

7 → По итогам девяти месяцев 2023 года в объеме нового предложения, по данным Nikoliers, традиционно наибольшую долю (82%) занимает комфорт-класс — 25,4 тыс. квартир, в бизнес-классе — 5,3 тыс. квартир (17%), в премиум-классе — 167 квартир (1%) в составе двух проектов.

ЦЕНЫ ПРОДОЛЖАЮТ РОСТ В третьем квартале 2023 года в Петербурге средневзвешенная цена квадратного метра на рынке первичной жилой недвижимости составила 262,3 тыс. рублей (+6% ко второму кварталу 2023 года). Впервые за этот год наблюдается рост среднего показателя, причем по сравнению с аналогичным периодом 2022 года он увеличился на 3%. Рост цены в комфорт-классе составил 5%, до 213,6 тыс. рублей за квадратный метр, в сегментах бизнес и премиум фиксировалось снижение на 1–3%, до 304,9 и 443,3 тыс. рублей соответственно. Средний чек предложения составил 13,2 млн рублей (+2%): комфорт — 9,4 млн (+4%), бизнес — 18,2 млн (–3%), премиум — 40,3 млн (–7%).

Существенное увеличение средневзвешенной цены квадратного метра произошло в Курортном районе (+36%), что обусловлено изменением конъюнктуры предложения вследствие выхода в продажу в 2023 году трех новых проектов. Во Фрунзенском районе рост (+19%) связан с вымыванием более крупных лотов из экспозиции.

В центральных районах было зафиксировано снижение показателя, что, с одной стороны, связано с увеличением средней площади предложения, а с другой — на это повлияло также изменение состава проектов в локациях. Ввиду ограниченного пополнения премиального предложения состав экспонирующихся квартир влияет на усредненный показатель.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, отмечает: «Ипотека и растущая инфляция — основа стабильного спроса, который пока не охладил возросшие первоначальный взнос и ипотечные ставки. Однако текущие результаты продаж — накопленный эффект отложенного спроса, который, к сожалению, носит временный характер. Покупатели возвращаются к некогда „замороженным“ решениям о приобретении недвижимости. Кроме того, для многих покупка квадратных метров в нынешних условиях — это не только приобретение дома, но и обеспечение себе экономической и социальной безопасности. К возвращению рекордного спроса нет предпосылок, в перспективе мы ожидаемо вернемся к средним показателям».

Она обращает внимание, что у девелоперов осталось не так много инструментов для привлечения покупателей. «Один из самых рабочих на данный момент — распродажа. Сейчас застройщики для привлечения покупателей делают акцент на качестве продукта, уделяя все больше внимания и времени наполнению и концептуальным характеристикам проекта», — говорит эксперт.

Госпожа Орлова полагает, что, вероятнее всего, снижения спроса на ипотеку в ближайшие месяцы не произойдет. «Во-первых, четвертый квартал традиционно самый активный на рынке. Во-вторых, несмотря на ожидаемое повышение процентов по льготным программам, пока рост ключевой ставки их не затронул», — рассуждает она.

Дмитрий Ефремов более пессимистичен: «В четвертом квартале 2023 года можно ожидать снижение спроса как следствия сохранения высокой ключевой ставки и первоначального взноса в размере 20%, а также активного спроса в третьем квартале. На этом фоне ожидается снижение темпов вывода новых проектов на рынок, динамика спроса тоже будет корректироваться, начнут возвращаться акционные офферы».

Госпожа Орлова ожидает, что более заметный эффект от текущей денежно-кредитной политики Центробанка рынок ощутит в 2024 году. «Ключевая ставка останется двузначной, льготные программы, скорее всего, скорректируют. Не исключено, что девелоперы, ориентируясь на спрос, будут пересматривать финансовые модели новых проектов и решат некоторые, еще не выведенные на рынок, поставить на паузу», — заключает она. ■

ИТОГИ

НАЛАДИТЬ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ

УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ — ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ, КОТОРОЕ ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ И ТРАНСФОРМИРОВАТЬСЯ. СЕГОДНЯ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ АКТИВНО ВНЕДРЯЮТ В СВОЮ РАБОТУ ЦИФРОВЫЕ СЕРВИСЫ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ТАИСИЯ УМАРОВА РАЗБИРАЛАСЬ, СКОЛЬКО СРЕДСТВ НЕОБХОДИМО НА ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМУ ЭКСПЛУАТАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ И ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И КАКОЙ ЭФФЕКТ ЭТО ПРИНОСИТ.

Процесс цифровизации управления зданиями стартовал лет десять назад, изначально он внедрялся в коммерческой недвижимости: в торговых центрах и офисных объектах. Петр Ляпин, технический директор Wave Service, говорит, что автоматизация обслуживания, эксплуатации и административно-хозяйственных процессов наиболее востребована среди компаний, в управлении которых находятся бизнес-центры классов А+, А и В, а также среди крупных арендаторов офисных помещений, которым важно поддерживать помещения комфортными и привлекательными для сотрудников. Частыми препятствиями для автоматизации становятся затраты на внедрение современных IT-решений и привычка работать «по старинке» с бумажными журналами и фиксацией обращений по телефону. «Передовые игроки рынка уже осознают, что инвестиции в автоматизацию процессов обслуживания — это фундамент их конкурентоспособности. А для небольших управляющих компаний инвестиции в клиентоориентированность — это недооцененный залог роста в долгосрочной перспективе», — подчеркивает эксперт.

Невозможность спрогнозировать экономический эффект от внедрения цифрового решения — еще одно значимое препятствие для автоматизации. Анализ заявок в системе Wave Service за последние три года показал, что цифровизация позволяет сократить затраты на работу по инцидентам до 90%, рассказал господин Ляпин. Автоматизация обработки обращений помогает снизить затраты за счет сокращения времени на описа-

ние инцидента, маршрутизацию, контроль исполнения и оценку качества исполнения обращений.

«Согласно внутренней статистике разработчика, среднее число обращений в бизнес-центре или крупном офисе составляет 84 заявки в месяц. При таком объеме обращений цифровизация позволяет сэкономить две недели работы разных специалистов, или 55 тыс. рублей в месяц», — рассказывает эксперт.

Андрей Никифоров, руководитель отдела продаж Wave Service, добавляет: «Кроме того, автоматизация позволяет максимально сократить время реакции на обращение, повышая общую эффективность работы персонала. Так, например, заявки по клинингу или мелкому ремонту выполняются в среднем на 30% быстрее». По его словам, кроме экономических выгод, внедрение цифровых сервисов управления недвижимостью приносит и другие позитивные эффекты: накопление данных о работе исполнителей, справедливое распределение фонда оплаты труда и повышение лояльности клиентов и сотрудников.

ОБЕСПЕЧИТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С АРЕНДАТОРАМИ Михаил Сафонов, партнер, директор по развитию NF PM, говорит, что автоматизация в сфере управления недвижимостью активно развивается уже более десяти лет. «Наиболее широкое распространение получили продукты по работе с запросами и заявками типа Help Desk. Такие системы помогают обеспечить удобное взаимодействие с арендаторами и

посетителями объектов недвижимости в части направления запросов на устранение недостатков или согласование и заказ каких-либо работ, пропусков. Эти системы могут быть интегрированы с Telegram, что дополнительно упрощает взаимодействие, делая его сравнимым с понятной для всех перепиской в мессенджере, которая не требует обучения. Помимо удобства обращения в управляющую компанию, в них можно анализировать статистику обращений, скорость реагирования и уровень удовлетворенности клиентов. Внедрение подобных систем может занимать около месяца. Существуют как бесплатные сервисы, так и множество платных. В зависимости от количества опций стоимость в месяц может составлять 5–50 тыс. рублей», — делится эксперт.

Для сферы коммерческого управления недвижимостью существуют программные продукты для решения задач в области арендных отношений, финансового управления, работы с дебиторской задолженностью, формирования уведомлений, договоров.

«Для сегмента торговой недвижимости это достаточно сложные сервисы, которых на рынке единицы. Поскольку арендные отношения имеют значительную вариативность в разных компаниях, создать удобный для всех продукт сложно, в связи с чем крупные компании, которые управляют большим количеством объектов, пошли по пути создания собственных продуктов. Индивидуальная разработка таких программ может занимать несколько лет, а внедрение и доработка готовых решений — около полугода. Стоимость этих продуктов может



ДЛЯ СФЕРЫ КОММЕРЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ СУЩЕСТВУЮТ ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ В ОБЛАСТИ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ, ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ, РАБОТЫ С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ, ФОРМИРОВАНИЯ УВЕДОМЛЕНИЙ, ДОГОВОРОВ

ЦИФРОВИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ