

ЛАНДШАФТ ПОВЫШАЕТ
ЗНАЧИМОСТЬ / 4
ДЕВЕЛОПЕРЫ
В ОЖИДАНИИ СПАДА / 7
НАЛАДИТЬ
ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ / 10

Недвижимость. Новые пространства

Четверг, 30 ноября 2023
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №34

Коммерсантъ

Guide

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



Балтийская жемчужина

РЕКЛАМА

Коммерсантъ

В лучших местах Петербурга

РЕСТОРАНЫ

«Кремль»	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
Ресторан-гостиница «Штакеншнейдер»	Миллионная ул., 10
«Шляпин»	Тверская ул., 12/15
Таверна «Гролле»	Большой пр. В. О., 20
«Сказка Востока 1001 ночь»	Лесной пр., 48
Stroganoff Steak House	Конногвардейский б-р, 4
«Метаморфоз»	Литейный пр., 5/19
Ресторан русской кухни Siberika	Лейтенанта Шмидта наб., 43
Cafe Claret	Марата ул., 11
Marius	Марата ул., 11
Ресторан Частного клуба «Профессор Фрейд»	Малая Морская ул., 18
SETTLERS	Наличная ул., 24/1 А
«АЛКОБУФЕТ ПЕЛЬМЕННАЯ»	Б. Конюшенная ул., 29
Бар-ресторан «География»	Рубинштейна ул., 5
Ирис	Декабристов ул., 57
Ресторан Parfait	Парфеновская ул., 9, к. 2 (вход с Измайловского б-ра)
Ресторан MEZE	Московский пр., 206
Ресторан Cast	Каменноостровский пр., 10 А
Гастробар «Чайки»	Мошков пер., 5 Б

КАФЕ

Kroo cafe	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
Кафе «Моцарт»	Кронверкский пр., 23
Пространство Freedom	Казанская ул., 7

ГОСТИНИЦЫ

Отель «Индиго»	Чайковского ул., 17
Akuan Hotel	Восстания ул., 19
M-hotel	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
«Гранд Отель Эмеральд»	Суворовский пр., 18
Majestic Boutique Hotel Deluxe	Садовая ул., 22/2
The Gamma Hotel	наб. Обводного кан., 130
Grani Aparthotel	Большая Зеленина ул., 24
Trezzini Palace Hotel	Университетская наб., 21
Welton Club Hotel & Apartments	Малая Разночинная ул., 11
Four Seasons Hotel	
Lion Palace St. Petersburg	Вознесенский пр., 1
Crowne Plaza St. Petersburg — Ligovsky	Лиговский пр., 61
Официальная гостиница «Эрмитаж»	Правды ул., 10
Author Boutique Hotel	Владимирский пр., 9
Airportcity Plaza St. Petersburg	Стартовая ул., 6 А
«Гранд Отель Мойка 22»	наб. реки Мойки, 22
«А1 Отель Санкт-Петербург»	Кирпичный пер., 3

«Cronwell Inn Стремянная»	Стремянная ул., 18 А
Бутик-отель «Северный цветок»	Марата ул., 40
Отель «Братья Карамазовы»	Социалистическая ул., 11 АВ
Отель «Гельвеция»	Марата ул., 11
MoLo	Вс. Вишневого ул., 2/12 К
Екатерина	Миллионная ул., 10
Отель «Мартин»	Марата ул., 12
Sokroma Boho	Средняя Подъяческая ул., 4 А
«Лотте Отель Санкт-Петербург»	пер. Антоненко, 2, стр. 1
Отель «Невский Берег»	Невский пр., 122

ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

Салон «Сентябрь»	Каменноостровский пр., 19
------------------	---------------------------

ЧАСОВЫЕ И ЮВЕЛИРНЫЕ МАГАЗИНЫ

Мультибрендовый бутик Spblux	Большая Конюшенная ул., 17
------------------------------	----------------------------

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

Gregory's Palace	Выборгская наб., 55
Gustaf	Средний пр. В. О., 36/40
Деловой центр NEVKA	Гельсингфорсская ул., 3, к. 11 Д, вход с Выборгской наб., 45-47
Magnus	9-я линия В. О., 34
«Оскар»	наб. р. Фонтанки, 13 А
Коворкинг «Пушкин»	Торжковская ул., 5

АВТОСАЛОНЫ

Автодом «Пулково»	Пулковское ш., 14 А
Gregory's Cars	Выборгская наб., 55
Петровский на Софийской	Софийская ул., 87

АВИАКОМПАНИИ

ЦБА «Пулково-3»	
ГТК «Россия»	

РАЗНОЕ

Миграционный центр	Красного Текстильщика ул., 10/12
Поезда «Сапсан»	бизнес-класс
Аэропорт Пулково	бизнес-залы, VIP-зал



Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке по телефону **8 800 600 0556** (звонок по России бесплатный) или электронной почте podpiska@kommersant.ru

www.kommersant.ru



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 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 Кортаевская, 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

3 → По словам господина Орлова, в 2022 году абсолютным лидером по объему нового предложения в Петербурге стал Пушкинский район: здесь за год в продажу было выведено 9,4 тыс. квартир, в то время как по всему городу на рынок вышло 56 тыс. лотов. Объем нового предложения в этой локации по сравнению с 2021 годом вырос в 2,3 раза.

В 2022 году в Пушкинском районе запустили сразу девять премьер: Aerocity 4, Aerocity Club и Aerocity Family («Лидер Групп»), «Plus Московский» (ПСК), Univer City (Setl City), «Пушкинский квартал» (ФСК), «Симпл» (Bau City Development), «Монография» («Эталон») и «Смарт» («Вита»). При этом в 2020 году лидером по количеству новых ЖК был Приморский район — пять проектов, а в 2021 году — Выборгский район с шестью проектами.

«В настоящее время большим потенциалом обладают территории на периферии города между Пушкинским и Московским районами близ Пулковского шоссе. Там уже реализуются проекты «ЮгТаун» от КВС и «Зеленый квартал» от Setl Group, а также планируется освоение прилегающих территорий девелоперами ЛСР и ПСК. Также активно будут развиваться территории близ железнодорожной станции «Детскоелская» и Колпинского шоссе, где в 2022 году Setl Group запустила проект Univer City», — говорит господин Орлов.

По подсчетам «Петербургской недвижимости», наиболее высокая доля масштабных проектов Северной столицы приходится на Пушкинский район (22%), Невский (19%), Приморский (12%) и Красносельский (10%).

«Существует несколько современных подходов к проектам реализации КОТ. Первый, когда компания берет за него и полностью осваивает своими силами, — например «Главстрой-СПб». И второй, когда компания привлекает партнеров для освоения локации. Начало любого крупного проекта требует от девелопера серьезного экономического анализа: необходимо досконально просчитать все затраты на прокладку инженерных коммуникаций, строительство дорог. Поэтому быстрее и качественнее реализовывать проект вместе», — рассказывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

ЗАТЯНУТЬ «СЕРЫЙ ПОЯС» В последние годы проекты КОТ стали активно реализовываться и на территории «серого пояса». Антон Орлов говорит: «В Санкт-Петербурге с 2015 года на фоне активной про-



КОМПЛЕКСНОЕ ОСВОЕНИЕ ТЕРРИТОРИИ СЕГОДНЯ — НЕ ПРОСТО ВОЗВЕДЕНИЕ РЯДА ЖИЛЫХ ДОМОВ, А СТРОИТЕЛЬСТВО НАСТОЯЩЕГО «ГОРОДА В ГОРОДЕ»

граммы по переносу заводов и производств за пределы города наблюдался бум редевелопмента крупных промышленных площадок. Девелоперы активно приобретали некогда производственные участки, меняли для них вид разрешенного использования и запускали жилые проекты. В результате стали появляться проекты КОТ, расположенные в околоцентральных районах: «Измайловская перспектива», редевелопмент Петровского острова, локации около Черной речки, Выборгской набережной, Октябрьской набережной и набережной реки Охта, а также ряда крупных промышленных площадок в Московском районе».

По его словам, в 2019–2020 годах на фоне повышенного спроса на первичное жилье застройщики продолжали скупать промышленные площадки, ко-

торые позже планировалось перевести под жилое строительство. Всего с 2020 по 2023 год в пределах КАД девелоперами было куплено около 761 га, из которых более 234 га изначально предполагали редевелопмент. У части из этих площадей ранее уже был изменен вид разрешенного использования или изначально имелся подходящий для жилого девелопмента условно-разрешенный вид. В частности, речь идет о площадках в локации Гавань, в районе Черной речки, на Охте, на Петровском острове и на территории Волковской промзоны (между Расстанной улицей и Лиговским проспектом), где сейчас ведется активный девелопмент.

Недавно стало известно, что 99% изменений в Генплан города, меняющих вид разрешенного использо-

вания бывших промышленных участков, отклонено. «Таким образом, в черте города практически не осталось площадок, позволяющих реализовать крупные проекты КОТ», — подчеркивает господин Орлов.

Юлия Токарева, партнер и руководитель отдела стратегического консалтинга Commonwealth Partnership, резюмирует: «Как правило, в КОТ попадают ранее неиспользованные территории: промышленные зоны, зоны расширения и нового развития, где требуется создание единой идеи будущего девелопмента и где могут быть представлены несколько застройщиков и инвесторов, а также текущих собственников территорий, консолидированно разведывающих территорию с учетом сбалансированного наполнения функциями». ■

ЛАНДШАФТ ПОВЫШАЕТ ЗНАЧИМОСТЬ

ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН ПРИДОМОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ УЖЕ НЕ ПРОСТО МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, ЭТО БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ БЛАГОУСТРОЙСТВА ТЕРРИТОРИИ И В ЦЕЛОМ КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ, БЕЗ КОТОРОГО СЕЙЧАС НЕ ОБХОДИТСЯ НИ ОДИН ПРОЕКТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ПРИ ГРАМОТНОМ ПОДХОДЕ ОН СПОСОБЕН УВЕЛИЧИТЬ СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ НА 5–15%.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

На сегодняшний день ландшафтный дизайн играет все более важную роль в восприятии и оценке качества архитектурного пространства: он становится не только композиционным и стилистическим дополнением архитектурных решений фасадов здания или разовым выставочным арт-объектом, но и важным элементом оценки привлекательности объектов недвижимости наряду с местом расположения объекта, качеством планировочных решений квартир и общественных пространств. Внимание будущих собственников и пользователей жилых помещений выходит за пределы контура квартир. Люди все больше пользуются общими для жильцов дома пространствами, в том числе дворовыми территориями, внутриквартальными пешеходными зонами, гуляют, общаются с соседями, проводят время с детьми, посещают уличные кафе.

«Поэтому фокус внимания сосредотачивается на архитектурном пространстве двора и примыкающих улиц, ключевую роль в решении которого занимает ландшафтный дизайн. Дополнительной тенденцией является снижение доли приобретения жилой недвижимости с инвестиционными целями. Покупатели выбирают жилье для себя и своей семьи. Они ожидают получить продуманное функциональное, безопасное и комфортное для пребывания, красивое жилое пространство уже на подходе к жилому дому, во дворе, возле входа в жилой дом. Комплексное архитектурно-планировочное и дизайнерское решение этого пространства, внимание к деталям этого пространства, в котором каждый элемент, в том числе ландшафт, продуман и работает совместно в единой композиции с другими элементами, несомненно, повышает статус и коммерческую привлекательность объекта», — рассуждает Ирина Кошечка, заместитель

генерального директора архитектурной мастерской «Миронов и партнеры».

В ДЕСЯТКЕ ФАКТОРОВ В среде экспертов нет единого мнения о том, входит ли ландшафтный дизайн сегодня в десятку факторов, влияющих на решение покупателя. Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит: «Ландшафт — неотъемлемая часть проекта жилого строительства. Отвести ему какое-либо место в рейтинге параметров статуса сложно. Скорее ландшафт обязан соответствовать заявленному статусу. Плохим благоустройством проект вполне можно испортить, сбив соответствие восприятия позиционированию».

Денис Бабаков, коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость — СЗ», считает, что ландшафтный дизайн не является определяющим при выборе того или иного проекта и даже не входит в топ-10 факторов, однако

стильное оформление дворового пространства влияет на эмоциональную составляющую при покупке недвижимости.

Впрочем, другие девелоперы с таким мнением не согласны. Елена Соловьева, директор по продажам компании «СЗ Про-Сервис», рассказала, что в течение нескольких месяцев компания проводила анкетирование и исследование среди своих покупателей из Санкт-Петербурга, Москвы, Архангельска, Екатеринбурга, Пензы и других городов — всего более 100 человек. «Качественное благоустройство, включающее оформление дворовых территорий и общественных пространств, заняло уверенное третье место после локации и вариативности форм оплаты. То есть для значительной части людей наличие комфортного и гармоничного окружения внутри их дома играет существенную роль», — подчеркивает она. → 6

ПРИДОМОВОЕ ПРОСТРАНСТВО

«НАШ ПРОЕКТ СДЕЛАЛ КРАСНОСЕЛЬСКИЙ РАЙОН ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ»

ПРОЕКТ ЖИЛОГО МИКРОРАЙОНА «БАЛТИЙСКАЯ ЖЕМЧУЖИНА», РЕАЛИЗУЕМЫЙ С 2005 ГОДА, СТАЛ ПЕРВЫМ ПРОЕКТОМ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ В ЮГО-ЗАПАДНОЙ ЧАСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И СЕГОДНЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ «ГОРОД В ГОРОДЕ». О ТОМ, К ЧЕМУ ОБЯЗЫВАЕТ СТАТУС СТРАТЕГИЧЕСКОГО ИНВЕСТОРА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, ЧТО СЕГОДНЯ ПРОИСХОДИТ НА ТЕРРИТОРИИ МИКРОРАЙОНА И О ДАЛЬНЕЙШИХ ПЛАНАХ КИТАЙСКОГО ДЕВЕЛОПЕРА РАССКАЗАЛА **АСЯ ЛЕВНЕВА**, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ ЗАО «БАЛТИЙСКАЯ ЖЕМЧУЖИНА». ВАСИЛИСА МОТОВА



ВАЛЕНТИН БЕТКОВ

GUIDE: Довольны ли вы результатами реализации проекта?

АСЯ ЛЕВНЕВА: В 2005 году компания «Балтийская жемчужина» взялась за возрождение уникального по своим природным ресурсам, но депрессивного по качеству жилья и развитию инфраструктуры южного берега Финского залива.

За 18 лет работы компанией построено девять объектов жилой недвижимости площадью примерно 500 тыс. кв. м, два объекта коммерческой недвижимости 103 тыс. кв. м — деловой центр «Балтийская жемчужина» и ТРК «Жемчужная плаза», девять социальных объектов, 50 тыс. кв. м встроенных коммерческих помещений в жилых домах. Кроме этого, в рамках проекта проложено 16 автомобильных дорог, построено четыре моста и укреплено пять исторических набережных. Думаю, эти результаты говорят сами за себя, и сейчас уже можно констатировать, что мы воплотили в жизнь все, что задумали.

Г: Как вы оцениваете влияние проекта на петербургский девелоперский рынок в целом?

А. Л.: Наш инвестиционный проект дал толчок для развития целого района и создал условия для повышения престижа этой локации. Реализация международного проекта привлекла внимание общества и властей, район начал бурно развиваться, став инвестиционно привлекательным. Это положительный, но крайне дорогой и трудозатратный пример успешного взаимодействия города, иностранного инвестора и российских партнеров.

Благодаря единой архитектурной концепции, высоким стандартам домостроения и развитой инфраструктуре микрорайон часто называют «Петербургом в миниатюре». Вслед за нашей компанией сюда пришли и другие лидеры строительной отрасли. С развитием транспортной и социальной инфраструктуры началась новая жизнь Красносельского района.

Г: Правильно ли я понимаю, что все объекты социальной и дорожной инфраструктуры компания возводила за счет собственных средств?

А. Л.: Да, это так, все, что я перечислила, мы построили на свои средства и безвозмездно передали городу. При этом мы не ограничивались только объектами социальной инфраструктуры, а взяли на себя обязательства по строительству дорог и мостов — такое сегодня на строительном рынке встречается нечасто.

Г: За время реализации проекта рынок недвижимости пережил не один кризис. За счет чего удается поддерживать продажи на стабильном уровне?

А. Л.: В кризис, особенно такой беспрецедентный, как сейчас, при выборе недвижимости в приоритете у потребителей не раскрученность проекта, а надежность и репутация застройщика. «Балтийская жемчужина» стала одним из самых желанных мест для жизни в Петербурге. Многие наши жители рассказывают, как приехали впервые в это место и больше не захотели уезжать. Мы с самого начала взяли на себя повышенные обязательства в части строительства дорожной и инженерной инфраструктуры, социальных объектов и в целом комфортного проживания. По качеству жилья мы превосходили ожидания покупателей, создавая не просто квадратные метры, а полноценную среду для жизни. Именно поэтому на протяжении всех этих лет проект продолжает пользоваться неизменным повышенным спросом. У нас до 40% повторных покупок — это достоверные данные, которые сложно оспорить. В течение всего периода реализации микрорайона мы находимся в открытом диалоге не только с будущими покупателями, но и с жителями наших кварталов.

Г: Достаточно ли в микрорайоне объектов социальной инфраструктуры?

А. Л.: Помимо девяти жилых кварталов класса комфорт и выше с коммерческими помещениями и подземными паркингами, на территории микрорайона построены и открыты две школы и пять детских садов с бассейнами. Здесь есть свой полицейский участок, а также крупнейший на юго-западе ТРК «Жемчужная плаза» с кинотеатром, сетевыми магазинами, панорамными ресторанами и другими объектами инфраструктуры.

За строительство пятиэтажного поликлинического комплекса с отделениями для взрослых и детей, а также отделением скорой помощи на улице Адмирала Черокова, 12, компания была награждена премией «Инвестор года — 2023» в номинации «За реализацию лучшего инвестиционного проекта в социальной сфере». Здание полезной площадью 18,1 тыс. кв. м было сдано в эксплуатацию в 2021 году. Оно оснащено необходимым современным оборудованием, пятью комфортабельными лифтами и может принимать до 420 посетителей за смену. Секция скорой помощи рассчитана на пять санитарных автомобилей. В учреждении предусмотрены лаборатории, рентгенологические и флюорографические отделения, кабинеты физиотерапии и функциональной диагностики.

Г: Что сегодня строится в микрорайоне?

А. Л.: Жилая часть проекта завершается строительством самых видовых кварталов с эксклюзивными планиров-

ками — жилых комплексов бизнес-класса Lotos club и Riviera club. Сейчас в продаже остались последние квартиры в сданном Lotos club, состоящем из восьми секций высотой от шести до восьми этажей, обрамляющих двухуровневый двор с «Садом трав» площадью 7 тыс. кв. м. В объекте предусмотрено 210 квартир общей площадью 15,9 тыс. кв. м. Высота потолков в квартирах больше трех метров, панорамные окна выходят на Финский залив, двор-сад или широкие проспекты микрорайона.

Есть квартиры с привычными изолированными кухнями и просторными кухнями-гостиными, с мастер-спальнями, лоджиями и балконами, местами под сауны и камины. Проектом предусмотрены два эксклюзивных семейных пентхауса с застекленной террасой, выходящей на крышу. Подземный паркинг со спуском на лифте с жилого этажа рассчитан на 166 машино-мест, машины могут заехать на закрытую территорию комплекса через два въезда со стороны улицы. В ЖК организовано 25 коммерческих помещений общей площадью 2 тыс. кв. м.

Г: ЖК Riviera club тоже уже сдан?

А. Л.: Объект получил разрешение на ввод в эксплуатацию. Сейчас проводятся последние мероприятия перед выводом в продажу, которая запланирована на 1 декабря. ЖК расположен севернее пересечения Петергофского шоссе и улицы Пограничника Гарькавого. Такое местоположение гарантирует кварталу приватность и роскошные виды из окон на Финский залив и Дудергофский канал. Во дворе малоэтажного здания создан многоярусный цветущий сад трав площадью 11 тыс. кв. м с фруктовыми деревьями, детскими площадками и крытыми беседками

для отдыха. В квартирах на первых этажах ЖК Riviera club обустроены открытые террасы, в некоторых квартирах предусмотрены места под сауны и камины.

Г: Вы придерживались тактики продавать жилье на высокой стадии готовности объектов на протяжении всего проекта?

А. Л.: Да. Например, продажи в самом первом объекте мы начали на стадии возведения дома под крышу. Тогда мы были новым игроком на рынке, нужно было зарекомендовать себя. За год мы построили бизнес-центр, в котором располагается офис нашей компании, чтобы показать уровень профессионализма. В дальнейшем стратегия продаж на поздних этапах строительства полностью оправдывала себя: люди видели, что финансовое состояние застройщика стабильно и компания выполняет заявленные обязательства в срок.

Г: Проект завершается. Будут ли у компании новые девелоперские проекты в Петербурге?

А. Л.: Сейчас мы занимаемся реализацией квартир в последних двух ЖК, затем будем передавать ключи последним новоселам и нести свои гарантийные обязательства. «Балтийская жемчужина» выполнила все свои обязательства перед городом в части создания социальной инфраструктуры и инженерных коммуникаций. Осталось благоустроить небольшой участок набережной на Финском заливе. После этого все работы на территории микрорайона будут выполнены в полном объеме.

Мы думаем о дальнейшем пребывании компании на российском рынке, но пока окончательное решение по планам после завершения проекта не принято. ■

ЗАО «Балтийская жемчужина» основано в 2005 году и является дочерней структурой Шанхайской заграничной объединенной инвестиционной компании (ШЗОИК), учрежденной семьей крупнейшими шанхайскими корпорациями. Шанхайская объединенная инвестиционная компания является стратегическим инвестором Санкт-Петербурга.

Микрорайон «Балтийская жемчужина» стал первым в Санкт-Петербурге масштабным проектом комплексного освоения территорий на юго-западе города. На площади 205 га создано новое многофункциональное пространство для почти 50 тыс. человек. Проект предусматривает строительство 1,07 млн кв. м, четырех школ, семи детских садов, взрослой и детской поликлиник, отделения полиции. За время реализации проекта благоустроено три канала: Матисов, Дудергофский и Безымянный, пять набережных, построено 16 дорог и четыре моста.

Проект «Балтийская жемчужина» неоднократно становился обладателем престижных профессиональных наград, в том числе: «Каисса-2017», Urban Awards 2019, Credo-2020. В 2019 году компания получила «Золотой знак общественного контроля» за высочайшие показатели соблюдения прав и интересов дольщиков. В 2023 году компания одержала победу в номинации «За реализацию лучшего инвестиционного проекта в социальной сфере» и была награждена премией «Инвестор года — 2023».

4 → Елена Варнавина, руководитель городского направления компании Villagio Realty, думает, что ландшафтный дизайн входит в десятку факторов, влияющих на решение о покупке. «Я бы поставила ландшафт на четвертое место: после локации, самого комплекса в целом, объекта, который рассматривают для покупки, и цены».

Андрей Кошкин, генеральный директор Yard Group, рассуждает: «Качественно проработанный проект ландшафтного дизайна очень выигрышно смотрится на рендерах и способен разнообразить даже самую простую архитектуру дома, поэтому как инструмент он очень эффективен и способен скрасить некоторые дефициты проекта, но не такие критичные, конечно, как отсутствие социальной инфраструктуры и детских площадок, если мы говорим о проектах до уровня бизнес-класса».

Владимир Ревенков, директор направления «Девелопмент» компании Hansa Group, также уверен, что оригинальное оформление двора создает дополнительную ценность в глазах покупателей.

НЕ ТОЛЬКО ПРЕМИУМ Господин Бабаков полагает, что в первую очередь ландшафтный дизайн используют в проектах высокого класса. «Индивидуальный ландшафтный дизайн до сравнительно недавнего времени считался чертой дорогой недвижимости. Однако и в комфорт-класс постепенно приходит такая практика», — возражает господин Софронов.

Девелоперы привлекают для создания ландшафтов придомовых территорий специализированные архитектурные студии. Как говорят эксперты, профессиональных студий в городе не так много, поэтому на договоренности и эскизные проекты нужно выходить за год-полтора до начала реализации проекта.

При этом господин Софронов указывает, что «магазина готовых решений» для ландшафтов не существует. Есть варианты подходов. И это как раз возможность решения маркетинговых задач: разрабатывать проекты благоустройства, выделяющие как проекты, так и девелопера.

В масштабных проектах с большим коэффициентом благоустройства гораздо больше возможностей для создания максимально эффектной и красивой территории. Очень часто девелоперы создают огромные парковые зоны — популярные точки притяжения, вокруг которых непосредственно формируется жилая застройка.

Господин Ревенков затраты на благоустройство и озеленение двора на базовом уровне оценивает в диапазоне 3–5% от себестоимости строительства. «В целом это, конечно, зависит от уровня проекта: в премиальных домах с авторским благоустройством расходы могут быть выше — до 10%», — указывает он.

Госпожа Кошечка отмечает, что у современного ландшафтного дизайнера много разнообразных инструментов: возможность работы с рельефом (естественным и искусственным), работа с материалами, работа с живыми и неживыми природными объектами, такими как растения, вода и другие объекты, работа с освещением разного уровня. «Задача заключается в том, чтобы не

ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН ДОЛЖЕН АДАПТИРОВАТЬСЯ К СМЕНЕ ВРЕМЕНИ СУТОК, К РАЗЛИЧНЫМ ПОГОДНЫМ УСЛОВИЯМ, К СМЕНЕ ВРЕМЕН ГОДА, ПРИ ЭТОМ ОСТАВАЯСЯ КРАСИВЫМ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ. ТАКЖЕ ЛАНДШАФТНЫЕ РЕШЕНИЯ ДОЛЖНЫ ПРЕДУСМАТРИВАТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ АКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЛЮДЬМИ РАЗНОГО ВОЗРАСТА, В ТОМ ЧИСЛЕ С ДЕТЬМИ, БЫТЬ УСТОЙЧИВЫМ И ИНТЕРЕСНЫМ, НЕ ПРЕВРАЩАТЬСЯ В МУЗЕЙНЫЙ ЭКСПОНАТ И ТЕМ БОЛЕЕ — ВО ВРЕМЕННУЮ СЕЗОННУЮ ВЫСТАВКУ



ПРИДОВОЕ ПРОСТРАНСТВО



ЗАТРАТЫ НА БЛАГОУСТРОЙСТВО И ОЗЕЛЕНЕНИЕ ДВОРА НА БАЗОВОМ УРОВНЕ ОЦЕНИВАЕТ В ДИАПАЗОНЕ 3-5% ОТ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

только благоустроить заданную территорию, но и дополнить, объединить в общий замысел архитектуру окружающих зданий и ландшафтную архитектуру композиционными и стилистическими средствами. Кроме того, у формируемого пространства должны быть сценарии жизни людей в этом пространстве», — говорит она.

ГРАМОТНАЯ ПРОРАБОТКА Особенность подходов к решениям в области ландшафтного дизайна заключается не только в формировании статической ландшафтной композиции. Грамотное ландшафтное решение подразумевает разработку динамического сценария жизни ландшафта, его взаимодействия с пользователями и его изменения, эволюции с течением времени. Ландшафтный дизайн должен адаптироваться к смене времени суток, к различным погодным условиям, к смене времен года, при этом оставаясь красивым и функциональным. Также ландшафтные решения должны предусматривать возможность активного взаимодействия с людьми разного возраста, в том числе с детьми, быть устойчивым и интересным, не превращаться в музейный экспонат и тем более — во временную сезонную выставку.

Валерий Тумин, директор рынков России и СНГ компании fam Properties, говорит, что ландшафтный дизайн уже сам по себе может увеличить стоимость дома или жилого комплекса на 5–15%. «По моим наблюдениям — и на все 30%. И это только за счет эстетической составляющей и грамотно организованного пространства. Однако полезные функции ландшафтного дизайна заключаются не только в привлекательности — есть и вполне рациональные аспекты. Например, при правильном проектировании территории можно снизить расходы на электроэнергию. А деревья и кустарники используются также для пассивного шумоподавления», — говорит он.

Максимальный же эффект от благоустройства можно получить, если изначально включить ландшафтную архитектуру в проект застройки и маркетинговый план, замечает эксперт. При этом запланированный ландшафт

делает квадратный метр жилья дороже всего на 1–5 тыс. рублей или повышает бюджет строительства до 4%.

Стоимость оформления квадратного метра может доходить до 500–600 тыс. рублей, так как к стоимости разработки концепции добавляются весьма дорогие растения, саженцы, деревья и материалы отделки, напоминает госпожа Соловьева.

«Разброс по стоимости проектирования и тем более последующего создания ландшафта очень большой, так как многое зависит от масштабов решений. Цены на комплексное проектирование начинаются от 20–30 рублей за „квадрат“, но средняя стоимость составляет 100–300 рублей», — приводит данные госпожа Кошечка.

Ирина Межейникова, директор проекта «Юнтолово» компании «Главстрой Санкт-Петербург», говорит: «Доля расходов на благоустройство и озеленение рассчитывается индивидуально для каждого проекта и зависит от масштабов застройки. В среднем для новостроек Петербурга затраты могут доходить до 5% от себестоимости». Она обращает внимание, что наличие «зеленой» составляющей оказывает влияние на спрос. Особенно в Петербурге, где практически каждый хотел бы жить рядом со сквером или парком. «Соседство комплекса с зеленой зоной в большинстве случаев считается конкурентным преимуществом объекта. Парк рядом с новостройкой формирует видовые характеристики дома, что повышает его класс. Кроме того, выгодное „зеленое“ местоположение может склонить чашу весов при выборе из двух аналогичных вариантов в сторону комплекса, расположенного рядом с парковой зоной или водоемом», — указывает эксперт.

НА ЭТАПЕ КОНЦЕПЦИИ Стил и форма ландшафтного дизайна определяются на этапе формирования концепции: для камерного объекта в центре города это может быть минимализм, японский или, например, английский стиль, когда во дворе создается стилизованный сад. Для проектов в пригороде, как правило, уже существующие природные решения интегрируются

в создание единой экосреды: реки и каналы, озера, деревья — все эти объекты являются естественным продолжением ландшафтного дизайна непосредственно в самом объекте.

«Если говорить о лучших проектах ландшафтного дизайна, я бы отметил „Арт-сад Юпитер“ рядом с Эдинбургом, Сад в Этрета (Франция), а также затопленный сад Maple Glen на юге Новой Зеландии. Из российских проектов: проект „Сады Майендорф“ в подмосковной Барвихе, проект сада в Сестрорецке „Ветер и море“ и „Сад тысячи сосен“, — перечисляет госпожа Межейникова интересные проекты.

«На мой взгляд, озеленение и ландшафт при определении роли в формировании целостного продукта занимают ведущие позиции и идут следом за архитектурными решениями самого здания. Но рассматривать это стоит все равно как единое целое, даже при согласовании архитектурно-строительного облика здания рассматриваются и фасадные решения, и планировка территории, в том числе озеленение. De Groene Kaar в Роттердаме, бюро Massa, — очень интересный проект интенсивного озеленения кровель. Мне нравятся естественные проекты вроде Парка Сальвии и Магнолии в Нидерландах от Büro 013. Из наших — One Trinity Place», — рассуждает Степан Изумрудов, продакт-менеджер ГК «Полис».

«В Петербурге за счет общего равнинного пейзажа в последнее время особой популярностью пользуются приемы геопластики по созданию искусственного рельефа во дворах. И в этом случае чем больше территория, тем больше идей дизайнерам удастся реализовать», — добавляет госпожа Соловьева.

Господин Изумрудов считает, что сложность ландшафтных проектов коррелирует с категорией жилья: в массовом сегменте (стандарт, комфорт) это будут популярные решения ближе к городскому озеленению, а в высоком классе — это концептуальные уникальные авторские решения от именитых бюро и архитекторов. «Озеленение может смещать акцент на себя или бережно обрамлять архитектуру зданий», — полагает он. ■

ДЕВЕЛОПЕРЫ В ОЖИДАНИИ СПАДА

СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2023 ГОДА ПОЧТИ ПРИБЛИЗИЛСЯ К ЗНАЧЕНИЯМ 2021 ГОДА, КОГДА БЫЛО КУПЛЕНО 13,2 ТЫС. КВАРТИР. ОДНАКО ОКТЯБРЬ СТАЛ ДЛЯ МНОГИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ МЕСЯЦЕМ ПЕРЕМЕН И АДАПТАЦИИ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ. РОСТ УЧЕТНОЙ СТАВКИ ЦБ В ДВА РАЗА ЗА НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ НАСТРАИВАЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ НА ПЕССИМИСТИЧНЫЙ ЛАД.

КИРИЛЛ КОСОВ

По данным департамента исследований Nikoliers, с июля по сентябрь в городе было зарегистрировано 14 тыс. договоров долевого участия, из них только в сентябре — 5,8 тыс. Это на 37% выше результата за предыдущий квартал. За девять месяцев с начала года было заключено 32,6 тыс. сделок на первичном рынке. Это на 3% ниже, чем с января по сентябрь 2022 года, однако количество сделок сократилось только в комфорт-классе: минус 10% к показателям прошлого года. В более высоких сегментах, наоборот, наметился значительный рост покупательской активности. За девять месяцев в петербургских ЖК бизнес-класса было приобретено 5,7 тыс. квартир (на 43% больше, чем с января по сентябрь 2022 года), а в премиальных новостройках — 666 квартир (+31%).

Одной из причин оживления покупательской активности стало ожидание снижения доступности ипотечных кредитов, вызванное, с одной стороны, ужесточением требований к выдаче льготных ипотечных кредитов и ростом ключевой ставки ЦБ до 15%, с другой — экономической нестабильностью и волатильностью рубля. Данные факторы заставляют покупателей быстрее принимать отложенные ранее решения о приобретении недвижимости. Они стремятся приобрести квартиру на максимально выгодных условиях до их отмены, а ипотека остается одним из основных драйверов первичного рынка.

«Текущие показатели спроса в связи с ростом ипотечных ставок в перспективе ожидаемо начнут корректироваться, однако до конца года мы по-прежнему можем наблюдать эффект отложенного спроса, пока действуют привлекательные для покупателя предложения», — говорят в Nikoliers.

В структуре сделок по-прежнему сохраняется высокая доля ипотеки. По итогам девяти месяцев в общем объеме сделок на рынке первичной жилой недвижимости с привлечением жилищных займов было куплено 28,9 тыс. квартир (87% от общего количества ДДУ). Однако доминирующая доля ипотечных займов актуальна только для комфорт- и бизнес-класса, поскольку в премиум-сегменте с ИЖК покупается только 44% квартир. Хотя покупатели премиальных квартир тоже стали чаще оформлять ипотечные займы: за три квартала 2022 года «кредитными» были 34% сделок.

Реальная доступность жилья в Санкт-Петербурге снижается вследствие принятия мер по ограничению ипотеки. Снижение размера ипотечного платежа благодаря льготным программам стало стимулом для падения привлекательности аренды в пользу приобретения жилья. Рост размера ежемесячного платежа на фоне сохраняющейся неопределенности и ужесточения требований к заемщикам создает диспропорцию между арендными и ипотечными платежами. Ежемесячный арендный платеж в ряде случаев уже оказывается более выгодным, чем выплаты по кредиту с увеличенным первоначальным взносом. Хотя приобретение недвижимости для многих остается одним из самых понятных и надежных способов сохранения денег (а в долгосрочной перспективе — и приумножения средств).

СДЕЛКИ ПОДОРОЖАЮТ «За последние четыре месяца мы увидели двукратный рост ключевой ставки с 7,5%. Сейчас, в связи с повышением ключевой ставки Банка России до 15% мы ожидаем рост ипотечных ставок на рынке недвижимости, что может привести к общему удорожанию сделки. В октябре размер первоначального взноса по ипотеке вырос до 20%. Это привело к ощутимому снижению спроса на рынке первичной недвижимости», — комментирует Максим Турта,

руководитель департамента продаж группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленобласти.

«Октябрь стал для многих застройщиков месяцем перемен и адаптации к ним. Вырос размер первоначального взноса, выросла ставка по ипотеке, а с ней — и размер субсидирования. Многие ожидали существенного снижения объемов продаж по сравнению с плановыми показателями сентября. Мы прогнозировали внутри компании снижение на 30%, и оказались правы: рынок отреагировал на перемены не так остро и в ноябре уже начинает выравниваться. В среднем срок адаптации клиента к новым условиям, если они изменились незначительно, составляет 1,5–2 месяца. А с момента увеличения размера первоначального взноса как раз столько и прошло. Рост ставки немного замедлил рост цен, но не остановил полностью. Все-таки у застройщиков есть финансовые модели ценообразования, которых необходимо придерживаться», — рассуждает директор отдела продаж ГК «Полис» Анастасия Иващенко.

«В отличие от сентября, когда был всплеск спроса в середине месяца по причине повышения уровня первого взноса по ипотеке до 20%, октябрь был более равномерным и прогнозируемым. При этом количество сделок по сравнению с сентябрем осталось на том же уровне», — делится директор по продажам федеральных проектов группы «Самолет» Максим Зорин.

«Если начало года было не очень активным, то в последние месяцы спрос на фоне повышения ставки резко вырос. По итогам августа — октября мы видим увеличение на 20% от плановых показателей. Кроме того,

увеличение первого взноса также влияет на увеличение продаж: те, у кого есть только 15% от стоимости, пытаются успеть заключить сделку. Если им это не удастся, то часть клиентов уйдет в выжидательную позицию, часть будет копить. Возвращение околонулевых ставок субсидируемых застройщиками и банками возможно, но пока непонятна реакция ЦБ», — добавляет Александр Гуторов, вице-президент ГК «Страна Девелопмент», руководитель блока маркетинга и продажи.

ПОКУПАТЕЛЬ ПРЕДПОЧИТАЕТ ГОТОВОЕ Одна из ярких тенденций третьего квартала 2023 года — выбор покупателей в пользу жилья на более высоких стадиях готовности. С июля по сентябрь с почти готовыми квартирами было заключено 37% сделок, хотя в начале года таких сделок было только 23%. Как поясняют эксперты Nikoliers, в условиях неопределенности люди предпочитают вступать в почти завершенные проекты, даже несмотря на разницу в цене с квартирами на начальных этапах строительства. Для большинства покупателей это возможность лучше оценить габариты квартиры, видовые характеристики, используемые материалы, а также сократить срок ожидания недвижимости, что особенно актуально в условиях дорогого ипотечного кредитования.

Что касается девелоперской активности, то с июля на рынке наблюдалось оживление. По итогам девяти месяцев 2023 года рынок пополнился на 30,9 тыс. квартир, или на 1,3 млн кв. м, в составе 50 проектов. После продолжительного снижения девелоперской активности с четвертого квартала 2022 года по второй квартал 2023

года в третьем квартале в продажу вышло 15,2 тыс. квартир, что соответствует уровню третьего квартала 2022 года. Особенно активным с точки зрения пополнения рынка стал сентябрь: 7,8 тыс. квартир.

Коммерческий директор ГК «А101» в Петербурге Мария Орлова говорит: «2023 год оказался богат на старты продаж. При этом продолжается тренд на сокращение новых метров в городской черте: минус 11% относительно того же периода прошлого года. В то же время стремительно растут объемы нового строительства в Ленинградской области и в пригородах: плюс 74%, до 1,1 млн кв. м. Этой осенью новые запуски происходили практически каждую неделю. То есть сейчас рынок первичной недвижимости Петербургской агломерации растет, мы видим хороший прирост спроса из месяца в месяц, это коррелирует с ростом предложения».

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», в части оценки роста девелоперской активности делает уточнение: «По итогам трех кварталов 2023 года предложение в сегменте масс-маркета Петербурга и Ленобласти показало прирост в 2% (в квадратных метрах). Однако данная динамика произошла только за счет Ленинградской области. Там увеличение предложения за год составило 23%. В то же время в Петербурге наблюдалось снижение девелоперской активности. Относительно третьего квартала 2022 года объем экспозиции сократился на 8%, а новое предложение стало выходить на рынок более низкими темпами (–10% к уровню третьего квартала 2022 года)». → 10



ОДНОЙ ИЗ ПРИЧИН ОЖИВЛЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ СТАЛО ОЖИДАНИЕ СНИЖЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ



Patriki

PINSKIY & CO.

Антон Пинский – основатель ресторанного холдинга Pinskiy&Co, обладатель Пальмовой ветви ресторанного бизнеса и ресторатор года по итогам 2019, 2020, 2022 и 2023 годов, Where to Eat 2023. А также ресторатор года по версии журнала GQ 2020.



Ресторан с собственным производством сыров



Деревенский ресторан, предлагающий простые блюда и сочетания сезонных продуктов и фирменной классики. В меню «Сыроварни» присутствуют сыры, которые производят в стенах ресторана, а также домашняя кухня от шеф-повара Александра Карюкина: пицца из дровяной печи, блюда на гриле, различные виды домашней пасты, а также фирменные десерты. Отдельного внимания заслуживает тихая летняя терраса, расположенная в закрытом дворе в самом центре города.

Санкт-Петербург / Ковенский, 5

+7 (812) 207-01-00

Азиатская кухня



В основе концепта — азиатская кухня, в которой соблюдены принципы чистого питания и высокое качество продуктов. В меню — хиты от шеф-повара Виталия Хегая: тако с крабом, креветка Скампи с азиатским чимичурри, вонтоны с крабом и трюфельным соусом. В барной карте собраны азиатские напитки. В летнее время доступна уютная терраса во внутреннем дворе с тентом от солнца и дождя.

Санкт-Петербург / Ковенский, 5

+7 (812) 425-40-01

Европейская кухня



Сетевой ресторан, расположенный на трехэтажном корабле «Летучий Голландец». Каждые выходные — вечеринки на корабле в самом центре Петербурга: модные диджеи и танцы с видом на Стрелку Васильевского острова, Биржевой мост, Ростральные колонны, Эрмитаж и Дворцовую площадь. Также на площадке расположились банкетный и ивент-залы, VIP- и отдельная детская комнаты. В основном зале ресторана — большая открытая кухня и аквариумы с живыми ежами и крабами. Летом работает терраса на понтоне на реке Неве.

Санкт-Петербург / Мытнинская наб., 6

+7 (812) 409-66-85

Паназиатский ресторан



Концепция паназиатского ресторана основана на кубическом реализме с числом 3 в центре: меню роллов по 3 штуки, кубическая форма посуды и подачи блюд. Особое место в меню занимают десерты, созданные в форме «мишек» по мотивам bearbrick.

Санкт-Петербург / Большая Конюшенная, 2

+7 (800) 775-83-33

Авторская кухня с акцентом на авокадо



Флагманский ресторан сети под руководством шеф-повара Людмилы Мороз. В основе — культ авокадо и оригинальное меню в стиле здорового питания с авокадо. С авокадо делают тосты, замешивают его в салаты, перетирают в гаспачо. Интерьер — светлый, с эффектом винтажности и тематическими зелеными акцентами. Отдельная гордость ресторана — ежедневные завтраки, в которых авокадо предстает в самых необычных сочетаниях.

Санкт-Петербург / Итальянская, 21

+7 (812) 416-54-64

Русская кухня с французским акцентом



Ресторан Veter на носу парусника «Летучий Голландец» — проект звездного трио: Антона Пинского, Владимира Чистякова и Ксении Собчак. Veter — ресторан с русской душой и французской элегантностью. Каждая строка в меню покажется знакомой, но ни одно блюдо не будет классическим. Одним из преимуществ ресторана является панорамный вид на Неву, Эрмитаж и Стрелку Васильевского острова. Гастрономические аллегории для Veter создают бренд-шеф Владимир Чистяков и шеф-повар Михаил Бобылев.

Санкт-Петербург / Мытнинская наб., 6

+7 (931) 333-56-56

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 локации. 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

варьироваться от нескольких миллионов рублей до десятков миллионов», — продолжает господин Сафонов.

По его словам, есть решения, специализирующиеся на контроле и анализе товарооборота арендаторов в ТРЦ со взятием данных ОФД (оператора фискальных данных). Стоимость таких продуктов зависит от количества подключенных к системе касс в магазинах ТРЦ. Для среднего по размеру ТРЦ подобная система может обходиться примерно в 100 тыс. рублей в месяц.

«Подобные решения выявляют аномалии и некорректные расчеты арендной платы с товарооборота, помогают определить потенциал роста доходности, эффективность маркетинговых мероприятий. Несмотря на высокую стоимость по сравнению с классической таблицей в Excel, они могут окупиться достаточно быстро, а также обеспечить принятие эффективных управленческих решений на всем цикле управления торговым центром», — перечисляет преимущества господин Сафонов.

Вместе с этим для несложных объектов офисного и складского назначения в части управления арендой вполне можно использовать готовые продукты, их стоимость и внедрение будет составлять 15–50 тыс. рублей в месяц.

Для сферы эксплуатации недвижимости, куда входят техническое обслуживание, уборка, охрана и другие инфраструктурные направления, на рынке представлено многообразие программных продуктов — от «академичных», которые могут подойти и для предприятий повышенной опасности, до менее сложных — подходящих для небольших особняков.

Такие продукты решают задачи планирования работ (ППР), учета оборудования, включают историю его обслуживания, статистику неисправностей и ремонтов, регистрацию и учет всех работ, проводящихся на объекте, обходы и осмотры объекта и оборудования, учет затрат ресурсов на обслуживание. Зачастую такие продукты совмещают в себе сервис работы с заявками, возможности учета и анализа потребления энергоресурсов и другие полезные для эксплуатации функции. Их стоимость составляет около 100 тыс. рублей в месяц. Внедрение занимает три-шесть месяцев, и за него нужно будет заплатить от 500 тыс. до 1 млн рублей или выше при наличии потребностей, требующих существенных доработок продукта.

АПАРТАМЕНТЫ ОСВАИВАЮТ ТЕХНОЛОГИИ

В последнее время цифровые сервисы в свою работу стали активно внедрять девелоперы, занимающиеся строительством апарт-отелей и жилья. Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, говорит: «Сегодня уже трудно представить более или менее крупный проект, минимум на 100 номеров, который бы не управлялся без помощи цифровых технологий. Автоматизация процессов бронирования, управление финансовыми потоками, безопасность гостей, их имущества и недвижимости в самом объекте — без «цифры» такой объект будет попросту неконкурентоспособен. Особенно когда мы говорим о сервисных апарт-отелях, где во главу угла поставлено краткосрочное пребывание гостей».

Владимир Ревенков, директор направления «Девелопмент» Hansa Group, подтверждает: «Сервисы по управлению недвижимостью — перспективное направление, особенно в сегменте апарт-ментов. Основная их задача — ведение базы данных клиентов, оптимизация загрузки юнитов и оперативное управление: ремонт, клининг и так далее. Как правило, инвесторы, которые вкладываются в апартаменты, также имеют доступ к сервису, видят основные метрики и итоговую прибыль».

По словам господина Кравцова, стоимость внедрения цифровых технологий зависит от масштаба проекта и количества сервисов, применяемых на объекте. «Как следствие, стоимость может составлять от нескольких миллионов до 40–50 млн рублей. Экономический эффект при этом достигается за счет оптимизации процессов управления, сокращения затрат на эксплуатацию и повышения качества обслуживания клиентов», — поясняет он.

Господин Ревенков говорит, что стоимость внедрения зависит от функционала приложения и вида платформ, которые используются при разработке. «Например, стоимость MVP с базовым набором функций начинает-

ся, как правило, от 1–2 млн рублей, но экономический эффект в долгосрочной перспективе гораздо выше. Это повышает спрос со стороны инвесторов — благодаря простоте и удобству управления, прозрачным формулам расчета доходности. Кроме того, помогает управляющей компании оптимизировать процессы управления, анализировать потребительское поведение, быть гибче при ценообразовании, что в конечном итоге позитивно отражается на прибыли», — перечисляет господин Ревенков.

ПЛАТФОРМА ДЛЯ КОММУНИКАЦИИ

Заместитель коммерческого директора по процессам реализации и передачи объектов недвижимости ГК «A101» Артем Григорьев рассуждает: «Сейчас цифровизация стала синонимом скорости и удобства в, казалось бы, рутинных и бытовых задачах. Цифровые сервисы ГК „A101“ выступают и как наиболее быстрое решение каждодневных вопросов, и как платформа для коммуникации между жителями, девелопером и работающими в наших районах бизнесами».

По словам господина Григорьева, ГК «A101» работала и внедрила в своих районах мобильное приложение, которое помогает выбрать квартиру, провести сделку, а потом, после новоселья, взаимодействовать с управляющей компанией, оплачивать коммунальные платежи, узнавать больше о местных комьюнити и бизнесе и даже найти репетитора ребенку. «На первых этапах цифровые сервисы группы помогают выбрать квартиру по потребностям и определиться с ипотечной программой: есть подробные параметры, специальные калькуляторы, и даже информация по статусам сделки, когда клиент уже вышел на этап заключения ДДУ», — рассказывает он.

Николай Дюмин, генеральный директор АО «Сервис-Недвижимость», рассказал: «Компания использует современную CRM-систему, которая объединяет личный кабинет жителя как в веб-версии, так и в мобильном приложении „Мой Дом Эталон“, кабинеты сотрудников и компаний-партнеров, а также круглосуточную диспетчерскую службу. Данный сервис позволяет жителям оперативно связываться с управляющей компанией и получать оповещения, передавать показания индивидуальных приборов учета, получать квитанции за жилищно-коммунальные услуги и оплачивать их, отслеживать свои платежи и историю начислений, подавать заявки на широкий спектр услуг и оценивать качество выполненных работ. Причем жители могут выбрать удобный для себя канал: мобильное приложение, веб-кабинет на компьютере или колл-центр. В итоге вся информация интегрируется в едином сервисе. Для управляющей компании такая система дает возможность контролировать сроки и качество работ, которые выполняются как собственными силами, так и подрядными организациями, отслеживать финансовые поступления, получать обратную связь от жителей».

По словам господина Дюмина, внутри компании используется система электронного документооборота Directum, которая позволяет регистрировать все обращения, поступившие на почту или электронный адрес компании, и контролировать сроки ответов на такие обращения. Также электронный документооборот систематизирует и ускоряет внутреннюю служебную переписку и процесс согласований, что приводит к повышению эффективности процесса закупок и работы с подрядными организациями.

Как отмечает господин Сафонов, при возникновении в компании потребности в покупке ПО, как правило, встает вопрос об оптимизации затрат, то есть заказчик задается вопросом: «Сколько мы сэкономим на персонале, если купим программный продукт?» «Однако наша практика показывает, что на большинстве объектов недвижимости установка систем автоматизации управления не приводит к прямой экономии и не позволяет сократить персонал. Исключением являются крупные объекты от 100 тыс. кв. м, а также решения в области контроля доступа для сотрудников и автомобилей, которые действительно могут позволить отказаться от нескольких сотрудников охраны. В остальных случаях мы покупаем повышение качества и эффективности управления, что, в свою очередь, позволяет растить доходность объекта, а это и есть основная цель коммерческой недвижимости», — заключает эксперт. ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ СНИЖАЕТ ВАКАНСИЮ

В 2023 ГОДУ ПРОДОЛЖИЛСЯ ТРЕНД НА СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМА ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В СТРИТ-РИТЕЙЛЕ ПЕТЕРБУРГА. ПО ИТОГАМ ПЕРВЫХ ДЕСЯТИ МЕСЯЦЕВ 2023 ГОДА СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ВАКАНСИИ В ОСНОВНЫХ ЦЕНТРАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ ГОРОДА СОСТАВИЛ 6,4%, СНИЗИВШИСЬ НА 1,9 П. П. К КОНЦУ ОКТЯБРЯ 2022 ГОДА. ДЕНИС КОЖИН



ПО ИТОГАМ ПЕРВЫХ ДЕСЯТИ МЕСЯЦЕВ 2023 ГОДА ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В ПРИРОСТЕ ЧИСЛА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ СОХРАНЯЮТ ОПЕРАТОРЫ FASHION-РИТЕЙЛА

Такие данные приводят аналитики компании Maris. Подавляющее большинство центральных торговых зон демонстрирует отрицательную динамику объема вакантных торговых площадей формата стрит-ритейл в текущем году. Стабильная наполняемость арендаторами наблюдается в торговых зонах 6–7-й линий В.О., Большой Конюшенной улицы, улицы Белинского и Большого проспекта П.С., где уровень вакансий остался неизменным по отношению к октябрю 2022 года. Незначительно возрос объем вакантных площадей торговой зоны улицы Рубинштейна (+1,4 п. п. год к году). В торговой зоне Невского проспекта средний уровень вакансий за десять месяцев 2023 года сократился на 1,7 п. п. и составил 8% (–4,1 п. п. год к году).

Уровень ротации арендаторов за десять месяцев 2023 года сопоставим с показателем десяти месяцев 2022 года: 2,8% против 2,9% соответственно. Преобладающую долю в структуре арендаторов центральной торговой зоны города занимают предприятия сферы торговли (46,4%, +0,8 п. п. за год). Вторыми по численности представлены предприятия общественного питания, доля которых за год увеличилась и составила 35,1% (+0,6 п. п.).

По итогам первых десяти месяцев 2023 года лидирующие позиции в приросте числа представительств сохраняют операторы fashion-ритейла, говорят в Maris.

Число вновь открывшихся торговых точек превысило показатель закрытий в сегменте в 2,5 раза. Доля сегмента в валовом объеме спроса возросла до 25% (с 15% годом ранее).

Число новых открытий в сегменте общественного питания сокращается второй квартал подряд (–33% за десять месяцев 2023 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). Сальдо прироста общепита в центральных торговых зонах стремится к нулевой отметке: число новых открытий лишь на 16% превысило число выбитий. Доля сегмента в валовом объеме спроса сократилась на 4,1 п. п., до 46,2%.

Доля арендаторов сегмента FMCG остается практически неизменной на протяжении последнего года, отмечают в Maris. По итогам первых десяти месяцев 2023 года предприятия сферы услуг составляли 11,2% от общего числа резидентов центральных торговых коридоров города (+0,1 п. п. год к году). В рамках сегмента происходит смещение в сторону бытового обслуживания населения.

В целом за десять месяцев 2023 года число новых открытий сократилось на 15%, число закрытий — на 32%. Сальдо прироста резидентов центральных торговых коридоров города по итогам десяти месяцев по-прежнему остается положительным: число новых открытий превышает число закрытий на 47,6%. ■

КОМПАНИИ ГОРОДА ОЩУТИЛИ ДЕФИЦИТ СКЛАДОВ

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, КРУПНЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ И ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ ВСЕ ЧАЩЕ СТАЛКИВАЮТСЯ С ПРОБЛЕМОЙ ДЕФИЦИТА СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ НА СКЛАДСКОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ. УРОВЕНЬ ВАКАНТНОСТИ НА РЫНКЕ РЕГИОНА СНИЗИЛСЯ ДО РЕКОРДНЫХ 0,4%. ПРИ ЭТОМ ЗАПРАШИВАЕМАЯ СОБСТВЕННИКОМ СТАВКА МОЖЕТ СУЩЕСТВЕННО УВЕЛИЧИТЬСЯ В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕГОВОРОВ, ЧТО ПОДТАЛКИВАЕТ ОСТАЛЬНЫХ СОБСТВЕННИКОВ ПОДНИМАТЬ ЦЕНЫ НА АРЕНДУ.

ЯНА КУЗЬМИНА

На фоне низкого уровня вакантности на складском рынке Санкт-Петербургской агломерации все больше компаний сталкиваются с проблемой аренды склада. По оценкам консалтинговой компании Nikoliers, неудовлетворенный спрос на покупку или аренду качественных складских помещений в городе превышает 500 тыс. кв. м. Причем 37% из этого объема потенциально могут быть не арендованы, а приобретены компаниями в собственность.

Самые востребованные на данный момент помещения — площадью до 10 тыс. кв. м, на них приходится около 70% запросов на аренду или покупку. Заметно вырос спрос со стороны игроков рынка ответственного хранения и 3PL-операторов, работающих с крупнейшими российскими ритейлерами и маркетплейсами, и логистических компаний широкого профиля, в том числе в сфере b2c.

Большие трудности с поиском складов и производственных помещений в Санкт-Петербурге испытывают российские производители, которые активно развиваются на фоне закрепления тренда на импортозамещение. В их числе производители автокомпонентов, исполнители госзаказов (сфера b2g) и пищевые производства.

Крупные продуктовые ритейлеры готовы арендовать мультитемпературные склады, однако такое предложение на петербургском рынке практически отсутствует. В стадии активного строительства находится лишь один подходящий под запрос спекулятивный складской комплекс «100К» в Буграх, в составе которого есть мультитемпературный склад площадью 24 тыс. кв. м.

По словам экспертов Nikoliers, для многих компаний единственным вариантом наращивания складских мощностей является строительство объектов для собственных нужд, включая схему built-to-suit.

«В настоящее время отложенный спрос на покупку земли под строительство складов оценивается примерно в 50 га (то есть 350–400 тыс. кв. м складов),— говорит Кирилл Вечер, старший консультант департамента складской и индустриальной недвижимости Nikoliers.— Однако после повышения ключевой ставки ЦБ РФ далеко не все интересанты могут позволить себе покупку земельного участка и строительство комплекса на заемные средства, поэтому откладывают стройку до лучших времен и пытаются найти помещение в аренду».

УПАКОВАТЬ ОБЪЕКТ В ЗПИФН В Nikoliers отмечают, что в качестве альтернативы дорогому банковскому финансированию продолжает укрепляться тренд на «упаковку» складских объектов в ЗПИФН. Частные инвесторы все больше интересуются вложениями в закрытые паевые инвестиционные фонды с портфелями из качественных строящихся проектов или объектов с доходом от арендных платежей. Это, в частности, позволяет структурировать собственность в формате закрытого фонда, дающего собственникам анонимность даже при смене состава инвесторов.

По данным компании на начало четвертого квартала 2023 года, уровень вакантности в качественных складах агломерации достиг исторического минимума — 0,4% (около 15 тыс. кв. м). Такой дефицит предложения уже привел к активному росту арендных ставок. За год средние запрашиваемые арендные ставки в классе А увеличились на 12%, до 6720 рублей за квадратный метр в год (без учета ОПЕХ и НДС), в классе В — на 7,6%,



САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ПОМЕЩЕНИЯ — ПЛОЩАДЬЮ ДО 10 ТЫС. КВ. М, НА НИХ ПРИХОДИТСЯ ОКОЛО 70% ЗАПРОСОВ НА АРЕНДУ ИЛИ ПОКУПКУ

до 5920 рублей. При этом в объектах, расположенных в черте городе или в наиболее востребованных локациях, во время переговоров ставка может превысить 8500 рублей за квадратный метр.

СТРОИТЕЛЬСТВО СКЛАДОВ ДОРОЖАЕТ При этом аналитики NF Group подсчитали, что за год стоимость строительства производственных и складских объектов в Ленинградской области выросла на 7–11%. Эксперты проанализировали изменение цен на основные материалы и работы, влияющие на стоимость строительства качественных складов класса А и производственных объектов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Так, возведение сухого склада в октябре 2023 года обошлось бы девелоперу в 62,5 тыс. рублей за квадратный метр, что на 11% больше, чем годом ранее, строительство производственного объекта формата light industrial подорожало на 10%, до 67 тыс. рублей за квадратный метр, а производственного здания пищевого назначения — на 7%, до 103 тыс. рублей за квадратный метр. В перспективе рост стоимости строительства может продолжиться, однако ужесточение денежно-кредитной политики и рост ключевой ставки могут сдержать рост или снизить его темпы.

Эксперты компании NF Group оценили годовую динамику изменения стоимости основных материалов, задействованных при строительстве складских и производственных объектов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Стоимость строительных материалов и комплектующих, используемых при строительстве, увеличилась за год от 1 до 55% на разные позиции.

Станислав Алексеев, руководитель отдела строительного аудита и управления проектами NF Group в Санкт-Петербурге, говорит: «Ситуация на рынке сырья не только влияет на цены материалов, но и корректирует себестоимость производства других составляющих. С на-

чала 2022 года возник дефицит некоторых компонентов на рынке (цемента, фенолформальдегидных связующих, металлопроката, меди, алюминия, полиэтилена и других), что было обусловлено логистическими сложностями в связи с ограничением поставок из-за рубежа, а также некорректным прогнозированием спроса при планировании закупок сырья и загрузки производства. В 2023 году уже произошло удорожание некоторых комплектующих и ожидается продолжение этого тренда, что, несомненно, скажется на стоимости строительства в целом».

ВЕСОМЫЙ КОНСТРУКТИВ Согласно данным NF Group в Санкт-Петербурге, при строительстве склада или производственного объекта весомая доля затрат (30–42%) в структуре себестоимости строительства приходится на конструктивные решения, включающие в себя каркас, кровлю, полы, перекрытия; на внутренние инженерные сети приходится 21–36% затрат; на фасады и наружный контур — 7–12%. Таким образом, колебания стоимости на металлоконструкции, цемент, бетон, сталь, минеральную вату, кабельную продукцию могут в значительной степени скорректировать себестоимость проекта.

Так, в 2022 году наблюдалось снижение цен на сталь, что напрямую было связано с ограничением на вывоз лома черных металлов за пределы ЕАЭС и введением заградительных пошлин. Однако уже в этом году стоимость стали марок С345 и С245 выросла на 8–10% по сравнению с прошлым годом, до 96–100 тыс. рублей за тонну. Уменьшение экспорта лома черных металлов напрямую сказалось и на цене арматурной стали: ее стоимость за год увеличилась на 18%, до 63 тыс. рублей за тонну. В связи с ростом цен на металлопрокат цена железобетонных свай уже к октябрю текущего года выросла до 22 тыс. рублей за штуку, показав прирост 36% к значениям аналогичного периода прошлого года.

Стоимость профилированного листа, применяемого для конструкций кровли, увеличилась на 1% относительно итогов прошлого года, составив при этом чуть более 1500 рублей за погонный метр. То есть после взрывного роста в 2021 году и последующего снижения в третьем квартале 2022 года цена не претерпела значительных изменений. В сегменте минераловатного утеплителя с октября 2022 года цены увеличились на 7%, до 2400 рублей за упаковку.

Закономерным образом увеличилась стоимость сэндвич-панелей, поскольку их ключевыми составляющими являются сталь и утеплитель. Рынок столкнулся с недостаточным предложением минеральной ваты, в связи с чем произошел резкий скачок стоимости готового изделия. Уже к октябрю средняя цена квадратного метра сэндвич-панелей превысила уровень цен прошлого года на 55%, составив около 3750 рублей за квадратный метр. Поставщики объясняют существенный рост недостатком сырья ввиду переориентации производителей минеральной ваты на менее плотные номенклатуры вследствие высокого спроса со стороны девелоперов жилой недвижимости.

Стоимость карьерного песка в Ленинградской области за год выросла на 8%, до 960 рублей за кубометр, и достигла максимальных значений за последние три года. Причиной удорожания стали увеличение налогов и расходов на перевозку, рост цен на топливо и содержание техники.

Бетон за аналогичный период подорожал более чем на 54%, до 6900 рублей за кубометр, что напрямую связано с ростом цен на щебень и песок, входящих в его состав, а также с увеличением стоимости перевозки. Стоимость кабельно-проводниковой продукции за год увеличилась с 39 до 59 рублей за погонный метр, показав рекордное удорожание за весь период наблюдений (+51%), что может быть обусловлено увеличением цен на металл и пластик. ■

SELF-STORAGE НАБИРАЮТ ВЕС

В 2023 ГОДУ НА РЫНКЕ СКЛАДОВ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ХРАНЕНИЯ НАБЛЮДАЛСЯ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ. РЫНОК ПОПОЛНИЛСЯ 46 НОВЫМИ ПЛОЩАДКАМИ. НАРЯДУ С ЭТИМ 15 ОБЪЕКТОВ ПРЕКРАТИЛИ СВОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Эксперты компании Maris подвели итоги первых трех кварталов 2023 года на рынке индивидуального складского хранения self-storage в Петербурге. По данным компании, на конец сентября 2023 года в городе действует 170 складских комплексов в формате self-storage. В их числе — «Мини Склад», «Smart Склад», GetSklad, «К-склад», «ТвойСклад24», «Простор».

В 2023 году рынок пополнялся как периферийными объектами в зонах массовой жилой застройки (Кудрово, Бугры, Мурино), так и объектами в зонах сформировавшейся застройки — «ближе к потребителю». С начала года на рынок вышел лишь один новый оператор и по итогам первых трех кварталов общее число действующих операторов складов индивидуального хранения в Санкт-Петербурге составило 45.

Если в первом квартале прирост предложения обеспечивали в основном неотапливаемые склады, то в апреле — сентябре на рынок выводились в основном отапливаемые объекты. По итогам первых девяти месяцев года доля неотапливаемых складов формата self-storage сократилась на 7 п. п. и составила 58%. На сегмент отапливаемых складских комплексов приходится 38% валового объема предложения (+9 п. п.).

Лидерами по объему предложения на рынке являются Выборгский, Приморский и Красногвардейский



ЕСЛИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ ПРИРОСТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОБЕСПЕЧИВАЛИ В ОСНОВНОМ НЕОТАПЛИВАЕМЫЕ СКЛАДЫ, ТО В АПРЕЛЕ — СЕНТЯБРЕ НА РЫНОК ВЫВОДИЛИСЬ В ОСНОВНОМ ОТАПЛИВАЕМЫЕ ОБЪЕКТЫ

районы города с показателями 12; 11 и 11% валового объема предложения соответственно. За ними следуют Невский район Санкт-Петербурга и Всеволожский район Ленинградской области с долей по 10%.

С началом пандемии требования к комфорту жилого пространства возросли, что, в свою очередь, стало катализатором увеличения объема спроса на рынке складских помещений индивидуального хранения. Участники рынка также связывают рост спроса на услуги индивидуального хранения с развитием интернет-торговли, с высокой мобильностью населения и сокращением средней площади приобретаемого жилья. Основной спрос по-прежнему формируют резиденты районов массовой жилой застройки.

По данным экспертов компании Maris, по состоянию на конец сентября 2023 года запрашиваемые ставки в отапливаемых складских комплексах формата self-storage составляли 0,8–2,4 тыс. рублей за квадратный метр в месяц. За девять месяцев стоимость аренды отапливаемого склада подорожала в среднем на 2,6%. Ставки аренды в сегменте неотапливаемых складских мощностей варьируются в диапазоне от 750 до 1500 рублей за «квадрат». В данном сегменте средняя ставка возросла на 2,3% относительно показателя на конец 2022 года. ■

ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ ДЕМОНСТРИРУЕТ РОСТ ЦЕН

В ОКТЯБРЕ 2023 ГОДА ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ РОССИИ УВЕЛИЧИЛАСЬ СРАЗУ НА 1,8%. ЭТО МАКСИМУМ С МАРТА 2022 ГОДА: ТОГДА «КВАДРАТ» ЗА МЕСЯЦ ПОДОРОЖАЛ НА 2,8%. ОДНАКО ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ ДЕМОНСТРИРОВАЛА ПРОТИВОПОЛОЖНУЮ ДИНАМИКУ: ТАМ ЦЕНЫ УПАЛИ НА 0,5%. КИРИЛЛ КОСОВ

Эксперты «Циан.Аналитики» подвели итоги октября 2023 года на вторичном рынке недвижимости крупных (от 500 тыс. человек) городов России. В выборку вошли 37 городов с численностью населения от 500 тыс. человек, а также Сочи, Московская и Ленинградская области.

За последний месяц рост цен наблюдался почти во всех локациях, кроме Ленинградской области, где стоимость «квадрата» снизилась на 0,5%, — фактически цены стагнируют. Самые высокие темпы роста — в индустриальных городах. В Москве «квадрат» подорожал на 0,9%: рост цен ниже, чем в августе и сентябре, но выше, чем в первом полугодии. В Санкт-Петербурге рост составил 1,1%, в предыдущие два месяца темпы были сопоставимыми.

Если в целом по вторичному рынку средние цены за месяц увеличились на 1,8%, то в «новинках» рынка (объявлениях, которые за последний месяц появились на сайте впервые) рост произошел только на 1,6%. То есть рост цен в октябре обеспечен в первую очередь динамикой в старых предложениях.

Собственники вновь стали аккуратнее подходить к выставлению цен на новые объекты, боясь потерять покупателей, как это уже было в первой половине года. В октябре квадратный метр в «новинках» стоит на 1,4% дороже рынка, то есть относительно сентября разрыв немного снизился. Дополнительно рост среднерыночных цен связан с изменением структуры предложения: в период повышенного спроса с рынка

уходят прежде всего лоты с относительно невысокими ценами. Активность пользователей на вторичном рынке медленно увеличивалась со второй половины 2022 года, в июне — в первой половине августа текущего года рост спроса усилился на фоне ожидаемого повышения ставки ЦБ (а значит, и подорожания ипотеки). Пик был достигнут в середине августа: такой высокой активности не было с марта прошлого года, констатируют в «Циан.Аналитике».

Во второй половине августа спрос ожидаемо начал снижаться, однако к настоящему времени он все равно находится на высоком уровне: в октябре число просмотров на 10% ниже, чем в середине августа, но на 10–15% выше, чем до периода ажиотажного спроса. В августе и сентябре (и даже в октябре) на руках у участников рынка было еще достаточно много одобрений, полученных до повышения ставки ЦБ. К тому же тогда еще не все банки кардинально пересмотрели ипотечные условия. Спрос сохранялся, в том числе, за счет тех, кто приобрел недвижимость без привлечения заемных средств, успешно выйдя из валютных накоплений.

Ожидаемое повышение ставки ЦБ привело к росту числа сделок на вторичном рынке Москвы и Санкт-Петербурга, так как покупатели стремились совершить сделку до того, как вырастут ипотечные ставки. В августе в столице было заключено 17,5 тыс. сделок — это рекордный для летних месяцев результат (значения близки к декабрьским, когда на рынке традиционно

высокий спрос), в сентябре сделок было чуть меньше — 17 тыс., спрос остался на высоком уровне. В Петербурге рост числа сделок продолжился и в сентябре: в августе было заключено 10,9 тыс. сделок, в сентябре — 12,3 тыс., этот результат выше, чем во время ажиотажного спроса в марте прошлого года.

В сентябре сделки на вторичном рынке составляют около 56% всех сделок на рынке жилой недвижимости Москвы. Доля ниже, чем в предыдущие месяцы: с января по август 2023 года в среднем 64%; в первом полугодии текущего года данный показатель увеличивался. В сентябре спрос на первичном рынке увеличился, в то время как на вторичном снизился. В Санкт-Петербурге доля вторички в общем числе сделок составляет 65%, этот показатель также ниже, чем в предыдущие месяцы (в среднем с января по август — 70%).

Несмотря на охлаждение рынка, средний срок экспозиции продолжает снижаться. В среднем по анализируемым локациям в конце октября он составил 104 дня. Это на неделю меньше, чем месяц назад, а относительно начала года — на месяц. Наиболее заметно за месяц срок сократился в Сочи и Тольятти (на 16 дней), в Ростове-на-Дону (на 14 дней).

На рынке сохраняется тренд на снижение объема предложения, однако темпы замедлились. За последний месяц число лотов в целом по анализируемым локациям сократилось на 1,2% (в сентябре — на 6,2%, в августе — на 6,5%). Выбор планомерно снижается уже

больше года (небольшой рост фиксировался в октябре 2022-го и марте 2023-го), однако в июле — сентябре на фоне активизации спроса темпы ускорились. В октябре на фоне охлаждения рынка темпы вновь замедлились, это указывает на приближающийся разворот тренда. По сравнению с октябрем 2022 года выбор меньше на 30,7%.

Ситуация в городах различается: в половине локаций выбор за месяц сократился, в другой половине — начал увеличиваться. Например, в Воронеже, Тольятти, Оренбурге и Томске объем предложения снизился на 10–12%, а в Кемерово и Ярославле увеличился на 9–14%. В Москве и Санкт-Петербурге выбор за месяц сократился на 2,5%.

«Уже по итогам сентября и октября заметно смещение спроса со вторичного рынка в сегмент новостроек за счет разрыва в ипотечных ставках между двумя этими сегментами. Вероятно, в ближайшее время ипотека на вторичном рынке подорожает еще сильнее: ЦБ вновь повысил ключевую ставку, — комментирует Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики». — Рост цен на рынке в силу инерции пока что сохраняется, однако в ближайшее время вероятно увеличение доли лотов, где продавцы готовы предоставлять скидки, что приведет к стагнации средних цен на сегодняшних уровнях. В недавно сданных новостройках, где выше конкуренция за покупателя с первичкой, стоит ожидать и снижения цен». ■

АПАРТАМЕНТЫ СОКРАЩАЮТ ПЛОЩАДИ

В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ ТРЕХ ЛЕТ НА РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА РАСТЕТ КОЛИЧЕСТВО МАЛОГАБАРИТНЫХ ЮНИТОВ В ПРОЕКТАХ, НАХОДЯЩИХСЯ В ПРОДАЖЕ. ТАК, В НАЧАЛЕ 2021 ГОДА АПАРТАМЕНТЫ ПЛОЩАДЬЮ ДО 15 КВ. М ЯВЛЯЛИСЬ УНИКАЛЬНЫМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ — ИХ ДОЛЯ НЕ ПРЕВЫШАЛА 1% ОТ КОЛИЧЕСТВА ЭКСПОНИРУЮЩИХСЯ ЛОТОВ. В 2023 ГОДУ ТАКИЕ ЛОТЫ ЗАНИМАЮТ УЖЕ 5% ИМЕЮЩЕГОСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

ИРИНА КУТОВАЯ

Такие данные приводят эксперты Nikoliers. Как полагают в компании, в дальнейшем доля небольших лотов площадью в экспозиции может вырасти, поскольку тренд на сокращение площадей юнитов поддерживает набирающий популярность формат коливингов.

Площадь самых маленьких апартментов, находящихся в продаже в Санкт-Петербурге на начало четвертого квартала 2023 года, меньше 10 кв. м. По данным Nikoliers, апартменты с минимальной площадью можно найти, в частности, в проектах реконструкции Vasco da Gama, Travelto Repina, Park Side. В третьем квартале 2023 года в продажу поступил Zoom co-living, в котором минимальные юниты имеют площадь 12 кв. м.

Если в начале 2021 года апартменты площадью до 15 кв. м являлись единичным уникальным предложением, то к 2023 году доля таких юнитов в экспозиции выросла до 5%. К концу третьего квартала в продаже находилось уже 128 лотов площадью до 15 кв. м.

СНИЗИТЬ ПОРОГ ВХОДА ДЛЯ ИНВЕСТОРА Как отмечает Алина Базаева, руководитель департамента исследований Nikoliers в Санкт-Петербурге, сокращение площади апартментов позволяет сделать доходную недвижимость более доступной для инвестора: минимальный размер юнита обеспечивает комфортный чек покупки, что особенно актуально в центральных локациях. При этом стоимость квадратного метра в среднем по рынку апартментов Петербурга за последние три года увеличилась в 1,9 раза: со 144,3 тыс. рублей в конце 2020 года до 270,9 тыс. к концу 2023 года.

Развитие популярности формата совместного проживания стимулирует появление новых проектов коливингов. На данный момент на рынке Санкт-Петербурга уже существуют проект, который концептуально близок к нему,— We&I by Vertical девелопера Besar, а уже в новом комплексе You&Co, который будет запущен в следующем году, девелопер планирует создать настоящий коливинг с апартментами площадью от 13 кв. м. Новинкой этого года стал проект девелопера ФСК Zoom co-living (площадь юнитов от 12 кв. м), который будет занимать часть в реализующемся комплексе апартментов.

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, В ОТЛИЧИЕ ОТ ДРУГИХ РЕГИОНОВ, РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ УЖЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ ОРИЕНТИРОВАН НА СОЗДАНИЕ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ. ЮНИТЫ В ПОДОБНЫХ КОМПЛЕКСАХ ЯВЛЯЮТСЯ ИНСТРУМЕНТОМ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА ЧАСТНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ, А НЕ АЛЬТЕРНАТИВОЙ КВАРТИРЫ. СЕЙЧАС В ГОРОДЕ ФУНКЦИОНИРУЕТ 39 АПАРТ-ОТЕЛЕЙ, ОТДЕЛЬНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ В СОСТАВЕ КОТОРЫХ НАХОДЯТСЯ ВО ВЛАДЕНИИ МНОЖЕСТВА СОБСТВЕННИКОВ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СОКРАЩЕНИЕ ПЛОЩАДИ АПАРТАМЕНТОВ ПОЗВОЛЯЕТ СДЕЛАТЬ ДОХОДНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ БОЛЕЕ ДОСТУПНОЙ ДЛЯ ИНВЕСТОРА: МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ЮНИТА ОБЕСПЕЧИВАЕТ КОМФОРТНЫЙ ЧЕК ПОКУПКИ, ЧТО ОСОБЕННО АКТУАЛЬНО В ЦЕНТРАЛЬНЫХ ЛОКАЦИЯХ

«Коливинги — это новый формат апарт-отелей, нацеленный на среднесрочное и долгосрочное пребывание гостей, а также формирование комьюнити в рамках проекта. Ключевое отличие коливинга от классического сервисного апарт-отеля — в сочетании маленьких частных юнитов и большой общественной части. Такой гибридный формат позволит арендаторам получать гостиничный сервис высокого уровня, разнообразную инфраструктуру и возможность стать частью комьюнити при сравнительно сдержанной ставке аренды»,— комментирует госпожа Базаева.

Несмотря на появление на рынке юнитов по 10–12 кв. м, средняя площадь экспонируемых в Санкт-Петербурге апартментов пока остается на уровне 31–33 кв. м. Однако, как отмечают эксперты Nikoliers, этот показатель в дальнейшем также может снизиться как за счет роста популярности коливингов, так и в результате увеличения доли проектов реконструкции.

«Восемь из пятнадцати проектов апартментов, вышедших в продажу за первые девять месяцев 2023 года, предполагают создание объекта посредством капитального ремонта и реконструкции зданий. В 2022 году реконструкцией являлись 10 из 19 проектов. На фоне роста себестоимости капитального строительства и ограниченного предложения ликвидных площадок для создания апарт-отелей мы ожидаем, что в регионе продолжится тренд на реконструкцию зданий в центральных локациях под апарт-отели. Такие проекты обычно отличаются камерностью, небольшим пулом апартментов и маленьким метражом юнитов, что связано с особенностями объемно-планировочных решений исторических зданий»,— говорит госпожа Базаева.

По итогам девяти месяцев 2023 года рынок городских апартментов Санкт-Петербурга пополнился 3,7 тыс. лотами (более 135 тыс. кв. м) в составе 15 проектов, что в два раза меньше результата за аналогичный период 2022 года (7,3 тыс. лотов).

СЕГМЕНТ РАЗВИВАЕТСЯ В РОССИИ При этом, как отмечают аналитики Nikoliers, объем строящихся апартментов в стране в последние не-

сколько лет показывает стабильный рост. Развитие сегмента апартментов происходит не только в Москве, Санкт-Петербурге и на Черноморском побережье, но и в других регионах России. Пока в большинстве регионов апартменты все еще остаются альтернативой традиционных квартир, однако количество проектов, предполагающих гостиничный сервис и привлечение профессиональной управляющей компании, продолжает расти за счет активной экспансии игроков из столиц.

Если в 2017 году в России велось строительство 1,8 млн кв. м апартментов, сосредоточенных в Москве и Санкт-Петербурге, то по итогам третьего квартала 2023 года эта цифра достигла 4,3 млн кв. м, а география проектов заметно расширилась. На данный момент в общем объеме строящихся апартментов преобладающую долю все еще занимают Москва (1,58 млн кв. м, или 34%) и Санкт-Петербург (645 тыс. кв. м, или 15%). Но апартменты набирают популярность и в других частях страны: в настоящее время проекты данного формата строятся более чем в 20 регионах, причем объем строящихся площадей вне двух столиц с 2017 года увеличился в восемь раз и сейчас составляет более 2 млн кв. м.

Ключевой зоной, аккумулирующей предложение, является Черноморское побережье (1,12 млн кв. м, или 26%). В топ-10 регионов входят примыкающие к мегаполисам Московская и Ленинградская области, а также Новосибирская, Свердловская, Челябинская, Калининградская области и Республика Башкортостан.

«Вектор развития апартментов зависит от особенностей региона и потребностей покупателей. Чаще всего апартменты выступают альтернативой жилой недвижимости. Проекты „псевдожилья“ строятся как „доступные метры“ в востребованных локациях и „премиальные метры“ с интегрированной сервисной функцией. Особенно распространены подобные проекты на территории Москвы и Московской области, а также в активно развивающихся городах-миллионниках. Это связано с высоким уровнем спроса на недвижимость для жизни»,— комментирует Алина Базаева.— Еще одним трендом

последних лет являются рекреационные проекты, которые располагаются вблизи морей, набережных, зеленых массивов. Очевидный лидер в данном направлении — Черноморское побережье. Точечные предложения также появляются на территории Калининградской области, в рекреационных зонах близ крупных городов, а также в составе туристических кластеров — например, в республиках СКФО и Иркутской области».

По словам госпожи Базаевой, на фоне роста спроса на бюджетное размещение в городах-миллионниках апарт-отели приобретают все большую актуальность. Интерес девелоперов и управляющих компаний к крупным региональным рынкам чаще всего связан с недостатком и устареванием номерного фонда гостиниц средней ценовой категории, что стало особенно заметно на фоне роста внутреннего туризма.

«В целом рынок стремится к развитию, поскольку из-за сложностей с путешествиями за рубеж возник спрос на качественный отдых внутри страны. Когда первые проекты доходных апартментов (будущих апарт-отелей) начали выходить на рынок, к ним относились с некоторой опаской и зачастую покупали для самостоятельной сдачи в аренду. Но в настоящее время и сам продукт, и качество управляющих компаний достигли такого высокого уровня, что все больше инвесторов рассматривают сервисные апартменты как альтернативу другой коммерческой недвижимости и инструмент для получения пассивного и стабильного дохода»,— отмечает эксперт.

Развитие апартментов началось в условиях правовой неопределенности, однако в настоящее время власти предпринимают попытки урегулировать данный сегмент недвижимости, а в первую очередь — сдерживать рост объемов строительства «псевдожилья». При этом в Санкт-Петербурге, в отличие от других регионов, рынок апартментов уже десятилетие ориентирован на создание апарт-отелей. Юниты в подобных комплексах являются инструментом для получения дохода частными инвесторами, а не альтернативой квартиры. Сейчас в городе функционирует 39 апарт-отелей, отдельные апартменты в составе которых находятся во владении множества собственников. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Guide «Недвижимость. Новые пространства»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страници
Александр Коряков — бильд-редактор
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Марина Победенная — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб., д. 10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: 000 «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000
Распространяется бесплатно.
16+

Фото на обложке: Евгений Павленко

ПЕТЕРБУРГ

Истории бизнеса

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ
«ПЕТЕРБУРГЪ. ИСТОРИИ БИЗНЕСА»
О ВКЛАДЕ КОМПАНИЙ
В РАЗВИТИЕ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ



Ответственные предприниматели заботятся не только об увеличении доходности своих компаний, но и о том, какой позитивный след они оставят в богатой истории нашего города

ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

SetlGroup

Престижная локация • Открыточные виды • Коллекционная недвижимость



THE ONE



GRAND VIEW



IMPERIAL CLUB



ПН Петербургская
Недвижимость

PN.RU

33-55555



ЖК The One (ЖК «Зе Бэн») введен в эксплуатацию и расположен по адресу: Санкт-Петербург, Петроградский пр-кт, дом 26, к. 2, стр. 1. Проектный ООО «АСС» ЖК Grand View (ЖК «Гранд Вью») введен в эксплуатацию и расположен по адресу: Санкт-Петербург, Литейный проспект, дом 28, корпус 1, корпус 2, строение 1. Проектный ООО «Империя» ЖК Imperial Club (ЖК «Империя Клуб») расположен по адресу: Санкт-Петербург, улица Машинный канал, «защитный» номер 36, 78-05-0003102/1739. Проектный директор на сайте ЕАЭС (https://nashidroff.ru). Планируемый срок ввода в эксплуатацию - 3 кв. 2026 г. Застройщик ООО «Исполнительный застройщик» «История Сити». Фактически введенные благоустройства, ландшафтный дизайн территории, а также фотомонтаж вид фасада угловых жилых комплексов могут отличаться от изображений РЕКЛАМА