. Это связано, в частности, с ориентацией ключевых локальных игроков и федеральных девелоперов на реализацию доступных масштабных проектов массового сегмента. С января по июнь 2023 года на рынок Петербурга было выведено 15,6 тыс. квартир, или 652,4 тыс. кв. м, что на 35% меньше, чем в первом полугодии 2022 года. При этом треть квартир, вышедших на рынок Петербурга с начала года, находится за КАД.

Благодаря масштабным проектам в Новой Каменке и Шувалово последние несколько лет Приморский район оставался лидером по объему нового предложения на первичном рынке. Так, в 2020 году в Приморском районе было выведено в продажу почти 15 тыс. квартир, в 2021-м — 12,8 тыс. квартир. Однако в 2022 году этот показатель сократился до 4,8 тыс. квартир, и Приморский район переместился в рейтинге на шестое место. → 4