

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ НЕДВИЖИМОСТЬ ИТОГИ. ПРОГНОЗЫ

КОМФОРТ НАРАЩИВАЕТ
ДОЛЮ / 2
ЭЛИТНЫЕ МЕТРЫ ОСТАЮТСЯ
НА «РЫНКЕ ПРОДАВЦА» / 3
ЮНИТЫ УСИЛИВАЮТ
СЕРВИСНЫЙ СЕГМЕНТ / 4

Понедельник, 26 февраля 2024
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №2

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ЕВРОСТРОЙ

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ. ИТОГИ. ПРОГНОЗЫ»

КОМФОРТ НАРАЩИВАЕТ ДОЛЮ НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ В 2023 ГОДУ УКРЕПИЛСЯ ТРЕНД НА НАРАЩИВАНИЕ ДОЛИ КОМФОРТ-КЛАССА. ЕСЛИ ПЯТЬ ЛЕТ НАЗАД НА ЭТОТ СЕКТОР ПРИХОДИЛОСЬ ЧУТЬ БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ СПРОСА, ТО СЕГОДНЯ ОН ДОСТИГ 77%. ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ЕГО ДОЛЯ ПРОДОЛЖИТ РАСТИ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

АМЕРИКАНСКИЕ ГОРКИ ДЛЯ АПАРТАМЕНТОВ

У девелоперов, работающих на рынке апартментов, в нынешнем году может открыться второе дыхание. Казалось бы, еще пару лет назад перспективы у сегмента выглядели нерадушно. Льготная ипотека покупателям апартов была недоступна, ключевая ставка ЦБ улетела в заоблачные высоты, сделав неинтересными и обычные займы на приобретение этого вида недвижимости, западные операторы, пришедшие управлять новыми комплексами апартментов, в большинстве своем свернули бизнес. Да и с туристами было все не очень понятно, по крайней мере, весной 2022 года: западные уехали, чтобы не возвращаться, а местные пока еще не успели добраться до Северной столицы.

На этом фоне эксперты достаточно пессимистично оценивали сегмент. Еще год назад перспективность вложений в апартменты ставилась под сомнение. Это, кстати, быстро отразилось на доле сервисного сегмента в общем объеме ввода: она стала падать, а доля псевдожилья начала постепенно расти.

Однако по итогам прошлого года за счет серьезного ввода ряда проектов сервисные апартменты вновь заняли долю более чем в 70% из представленных на рынке лотов в данном сегменте. И, скорее всего, полагают эксперты, эта цифра продолжит рост.

В этом году возможности ипотечного кредитования станут доступны гораздо меньшему числу потенциальных заемщиков, а значит, покупку жилья многие решат отложить. Соответственно, возрастет спрос на аренду квартир. Уже по итогам прошлого года стоимость найма жилья в Петербурге возросла почти на четверть. Очевидно, что в этом году ожидаем дальнейший рост ставок на съем квартир. На этом фоне, вероятно, развитие рынка апартментов продолжится.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на начало 2024 года в реализации в Петербургской агломерации находится 194 жилых комплекса класса комфорт, объем предложения оценивается в 3 млн кв. м (72,1 тыс. квартир), что составляет 74% от общего объема жилья в экспозиции. За последние пять лет сегмент нарастил свою долю в предложении на 17 п. п. (с 57% в четвертом квартале 2019 года).

Средняя цена предложения в комфорт-классе на январь 2024 года в Петербурге зафиксирована на уровне 245,7 тыс. рублей за квадратный метр, в том числе 222 тыс. по объектам подсегмента «комфорт стандарт» и 282,6 тыс. по подсегменту «комфорт плюс». В областных ЖК средняя цена предложения — 156 тыс. рублей за квадратный метр. По итогам 2023 года индикатор средней цены предложения по городским объектам увеличился на 6%. Положительная динамика цен была зафиксирована в августе — декабре на фоне высокой активности покупателей, вызванной рядом факторов, в том числе изменениями условий по программам льготного ипотечного кредитования и повышением ключевой ставки ЦБ РФ.

Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит: «По итогам 2023 года на первичном рынке Петербурга и пригородных территорий было реализовано 2,7 млн кв. м класса комфорт (67,6 тыс. квартир), что на 30% превышает показатели 2022 года. В структуре спроса по агломерации на класс комфорт по итогам года пришлось 77% от общего количества реализованных квартир (16% — эконом, 7% — бизнес-класс и элита)». Она отмечает, что еще пять лет назад доля сегмента в спросе составляла 52% (43% — эконом, 5% — бизнес-класс и элита).

«Сегмент активно развивается. В условиях высокой конкуренции идет качественная борьба за покупателя: улучшаются стандарты строительства, организации жилой среды, отделки квартир и мест общего пользования, планировочные решения. В Петербурге 41% реализованных в сегменте квартир приходится на объекты подсегмента «комфорт плюс» (+19 п. п. за пять лет)», — отмечает госпожа Трошева.

Активно развивается сегмент не только в обжитых районах Петербурга, но и в районах, расположенных с внешней стороны КАД (как в городских, так и в областных локациях): доля «закадыя» в спросе в 2022–2023 годах составила 38–40% от количества сделок (для сравнения, в 2021-м — 27%, в 2020-м — 19%, в 2019-м — 14%). «В перспективе ожидаем дальнейшего развития сегмента комфорт, в том числе подсегмента «комфорт плюс», и наращивания его доли в спросе и предложении», — прогнозирует госпожа Трошева.

ТОРМОЖЕНИЕ И РОСТ Алексей Плюта, представитель компании «Мегалит — Охта Групп», директор по экономике и финансам корпорации «Мегалит», говорит, что первое полугодие 2023 года охарактеризовалось низким уровнем спроса на покупку квартир, продолжением роста стоимости строительных материалов на фоне инфляции и сокращением их ассортимента. Однако во втором полугодии неопределенные прогнозы по ипотеке наряду с отложенным спросом подстегнули покупателей к принятию решений, что отразилось на кратном повышении числа сделок.

«Востребованная квартирография в ушедшем году скорректировалась: если раньше наибольшим спросом

пользовались однокомнатные квартиры и студии, то в 2023 году самыми продаваемыми стали двухкомнатные квартиры (с метражом 66–67 кв. м), очень популярны были четырехкомнатные. Самые популярные в квартале студии — площадью 30 кв. м, однокомнатные — 45 кв. м, трехкомнатные — 87 кв. м. Очевидно, что на структуре спроса сказалась семейная ипотека, которая по доступности и привлекательности — вторая после ИТ-ипотеки среди всех государственных программ поддержки», — рассуждает господин Плюта.

Коммерческий директор ГК «Полис» Дмитрий Макаров рассказывает: «Цена росла в зависимости от проекта в пределах 10–20%, что связано как с увеличением стоимости строительно-монтажных работ, так и с ростом строительной готовности объектов. В течение года индексировалась и себестоимость строительства из-за увеличения стоимости строительных материалов, немного выросли зарплатный фонд и стоимость кредитов». По его словам, на начало 2023 года в структуре сделок ипотека занимала 85%. Из них 65% — льготная, 26% — семейная.

ЛУЧШЕ, ЧЕМ ОЖИДАЛИ Коммерческий директор ГК «А101» в Санкт-Петербурге Мария Орлова говорит: «В январе спрос на первичную недвижимость снизился на 10–15% относительно того же месяца 2023 года. На решении покупателей отложить квартирный вопрос сказались усилившийся банковский скоринг кандидатов на ипотечный заем, выросший почти до трети от стоимости квартиры первоначальный взнос, снижение лимита с 12 до 6 млн рублей, а также новое правило «ипотека в одни руки». При этом комиссия, которую крупнейшие банки ввели для девелоперов за сделки по льготным программам ипотеки, заметного влияния на спрос не оказала. Клиенты либо обращались в банки, где ее нет, либо старались вникнуть, как такое нововведение может сказаться на их кредите, и, понимая, что ежемесячный платеж увеличивается всего на 1–1,5 тыс. рублей, решали не менять удобный для себя банк». Она обращает внимание, что декабрьские мрачные прогнозы не оправдались: в конце прошлого года были предположения, что спрос на первичное жилье просядет на 30%. «Более того, в последнюю декаду января мы заметили рост покупательской активности», — указывает госпожа Орлова.

Что касается стоимости жилья, то сейчас, по ее словам, на рынке установилось ценовое плато, которое, скорее всего, продлится до середины весны. «В мае — июле 2024 года может начаться реализация отложенного спроса на фоне скорой реконфигурации льготной ипотеки. В это время стремиться приобрести жилье будут все, кто сейчас брал паузу, чтобы разобраться в ситуации с ипотекой или поднакопить на первоначальный взнос», — полагает госпожа Орлова.

Также в первом полугодии, вероятнее всего, девелоперы замедлят или вовсе приостановят пополнение земельного банка и вывод новых проектов на рынок. «Сейчас очень сложно спрогнозировать уровень спроса, поэтому приобретать участки под будущие проекты, тем более в кредит при текущем уровне ключевой ставки, представляется нецелесообразным. Ситуация может измениться ближе к середине лета, когда станут ясны конфигурация льготной ипотеки и направление денежно-кредитной политики регулятора», — считает госпожа Орлова.

С ОГЛЯДКОЙ НА СТАВКУ Эксперты говорят, что развитие рынка в наступившем 2024 году во многом будет зависеть от ключевой ставки и платежеспособности населения, уверенности покупателей в стабильности дохода. «По информации от наших банков-партнеров, есть вероятность, что в третьем-четвертом кварталах ставка рефинансирования начнет снижаться, понижая и уровень ипотечных ставок, что сделает новостройки доступнее. Снижения цен на жилье не ожидается, но, в свою очередь, девелоперы также продолжат разработку программ, повышающих доступность и привлекательность новостроек, предлагая рассрочки, пакетные покупки (квартира плюс паркинг) и выгодные ипотечные программы, разработанные совместно с банками для конкретных жилых комплексов», — говорит господин Плюта.

«На начало 2024 года мы закладываем снижение спроса на 25–30%, это с учетом уже повысившегося первого взноса и сокращения суммы кредита, если к этому прибавить возможную отмену продления льготного кредитования, то просадка может увеличиться до 50%», — делится господин Макаров.

Максим Турта, руководитель департамента продаж группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленобласти, отмечает: «Прогнозы на полугодие сейчас делать рано, так как мы считаем ситуацию вокруг льготного кредитования незавершенной. На данном этапе мы не пересматривали сценарии продаж, идем плановыми показателями и ожидаем корректировки от государства и банков в отношении субсидирования госпрограмм. Если ситуация останется неизменной, то цена на первичный рынок может перестать расти, объемы продаж могут сократиться». Впрочем, по его словам, группа «Аквилон» продолжает наращивать портфель участков и готовит к выводу новые проекты в Санкт-Петербурге и Ленобласти. «На сегодняшний день у нас уже есть новые локация, которые находятся в активной стадии подготовки. Кроме того, мы на регулярной основе рассматриваем новые участки на предмет приобретения», — сообщает он.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, также сохраняет оптимизм: «Проекты запускаться, конечно, будут, но с большой осторожностью и предельно понятные по бизнес-модели. Скорее всего — из запасов, из того, что было заготовлено, где часть затрат уже осуществлена по прежней себестоимости. Растет ключевая ставка, пересматриваются параметры льготной ипотеки. Больше шансов у тех проектов, которые не появились «в моменте», а уже отыграли часть своей себестоимости. Земля была выкуплена заблаговременно, технические присоединения были оплачены год-полтора назад. Потому что определенные витки роста себестоимости еще будут, есть инфляционные ожидания. И рост ключевой ставки эти ожидания подтверждает». ■

НА НАЧАЛО 2024 ГОДА В РЕАЛИЗАЦИИ В ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ НАХОДИТСЯ 194 ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСА КЛАССА КОМФОРТ, ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОЦЕНИВАЕТСЯ В 3 МЛН КВ. М (72,1 ТЫС. КВАРТИР)



ЭЛИТНЫЕ МЕТРЫ ОСТАЮТСЯ НА «РЫНКЕ ПРОДАВЦА»

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЭЛИТНЫХ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА ЗА ГОД СОКРАТИЛСЯ ПОЧТИ НА ЧЕТВЕРТЬ. ЦЕНЫ ЖЕ ЗА ГОД ВЫРОСЛИ НА 17%. В ЭТОМ ГОДУ ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО ПРОДАЖИ БУДУТ ОТКРЫТЫ В ТРЕХ ОБЪЕКТАХ, ОДНАКО ПО-ПРЕЖНЕМУ ЭЛИТНЫЙ СЕГМЕНТ БУДЕТ ОСТАВАТЬСЯ «РЫНКОМ ПРОДАВЦА». ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Такие данные приводит NF Group. В компании говорят, что объем спроса на первичном рынке элитной жилой недвижимости Санкт-Петербурга превысил результаты 2022 года: было заключено 340 сделок, что на 21% больше общего количества лотов, реализованных в предыдущем году.

Объем предложения на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга составил 770 квартир и апартаментов (105 тыс. кв. м), что на 23% меньше количества лотов, представленных в продаже в конце 2022 года. В 2023 году стартовали продажи квартир в комплексе ASTRVM на Крестовском острове, секции Residence в комплексе апартаментов «17/33 Петровский остров» и в корпусе с апартаментами ЖК «Северная корона». Суммарно объем нового предложения составил 169 лотов.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», по итогам 2023 года на элитном рынке Санкт-Петербурга (как первичном, так и вторичном) всего было реализовано 1,4 тыс. квартир, это в два раза больше, чем годом ранее. «В первую половину 2023 года мы отмечали высокую активность на вторичном рынке элитного жилья, в том числе за счет активного предоставления дисконтов реальному покупателю, уже во второй половине 2023 года потенциальные покупатели переориентировались на первичный рынок жилья высокого класса, так как в продажу вышли новые интересные по цене объекты, расположенные в привлекательных локациях. По итогам января 2024 года было продано чуть более 80 элитных квартир, что составляет 60% объема продаж первого квартала прошлого года», — рассказала Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Ксения Федорова, аналитик-консультант департамента консалтинга и аналитики Nikoliers, говорит, что по итогам 2023 года объем предложения на первичном рынке жилья бизнес-класса составил 237 тыс. кв. м (+1% по сравнению с концом 2022 года). Средневзвешенная цена предложения составила 394 тыс. рублей за квадратный метр (+9% за год). Объем спроса — 173 тыс. кв. м (-12% по сравнению с 2022 годом). «Объем ввода жилья бизнес-класса, запланированного на 2024 год, составляет 237 тыс. кв. м (16 комплексов)», — приводит она данные.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, говорит: «Как девелопер, открывший продажи в прошлом году в нашем первом жилом проекте премиум-класса Talento, можем констатировать, что год для сегмента был удачным. На дорогом жилье был высокий спрос: как в бизнес-, так и в премиум-классе».

Локации — лидеры по объему предложения за год не изменились, но их доля ожидаемо скорректировалась. Так, по данным NF Group, на Петровском острове было представлено 43% от общей площади элитных квартир и апартаментов в продаже, на Петроградской стороне — 30% (-6 п. п.), на Крестовском острове — 14% (+8 п. п.) за счет выхода нового комплекса «17/33 Петровский остров».

Структура предложения в высоком сегменте продолжала смещаться в сторону уже сданных комплексов и объектов, находящихся на высокой стадии строительной готовности, что подтверждает тезис об умеренной девелоперской активности в части вывода нового предложения в продажу. Доля квартир и апартаментов в введенных в эксплуатацию домах за год выросла на 9 п. п. и составила 63% от общей площади предложения. В 2023 году были введены в эксплуатацию два ЖК: «Северная корона» и «Петровская коса, 1», суммарно на 555 квартир и апартаментов (58,2 тыс. кв. м).



НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ БЫЛО ПРЕДСТАВЛЕНО 43% ОТ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ ЭЛИТНЫХ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ В ПРОДАЖЕ

ЦЕНЫ По данным NF Group, средневзвешенная цена квадратного метра в премиальном сегменте за год увеличилась на 17% и составила 630 тыс. рублей. Максимальный рост показателя наблюдался в локации Литейного проспекта, где средневзвешенная цена выросла на 56%. Такой рост был связан с высоким уровнем спроса и выбытием с рынка наиболее привлекательных по цене лотов, а также с пересмотром ценовой политики девелоперов. Кроме того, на увеличение средневзвешенной цены оказал влияние выход на рынок нового объекта подкласса de luxe ASTRVM.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», подтверждает, что цены на премиальную недвижимость наиболее заметно росли во втором полугодии 2023 года. «В целом за прошлый год средняя цена выросла на 17%. Тому есть две причины. Первая — весьма ограниченное предложение, которое за год сократилось еще на 19%. Вторая причина — рост объема покупок со стороны людей, ранее предпочитавших иностранные активы. С этим сейчас не только сложнее, но и риски очевидны. Интерес вернулся к предложению в России, где перспективы владения недвижимой собственностью сомнению не подвергаются», — говорит господин Софронов.

Лидером по приросту средневзвешенной цены стала локация Литейного проспекта, где цены увеличились на 56%. На втором месте — Петровский остров (+23%), на третьем — Петроградская сторона (+6%).

Средняя цена на вторичном рынке элитного жилья (в комплексах, построенных после 2010 года и расположенных в четырех центральных районах города) составила 597 тыс. рублей за квадратный метр, что на 9% больше по сравнению с декабрем 2022 года.

В 2023 году на первичном рынке элитной жилой недвижимости Санкт-Петербурга было заключено 340 сделок, что на 21% превышает общее количество лотов, реализованных в 2022 году.

Цены в бизнес-классе росли меньшими темпами. Михаил Гуцин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI говорит: «В бизнес-классе средняя цена квадратного метра в конце 2024 года впервые превысила 400 тыс. рублей. Сегодня она составляет 407 тыс., изменение составило +3,4% за четвертый квартал, или +4,3% по итогам 2023 года. Такой рост обусловлен как выходом на рынок нового проекта на Петроградской стороне, так и заметным ростом цен по строящимся проектам на фоне повышенного спроса к концу года».

Алия Ханбекова, руководитель отдела элитной жилой недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, отмечает: «Колебания на валютном рынке в совокупности с желанием покупателей сохранить средства стали основными драйверами спроса в 2023 году. Влияние на рынок также оказали новости об ужесточении условий ипотечного кредитования с господдержкой, в частности, о сокращении максимальной суммы займа с 12 до 6 млн рублей и запрете комбинирования рыночной и субсидированной ипотеки, в результате чего часть покупателей поспешила оформить сделки с недвижимостью на прежних условиях. Хотя ипотека и не является основным инструментом покупки на элитном рынке, некоторые состоятельные клиенты используют заемные средства как альтернативный способ, позволяющий, например, не выводить деньги из бизнеса».

СПРОС СОХРАНИТСЯ В 2024 году прогнозируется высокий спрос на рынке премиальной недвижимости при низкой активности застройщиков, что может

усилить «рынок продавца» и мотивировать застройщиков начать строительство новых объектов, включая отложенные в 2022 году.

В 2024 году ожидается старт продаж трех жилых комплексов в Петроградском и Центральном районах города общей площадью лотов более 60 тыс. кв. м. Запланирован ввод в эксплуатацию четырех элитных объектов, общая площадь которых составляет 36 тыс. кв. м (252 квартиры и апартаментов).

Господин Софронов говорит: «В наступившем году на рынке ожидается рост предложения: должны появиться в продаже еще три проекта элитного сегмента и его подклассов. Их общая площадь будет в 1,5 раза больше, чем было продано в этом сегменте в прошлом году и почти в 2,5 раза больше выведенных на рынок объемов в прошлом году. То есть выбранное в прошлом году предложение будет восполнено».

Однако, отмечает господин Софронов, эти планы нельзя пока охарактеризовать как резкое повышение уровня девелоперской активности. Скорее всего, считает он, спрос на дорогую недвижимость продолжит расти, что, в свою очередь, оставит в силе тенденцию более быстрого роста цен, нежели в масс-маркете. «У последнего более чем ощутимо влияние ипотеки, а точнее — давления на нее, имеющее место последние два месяца. В элитной недвижимости и ее подклассах ипотечные сделки происходят гораздо реже, но и то зачастую продиктованы тем, что покупателям проще и выгоднее взять ипотеку, нежели выводить средства из бизнеса или других активов. В перспективе 2024 года дорогая недвижимость будет оставаться наиболее стабильной среди других сегментов», — рассуждает эксперт. → 4

3 → ТRENДЫ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, замечает: «В последние годы на первичном рынке жилья Санкт-Петербурга мы наблюдаем нарастающее размытие классов, и особенно ярко эта тенденция наблюдается в премиальном сегменте. Так, в ЖК премиум-класса теперь предлагаются квартиры площадью менее 30 кв. м, и их доля в общем объеме предложения продолжает расти».

Поскольку на первичном рынке жилья осталось мало финансовых инструментов, которые сделали бы квартиры более доступными, важным критерием стала абсолютная цена квартиры, полагает она. «Именно поэтому мы наблюдаем увеличение доли малогабаритных

квартир: уменьшение площади лотов помогает сделать чек покупки более доступным, а также уменьшить ежемесячный платеж по ипотеке», — указывает эксперт.

Второй важный тренд на рынке премиальной недвижимости — реализация проектов высокого класса в нецентральных локациях, преимущественно вблизи промышленных или зеленых зон. Активно появляются проекты в южной части Адмиралтейского района недалеко от Обводного канала, в Выборгском районе недалеко от Удельного парка, вдоль Московского проспекта.

С укреплением тренда на возникновение качественных проектов в несвойственных для них локациях, зачастую отдаленных от центра города, связана и корректировка цен в премиальных проектах. Девелоперы все

чаще представляют «промежуточный премиум»: между бизнес-классом и элитой, а также более консервативный «бизнес-лайт» или продвинутый «комфорт-плюс», что сдерживает рост средних чеков, говорит госпожа Конвей.

Господин Кравцов подтверждает слова эксперта: «Мы отмечаем некую децентрализацию подобных проектов: если для элитных новостроек по-прежнему самыми актуальными локациями являются центр и Петроградская сторона, то для объектов премиума и бизнес-сегмента все больше характерно размещение в приграничных с центром районах. Московский проспект, Московские ворота, часть территорий вдоль Обводного канала, Малая Охта... С одной стороны, такое распределение вызывается дефицитом подходящих земель-

ных участков в «консервативных» локациях. С другой стороны, развитая и дорогая инфраструктура, а также оптимальная транспортная доступность уже позволяют создавать здесь проекты высокого класса со стоимостью квадратного метра на уровне 400–500 тыс. рублей за квадратный метр».

По его мнению, развитие и джентрификация этих территорий, появление новых общественных пространств, модных мест притяжения и постепенное формирование однородной жилой среды привлекают сюда новое поколение молодых и успешных людей, которые хотят жить в умеренной (пятнадцатиминутной) удаленности от шумного центра, но при этом ощущать все плюсы проживания в исторической части Санкт-Петербурга. ■

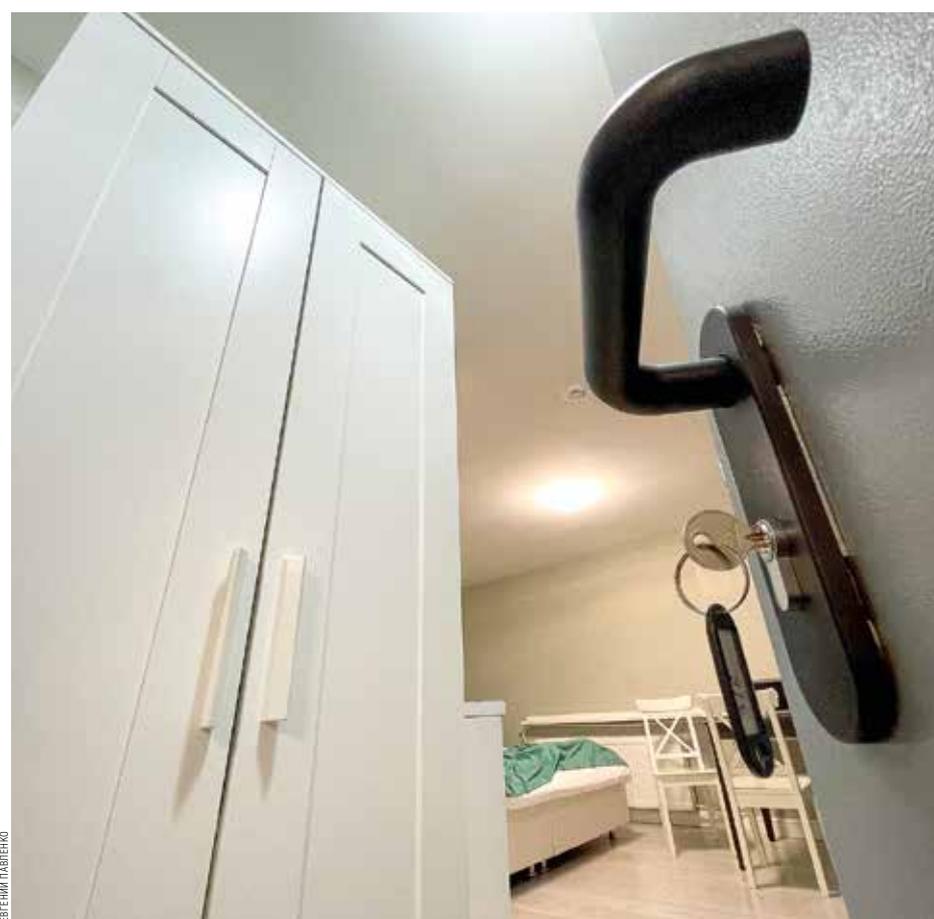
ЮНИТЫ УСИЛИВАЮТ СЕРВИСНЫЙ СЕГМЕНТ

В 2023 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ НА РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ БЫЛО ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 84 ТЫС. КВ. М (3,1 ТЫС. ЮНИТОВ), ИЗ НИХ 94% — В СЕРВИСНОМ СЕГМЕНТЕ. КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ДОЛЯ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ В ГОРОДЕ СНИЖАЛАСЬ, НО ЗА СЧЕТ ПРОШЛОГОДНЕГО ВВОДА ОНА ВНОВЬ ПРЕВЫСИЛА 70% В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ПО ПРОГНОЗАМ УЧАСТНИКОВ, СНИЖЕНИЕ ИНТЕРЕСА К ПРИОБРЕТЕНИЮ ЖИЛЬЯ ИЗ-ЗА РОСТА ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ РОСТУ СПРОСА НА УСЛУГИ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на конец 2023 года на рынке Петербурга в продаже было представлено 63 комплекса апарт-отелей общей площадью 261,2 тыс. кв. м (7,1 тыс. юнитов). По сравнению с 2022 годом количество комплексов в продаже увеличилось на 31%. Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что в общей структуре предложения продолжается тренд на увеличение доли сервисных апарт-отелей. По сравнению с 2022-м их количество в предложении увеличилось на 9%. Сервисные апарт-отели составили 72% в объеме предложения по итогам 2023 года.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», считает, что апарт-отели все больше укрепляются в статусе инвестиционной недвижимости. Доля сервисных проектов в предложении на первичном рынке в прошлые годы сокращалась, поскольку в Санкт-Петербурге стартовало строительство нескольких несервисных проектов, преимущественно от московских девелоперов. Однако в 2023 году на сервисные проекты приходилось уже более 70% предложения. «Общий объем предложения почти не поменялся в сравнении с 2022 годом», — указывает эксперт.

БУДУТ АКТИВНО РАЗВИВАТЬСЯ ПРОЕКТЫ РЕКОНСТРУКЦИИ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЧАСТИ ГОРОДА, ТАКЖЕ И НА ПЕРИФЕРИИ, В ОБЖИТЫХ РАЙОНАХ, С РАЗВИТОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ, ТАК КАК ПЯТЕН ПОД НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В УДОБНЫХ ЛОКАЦИЯХ СТАНОВИТСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ КАТАСТРОФИЧЕСКИ МАЛО. В СВЯЗИ С РАЗВИТИЕМ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА, ЗАКРЫТИЕМ ГРАНИЦ СО МНОГИМИ СТРАНАМИ, БУДУТ АКТИВНО РАЗВИВАТЬСЯ ПРОЕКТЫ РЕКРЕАЦИИ В ЗАГОРОДНЫХ ЛОКАЦИЯХ



ПО СРАВНЕНИЮ С 2022 ГОДОМ КОЛИЧЕСТВО КОМПЛЕКСОВ В ПРОДАЖЕ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 31%

МАССОВЫЙ ВВОД По данным Nikoliers, в 2023 году рынок сервисных апарт-отелей Санкт-Петербурга увеличился на 1,58 тыс. классифицированных номеров в апарт-отелях. Такой прирост номерного фонда апарт-отелей обеспечил запуск нескольких крупных комплексов: We&I Ramada (480 номеров), «Domina Пулково Апартменты» (479 номеров), а также VALO Business и VALO Network (в общей сложности на 484 номера).

Всего к концу 2023 года в сегменте сервисных апарт-отелей работает около 18,9 тыс. юнитов. Из них более

51% (9,7 тыс. юнитов) классифицировано, находится под управлением профессиональных УК и ориентировано под туристское размещение и долгосрочную аренду. Остальные 49% используются собственниками для проживания или самостоятельной сдачи в аренду.

В 2023 году на рынок вышло 25 новых проектов апарт-отелей, в то время как в 2021 году их было 11, а в 2022 году — 23. Общий объем нового предложения апарт-отелей в 2023 составил 4,8 тыс. юнитов, что 18% ниже результатов 2022 года, однако почти в

два раза выше показателя 2021 года. В числе стартов 2023 года в сервисном формате — «17/33 Петровский остров» (Element Development), Avenue Apart Pulkovo (DVA Group), «Life Apart Октябрьская» («Максимум Life Development»), Serebro by Avenue-apart (ООО «Центр Инвест»), Zoom Co-living (ФСК) YE'S Primorsky (ООО «СЗ К-25»), «Вольта» (ПИК) и другие.

Константин Сторожев, генеральный директор VALO Service, добавляет: «В 2023 году было выведено на рынок сразу несколько проектов премиум-класса, что в данном сегменте в Петербурге происходит не так часто: «17/33 Петровский остров» от Element Development (всего 890 апарт-отелей, сервисного, несервисного формата, эксклюзивного формата резиденций), Zen Garden от Yard Group (122 апарт-отеля), Avant от AAG (217 апарт-отелей) — в Петроградском районе, Novard Residence Club — проект реконструкции здания XIX века (105 апарт-отелей) в Адмиралтейском районе. В 2023 году рынок апарт-отелей пополнился крупным проектом рекреационного типа «Рошино Residence» от «СЗ: Резиденция Рошино» на 600 апарт-отелей. Также за 2023 год было выведено на рынок два крупных проекта комфорт-класса: Avenue Apart Pulkovo (960 номеров), YE'S Primorskiy (860 номеров)».

По данным Евгении Мироненко, генерального директора RBI PM, в 2023 году вывод новых проектов апарт-отелей в сравнении с 2022 годом сократился на 30%. «С другой стороны, в 2022 году запускалось много проектов псевдожилья, а в 2023-м это соотношение изменилось в пользу сервисных форматов. Кроме того, в этом сегменте в 2023 году стал работать ряд новых девелоперов, которые ранее не занимались апарт-отелями», — поясняет она.

Что касается завершения строительства новых проектов, то в 2023 году было введено около 4 тыс. юнитов, в том числе в крупных проектах. «В 2024 году мы ожидаем ввода примерно 3,5 тыс. юнитов — в том числе это и наш отель Artstudio M103», — говорит она.

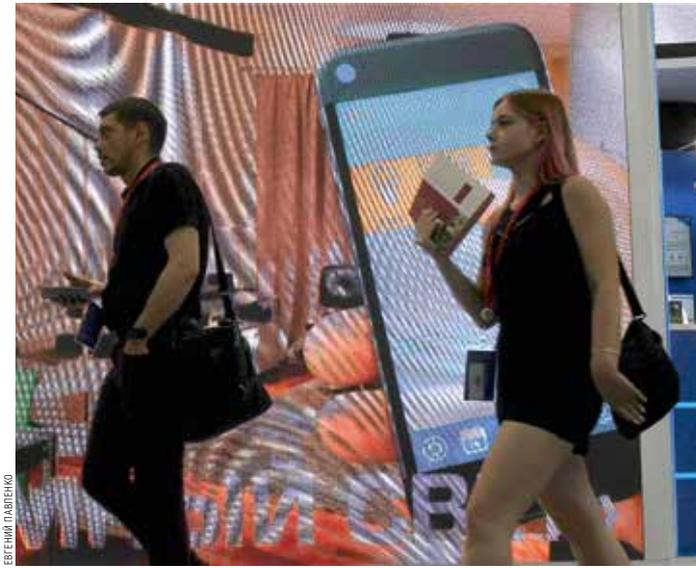
Госпожа Мироненко отмечает, что динамика спроса в сегменте апарт-отелей в целом коррелирует с явлениями, происходящими и на рынке жилья. «Заметное оживление пришлось на август 2023 года и последующие месяцы. Спрос за третий квартал на рынке апарт-отелей превысил суммарные показатели первых двух кварталов», — указывает она. → 6



КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

«КОМПЬЮТЕР НЕ ЗАМЕНИТ ЛУЧШЕГО МЕНЕДЖЕРА, НО ПОВЫСИТ ПОКАЗАТЕЛИ ЦЕЛОЙ КОМАНДЫ»

ТОЛЧКОМ ДЛЯ АКТИВНОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ СФЕРЫ НЕДВИЖИМОСТИ СТАЛА ПАНДЕМИЯ. В ОТЛИЧИЕ ОТ ФИНТЕХА, ПРОПТЕХ РАЗВИВАЕТСЯ НЕ ТАК БЫСТРО И ПОКА В ОСНОВНОМ В СФЕРЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЭКСПЕРТЫ РАССКАЗАЛИ BUSINESS GUIDE, ПОЧЕМУ ЭТО ПРОИСХОДИТ И ЧТО ВЫИГРЫВАЕТ БИЗНЕС, ДЕЛАЮЩИЙ ШАГ В СТОРОНУ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ УЖЕ СЕГОДНЯ. АЛЕКСАНДРА ТЕН



В 2018–2021 ГОДАХ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИТ-РЕШЕНИЙ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЕЖЕГОДНО ВОЗРАСТАЛ И УВЕЛИЧИЛСЯ БОЛЕЕ ЧЕМ В 1,5 РАЗА: С 19,5 ДО 33,8 МЛРД РУБЛЕЙ

Под проптехом (PropTech — Property Technologies) сегодня понимаются технологии в строительстве и недвижимости, а также компании, предлагающие технологические и инновационные продукты для игроков рынка недвижимости. По данным BusinessStat, в 2022 году оборот рынка проптеха в России снизился на 4,8% и составил 32,1 млрд рублей. Хотя до этого, в 2018–2021 годах, российский рынок ИТ-решений в сфере недвижимости ежегодно возрастал и увеличился за это время более чем в 1,5 раза: с 19,5 до 33,8 млрд рублей.

СКАЧОК К РАЗВИТИЮ Как рассказал руководитель компании PropTech Solutions Роман Блонов, большой стимул активному внедрению проптеха дала пандемия. «Вообще, отрасль недвижимости довольно инерционная. Пока объекты были заполнены, была выручка, никто не думал о цифровизации. Но ковид очень четко показал, какие бизнесы не смогли работать по старинке», — считает господин Блонов. Когда пришлось функционировать через удаленные системы, у компаний, не имеющих цифровых каналов (не только в недвижимости), бизнес очень сильно просел.

ЗАМЕРИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ По итогам 2023 года объем рынка проптеха в России достиг 10 млрд рублей, привел данные РБК руководитель PropTech Solutions, полагающий, что цифровизация позволяет автоматизировать процессы, улучшить качество услуг и повысить эффективность работы на всех этапах жизненного цикла объекта недвижимости.

По словам Сергея Марина, основателя и директора «Студии данных», технологии в недвижимости можно условно поделить на две категории: автоматизацию всех систем управления и учета на объекте недвижимости и непосредственно те новшества, которые могут сделать работу этой сферы более эффективной. В настоящее время, по оценке господина Марина, цифровизация наиболее развита в сегментах недвижимости, ориентированных на взаимодействие с постоянными (повторными) клиентами: в классических гостиницах, апарт-отелях и других объектах коммерческой недвижимости.

КОММЕРЧЕСКАЯ ВЫГОДА Господин Блонов согласен, что цифровизация сферы недвижимости продвигается неравномерно. «Сегмент коммерческой недвижимости наиболее оцифрован сегодня, потому что там есть деньги, есть обороты и есть большой потенциал для цифровизации процессов», — поясняет представитель PropTech Solutions. Что касается жилой недвижимости, то, по мнению господина Блонова, там сейчас технологии лучше всего внедрены в продажи, но говорить о глубокой цифровизации всех этапов строительства рынка первичной недвижимости пока не приходится.

«Лоскутной автоматизацией я называю случаи, когда в компаниях налажены какие-то отдельные цифровые



РОМАН БЛОНОВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ PROPTech SOLUTIONS

решения, но они не объединены в общую систему, — говорит господин Блонов. — Другое дело, когда все элементы автоматизации собраны в единую экосистему и сопряжены, интегрированы друг с другом. Благодаря такой экосистеме появляется возможность оценивать все бизнес-процессы и эффективно ими управлять».

ДЛЯ ПРОДВИНУТЫХ ИЛИ ДЛЯ ВСЕХ?

Консервативность — не единственная причина, почему сфера недвижимости цифровизируется не такими быстрыми темпами, как банки или отрасль телекоммуникаций. По мнению Сергея Марина, причина в специфике бизнесов. Финансовые и телекоммуникационные компании, работающие с огромными массивами данных, не смогли бы нормально функционировать без информационных технологий, а девелоперы годами строили и продавали недвижимость по хорошо отработанным схемам без цифровизации. Им не нужно было вкладываться в ИТ, потому что привычные инструменты приносили хорошие результаты. «Сколько внедряется цифровизация, столько люди сопротивляются этому процессу», — замечает господин Марин.

Хороший менеджер по продаже недвижимости понимает, какое предложение является более ликвидным и какие квартиры нужно продавать в первую очередь, а какие лоты можно позднее реализовать подороже. Он представляет примерную схему ценообразования, знает портрет своего покупателя и даже может с большей или меньшей долей вероятности предугадать его потребности. Чем же тогда машина лучше человека? Компьютер в принципе может делать все то же самое, но только он просчитывает все эти факторы автоматически и в постоянной динамике: в сравнении с продажами конкурентов, оценивая склонности клиента к тем или иным покупкам, исходя из его предпочтений, которые постоянно фиксируются в сети.



СЕРГЕЙ МАРИН,
ОСНОВАТЕЛЬ И ДИРЕКТОР «СТУДИИ ДАННЫХ»

«Практика показывает, что компьютер не будет эффективнее, чем лучший менеджер, потому что опытный сотрудник, вовлеченный в процесс, хорошо знающий продукт и рынок, замотивирован к работе на высоком уровне. Но как только мы говорим, что таких менеджеров у нас много и компания строит уже не один объект со 100 квартирами, а десять домов с тысячами квартир, тогда преимущества машины очевидны. Компьютер, не просто анализирующий показатели, а выстраивающий модели ценообразования, поведения покупателей, будет лучше уже не одного человека, а средних показателей всей команды», — убежден руководитель «Студии данных».

ЗАТИШЬЕ ДЛЯ ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЯ

После бурного роста диджитализации в ковидные годы сегодня развитие проптеха несколько замедлилось. Участники рынка признают, что после ухода зарубежных компаний из России ИТ в недвижимости в некотором роде откатились назад. И дело не только в том, что до 2022 года развитие российского проптеха напрямую зависело от зарубежного программного обеспечения. Сегодня российские разработчики дорабатывают собственные решения и уже успешно заместили или находятся в процессе замещения импортного ПО. Неплохо обстоят дела и с выпуском комплектующих местными производителями или с налаживанием импорта оборудования из дружественного Китая.

Иностранцы технологии выступали скорее драйверами рынка, ориентирами для зарождающейся сферы отечественного проптеха, полагает господин Марин. «Агрегаторы типа Booking.com задавали тренды цифровизации в гостиничном бизнесе, — приводит пример руководитель «Студии данных». — И хотя эту нишу быстро заняли российские агрегаторы, отдельная недвижимость переживает сейчас перенастройку под условия новых участников рынка».

Среди других негативных факторов, способствующих замедлению диджитализации, Роман Блонов называет сокращение инвестиционных бюджетов компаний в условиях общей экономической нестабильности в стране.

СОФТ VS. ХАРД Разумеется, российский проптех не мог не воспользоваться переориентацией рынка на внутренних игроков. Цены на ИТ-решения за последние два года выросли на 10–30%. Но это не связано с тем, что российские компании, занимающиеся развитием собственных платформ, стали устанавливать монополию, делится наблюдениями господин Блонов: «Технологическая сфера в целом растет, увеличивается спрос на программистов, это толкает издержки вверх».

Вопрос сокращения затрат актуален и для потенциальных потребителей проптеха. Для оценки необходимых вложений в цифровизацию компании руководитель PropTech Solutions рекомендует разобраться, какой вид цифровизации нужен в каждом конкретном случае: софт или хард. В первом случае речь идет о цифровизации с помощью софта. В уже существующие отели можно внедрить «умный» софт и приложения: для клиентов, которые могли бы заказывать себе еду в номер, оценивать работу персонала, проходить регистрацию и многое другое; для персонала, который может отслеживать показатели, формировать нужные дашборды от сервисов, которые интегрированы в единую систему. В этом случае нет никаких временных затрат, так как весь софт уже внедрен и облегчает работу на объекте.

Хард-диджитализация подразумевает, что объект изначально создается «умным» и высокотехнологичным. Еще на стадии проектирования в него закладываются все элементы «умного дома»: «умные» замки, управление светом, кондиционером, голосовые помощники. «Хард-диджитализация — это добавочные затраты, которые позволяют создать продукт с высокой добавочной стоимостью», — говорит господин Блонов.

Господин Марин в вопросах цифровизации предпочитает придерживаться такого же принципа, но называет разные степени диджитализации точечными или глобальными. «Для начала нужно найти локальные процессы, которые можно оцифровать за адекватные деньги. Как только эти процессы будут автоматизированы, другие потянутся за ними. Люди увидят, что где-то, возможно, прибыль выросла, а в чем-то удалось оптимизировать издержки. Сотрудники увидят, что у других коллег благодаря автоматизации высвободилось время и они стали заниматься не ежедневной рутинной, а более стратегическими задачами. А собственникам вообще станет понятнее, как устроен бизнес и как лучше им управлять», — описывает преимущества эксперт.

Роман Блонов убежден, что оцифровка бизнес-процессов в любом случае приносит бизнесу положительные результаты. «Цифровизация бизнеса неизбежна, и те компании, которые не включатся в этот процесс сейчас, рано или поздно проиграют в эффективности и своим конкурентам», — заключает он. ■

4 → СПРОС РАЗДЕЛИЛСЯ Директор по продажам DVA Group Алексей Бушуев отмечает, что спрос в прошлом году разделился. Активно приобретают проекты и в высокой стадии готовности, и на старте. Проекты, которые вышли на рынок в этого году, интересуют покупателей за счет низкого порога входа и разнообразных программ рассрочек, который делает апартаменты хорошим инструментом сохранения и преумножения инвестиций.

«Спрос подстегивает совокупность факторов — от инфляции и падения курса рубля до ожиданий повышения ключевой ставки, которое влечет изменение условий ипотечного кредитования. Поэтому покупатели возвратились к привычному защитному доходному активу — сервисным апартаментам. Сейчас самое важное для инвесторов — качественный проект и отличная локация. Это мы видим по нашему комплексу на Московском шоссе: по итогам года по объему продаж мы вышли на первое место среди всех апарт-комплексов в Петербурге», — говорит господин Бушуев.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, рассказал: «2023 год был успешным для всех сегментов апартаментов. В нашем проекте VID1 выручка от продажи апартаментов за год превысила 1,5 млрд рублей. Нестабильный рубль, рост ипотечных ставок, регулярные заявления Центробанка о повышении ключевой ставки — все это стимулировало людей вкладываться в надежные активы. А апартаменты сегодня — наиболее выгодный продукт с инвестиционной точки зрения, в отличие от квартир. Особенно если мы говорим о центре города и локациях с хорошей транспортной доступностью и высоким пешеходным трафиком».

ОБОГНАТЬ ОТЕЛИ Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ-Апарт», говорит, что в конце 2023 года средняя загрузка апартаментов достигла 79,2%, что существенно превысило показатель 70,1% за предыдущий год. Это уже третий год подряд, когда апартаменты опережают по привлекательности классические отели, у которых уровень загрузки составил 63,4%, замечает эксперт.

«Учитывая увеличение туристической и деловой активности, а также рост внутреннего туризма и привлекательности Санкт-Петербурга в качестве туристического направления, ожидаем, что средняя загрузка достигнет не менее 80% и произойдет увеличение средней стои-

мости аренды и продолжительности среднего срока проживания гостями», — рассуждает господин Антонов.

По его словам, 2024–2025 годы будут характеризоваться высокими темпами по запускам, связано это с тем, что в стройку запускаются проекты с разрешениями на строительство, выданными до ввода обязательного НДС для девелоперов апартаментов.

ИЗМЕНЕНИЕ ПОДХОДА Игорь Кокорев, операционный директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers, отмечает: «За годы развития этого сегмента подход к апартаментам изменился как у девелоперов, так и у покупателей. Компании больше не обещают заоблачные показатели доходности в 15–20%, а демонстрируют реальные цифры: по данным на 2023 год — это около 7–8% годовых. Инвесторы, в свою очередь, постепенно отказываются от самостоятельной сдачи юнитов в аренду и выбирают проекты с управляющей компанией, поскольку целостное управление проектом является гарантией стабильной доходности. Все больше реализованных комплексов апартаментов в городе имеют классифицированные юниты, которые составляют полноценную конкуренцию классическим гостиницам. При этом доля покупателей, которые хотят самостоятельно управлять недвижимостью, уменьшается, а их юниты пополняют классифицированный объем, что говорит о развитии и нарастающей цивилизованности рынка».

Господин Кокорев говорит, что с выходом в операционную стадию все большего количества апарт-отелей обостряется конкуренция не только с классическими отелями сравнимых ценовых категорий, но и внутри сегмента. Это вынуждает девелоперов четче дифференцировать продукт, выделяя и усиливая его конкурентные преимущества. Как следствие, некоторые девелоперы используют комбинацию в рамках одного комплекса нескольких сегментов и форматов проживания или рассматривают возможность привлечения гостиничного оператора с сильным брендом.

СЕРВИСНЫЕ АПАРТЫ ПРОДОЛЖАТ ДОМИНИРОВАТЬ Госпожа Трошева прогнозирует, что сервисные апартаменты будут продолжать доминировать в предложении, так как здесь инвестор приобретает готовый инструмент инвестирования без дополнительных затрат на ремонт, меблировку и поиск арендаторов.

Господин Софронов считает, что единственный фактор, тормозящий рынок, — отсутствие недорогой ипотеки для апартаментов. «Проблема отчасти решается программами со сниженной ставкой на первые год-два, разного рода рассрочками и другими спецпрограммами», — указывает он.

Госпожа Мироненко, впрочем, полагает, что повышение ипотечных ставок в этом сегменте влияет на спрос не так сильно, как в жилье; доля ипотеки на рынке апартаментов не превышает 15–25%.

«Загрузка и доходность выросли практически во всех работающих апарт-отелях. И новые апарт-отели с ходу выходят на максимальные обороты. В этом году цены будут расти сопоставимо уровню официальной инфляции. В свою очередь, спрос будет тем выше, чем будет ниже ключевая ставка ЦБ», — говорит господин Софронов.

«Возрастет популярность рекреационных апартаментов, так как увеличивается спрос на загородный отдых. Внутренний туризм продолжит развиваться и останется одним из основных драйверов спроса в сегменте апартаментов. Преимущество будет у апартаментов в хорошей локации с высоким качеством проживания и услуг», — рассуждает госпожа Трошева.

Господин Софронов замечает, что средние цены за 2023 год выросли всего на 4%. Константин Сторожев подтверждает это: по его словам, за 2023 год рост цен по апартаментам оставался в пределах 3–4%, по некоторым проектам фиксировалось снижение цен за счет проводимых акций и скидок.

«Что касается цен, то ожидается рост арендных ставок на 15%, а цен на продажу на новые проекты — до 20%, поскольку рынок постепенно переходит из стадии активного предложения со скидками и рассрочками к более стабильному положению», — полагает господин Антонов.

«По цене за юнит апартаменты остаются наиболее доступным видом недвижимости, поэтому мы ожидаем, что по сравнению с жилым сектором сокращение спроса будет не столь существенным», — считает госпожа Мироненко.

Господин Сторожев отмечает, что гарантированный доход, нефиксированный доход с «котловым методом» — наиболее часто встречающиеся программы доходности на рынке сервисных апартаментов. «Реже можно встретить программу доходности в виде нефиксированного дохода по конкретному номеру», — говорит эксперт.

Господин Кравцов считает, что при отсутствии «черных лебедей» 2024 год для продаж апартаментов будет успешен, хотя и не настолько же, насколько предыдущий период: уже сейчас на рынке ощущается охлаждение спроса, вызванное как сезонностью, так и сокращением предложения.

«В ближайшее время мы ожидаем увеличения доли небольших апартаментов в экспозиции: тренд на сокращение площадей юнитов поддерживает набирающий популярность формат коливингов. Также в регионе продолжится тренд на реконструкцию зданий в центральных локациях под апарт-отели», — прогнозирует господин Кокорев.

Будут активно развиваться проекты реконструкции в центральной части города, также и на периферии, в обжитых районах, с развитой инфраструктурой, так как платен под новое строительство в удобных локациях становится в Петербурге катастрофически мало. В связи с развитием внутреннего туризма, закрытием границ со многими странами, будут активно развиваться проекты рекреации в загородных локациях, как в премиуме и бизнес-сегменте, так и в сегменте комфорт, как небольшие апартаменты (домики с участками) в составе загородного комплекса с минимальным набором, предоставляемых клиенту услуг, но расположенных в интересных локациях.

Эксперты прогнозируют рост интересов к апартаментам и со стороны арендаторов. «Рост ключевой ставки привел к удорожанию аренды квартир и апартаментов, так как люди отказываются от покупки жилья. Им выгоднее в период заградительных ипотечных ставок (17–18%), ограниченный по ипотечным кредитам, введенным ЦБ, роста сроков экспозиции по продаже вторичного жилья арендовать недвижимость. Рост мобильности граждан в плане работы, рост доходов молодого населения (блогеры, молодежь творческих профессий, IT-специалисты) также сказывается на решении отказа от приобретения собственного жилья в пользу аренды квартир или апартаментов, без привязки к одному конкретному месту (особенно актуально для молодого поколения проживания в апартаментах с развитой инфраструктурой, услугами от УК)», — рассуждает господин Сторожев.

«В 2024 году рост ставок аренды будет продолжаться, особенно активный рост можно спрогнозировать после отмены льготных условий по ипотеке (с 1 июля 2024 года)», — резюмирует господин Сторожев.

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ СОКРАЩАЮТ СВОБОДНЫЕ ПЛОЩАДИ

ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПОПОЛНИЛСЯ 13 НОВЫМИ БИЗНЕС-ЦЕНТРАМИ АРЕНДОПРИГОДНОЙ ПЛОЩАДЬЮ 123 ТЫС. КВ. М. ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ГОДОВОГО ВВОДА ОФИСОВ ЯВЛЯЕТСЯ МИНИМАЛЬНЫМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 15 ЛЕТ. НА ЭТОМ ФОНЕ ОБЪЕМ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ПЕТЕРБУРГСКИХ БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ СОКРАТИЛСЯ ПОЧТИ НА ТРЕТЬ. ДЕНИС КОЖИН

Согласно данным консалтинговой компании NF Group, в 2023 году рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга пополнился минимальным объемом новых площадей, что наравне с высоким спросом сказалось на вакантности. Суммарная площадь свободных офисов в бизнес-центрах классов А и В сократилась на 30% и составила 303,8 тыс. кв. м.

В офисах класса А доля свободных площадей за год сократилась на 2,4 п. п. и составила 8,5%. В зданиях класса В снижение было на 4,2 п. п., а вакантными остаются только 6,9% площадей. В среднем по рынку доля свободных площадей составляет 7,5%. Несмотря на то, что на конец 2023 года в офисных центрах, введенных в эксплуатацию в 2023 году, свободно 70% площадей (86 тыс. кв. м), все эти площади могут быть заняты уже к лету 2024 года.

В первой половине 2023 года завершился процесс высвобождения офисных помещений иностранными компаниями, и к концу декабря значительная их часть уже была сдана в аренду. Особенно высокий спрос арендаторов наблюдался в Московском районе, который лидировал по числу качественных меблированных офисов, освободившихся в результате ухода международных компаний.

Регина Волошенко, директор департамента офисной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, говорит: «Для поглощения освободившихся после ухода международных компаний офисных площадей рынку потребовался всего год, и мы снова вернулись к ограниченному предложению. В 2024 году девелоперами анонсировано завершение строительства 180 тыс. кв. м офисов классов А и В. Из них менее 100 тыс. кв. м предлагается на рынке аренды, что существенно ниже объемов существующего спроса. Учитывая небольшой объем строящихся объектов, в 2024 году выбор площадей для арендаторов будет минимален. А вакантность в таких условиях в среднем по рынку сократится до 5–6% и ниже».

По объему поглощения площадей лидируют IT-структуры. Их доля составила более половины общего объема арендованных помещений (51%), что является рекордным показателем за последние шесть лет. Ранее подобный уровень активности IT-сектора отмечался лишь в 2017 году, в то время как в последующие годы доля арендованных им площадей не превышала 38%.

90% арендованных в 2023 году IT-компаниями офисов располагается в бизнес-центрах класса В, а средняя площадь сделки не превышает 1000 кв. м. Международные IT-компании предпочитали в основном офисы класса А площадью от 3 тыс. кв. м с возможностью

дальнейшего расширения. По итогам 2023 года средневзвешенная арендная ставка в бизнес-центрах класса А снизилась на 1,3% и составила 2250 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы. По мере увеличения сроков экспозиции «дорогих» офисов собственники стали предлагать дисконт. Средневзвешенная запрашиваемая арендная ставка в бизнес-центрах класса А, введенных в эксплуатацию в 2023 году, выше среднерыночного значения на 2,2% и составляет 2300 рублей за квадратный метр в месяц.

Запрашиваемая ставка на офисные помещения класса В за год выросла на 1,3% и достигла 1500 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы. В новых зданиях класса В ставка выше среднерыночной на 10% и составляет 1650 рублей за квадратный метр в месяц. ■

ОФИСЫ

МОСКОВСКИЙ NEVER SLEEPS: КУДА ПЕРЕЕЗЖАЕТ ПРЕМИАЛЬНЫЙ КЛАСС В ПЕТЕРБУРГЕ

по данным консалтинговой компании NF GROUP, В ПРОШЛОМ ГОДУ 43% ПРОДАВАЕМЫХ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ HIGH-КЛАССА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ НАХОДИЛОСЬ НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ, 30% — НА ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЕ И 14% — НА КРЕСТОВСКОМ ОСТРОВЕ. МЕЖДУ ТЕМ ЛУЧШИМ ПРОЕКТОМ ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО ВЕРСИИ «РЕЙТИНГА СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ — 2023» СТАЛ КЛУБНЫЙ ДОМ ГК FIZIKA DEVELOPMENT В МОСКОВСКОМ РАЙОНЕ. В ТОМ, ПОЧЕМУ ФОКУС ДЕВЕЛОПЕРОВ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВСЕ БОЛЬШЕ СМЕЩАЕТСЯ ИЗ ЦЕНТРА В НЕ СТОЛЬ ОЧЕВИДНЫЕ ЛОКАЦИИ И КАКОЙ НАБОР ХАРАКТЕРИСТИК ПРЕДЛАГАЕТ КАМЕРНЫЙ ФОРМАТ ЖИЛЬЯ ВЫСОКОГО КЛАССА, РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE ВАСИЛИСА МОТОВА.

В 2023 году объем предложения на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга составил 770 квартир и апартаментов (105 тыс. кв. м), что на 23% меньше количества лотов, представленных в продаже в конце 2022 года, подсчитали аналитики NF Group. Всего в прошлом году на рынке дорогих новостроек было заключено 340 сделок, что на 21% превышает общее количество лотов, реализованных годом раньше. В наступившем году эксперты прогнозируют высокий спрос на рынке недвижимости при низкой активности застройщиков. До конца года запланирован ввод в эксплуатацию четырех элитных объектов, общая площадь которых составляет 36 тыс. кв. м, это 252 квартиры и апартаментов.

ПРЕМИАЛЬНАЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ

Суммарный объем нового предложения в прошлом году был равен 169 лотам, а лидерами по расположению нового жилья высокого класса оставались Петровский остров, Петроградская сторона и Крестовский остров. Эксперты рынка недвижимости пока не пришли к единому мнению о том, по-прежнему ли локация является одним из определяющих критериев для отнесения недвижимости к премиум-классу.

Алия Ханбекова, руководитель отдела элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, признает, что сокращение земельного банка в традиционных локациях служит предпосылкой для расширения географии премиального строительства, но в настоящее время говорить о такой тенденции преждевременно. Текущее строительство премиального жилья по-прежнему сконцентрировано в наиболее престижных локациях внутри трех районов Санкт-Петербурга: Центрального, Адмиралтейского и Петроградского.

Директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers Елизавета Конвей, напротив, предполагает, что сейчас тенденция изменила свой вектор: «Мы начали наблюдать проекты премиум-класса в нецентральных локациях, преимущественно вблизи промышленных или зеленых зон. Более удаленные локации обеспечивают уединенность, скрывают от посторонних глаз», — рассуждает госпожа Конвей.

«Специфика Петербурга именно в его полицентричности, в разных точках притяжения. К примеру, квартал вокруг здания банка „Санкт-Петербург“ на Малоохтинской набережной, „Невская ратуша“, Почтовый квартал в центре города. В Петербурге можно и в дальнейшем создавать подобные деловые анклавы для жизни и работы, не задикаясь на каком-то едином центре», — комментирует управляющий партнер ГК Fizika Development Александр Кравцов.

Расположение локации в центральной части города оправдывает более высокое ценообразование в сравнении с отдаленными районами, а это, в свою очередь, позволяет девелоперам успешно реализовать проект премиального качества и окупить затраты, объясняет



КЛУБНЫЙ ДОМ TALENTO, ПО ЗАМЫСЛУ ДЕВЕЛОПЕРА, ПРИЗВАН СТАТЬ МЕСТОМ СИЛЫ ДЛЯ ТВОРЧЕСКИХ ЛЮДЕЙ, ЦЕНИТЕЛЕЙ ПРЕКРАСНОГО

госпожа Конвей. «В более отдаленных от центра локациях, где необходимо развивать дополнительную инфраструктуру, премиальность формируется постепенно. Первым проектам приходится сложнее, ведь соответствующее им ценообразование может оказаться сильно выше среднего по локации», — отмечает эксперт Nikoliers. — Однако после зарождения точки роста начинает развиваться инфраструктура, что притягивает аналогичные по статусу проекты».

ВЫСОКИЕ ТРЕБОВАНИЯ

Елизавета Конвей думает, что у покупателей повышается «уровень насмотренности» и избирательности, при выборе квартиры на первый план выходят концептуальные характеристики проекта, а не просто престиж локации и количество квадратных метров. «Теперь люди покупают не просто квартиру, а впечатления, они подбирают жилой комплекс, соответствующий их стилю жизни: кому-то интересен яркий и кричащий фасад, кому-то важнее благоустройство двора, а для кого-то решающий фактор — безопасность», — поясняет она.

По ее словам, сейчас на рынке недвижимости высоких сегментов наблюдается два основных тренда. С одной стороны, есть ориентир на рационализацию пространства: площади квартир уменьшаются, планировочные решения становятся более продуманными. Создаются постирочные, гардеробные, мастер-спальни и места для животных. С другой стороны, увеличивается количество и площадь общественных пространств внутри комплекса, чтобы жильцы могли проводить рядом с домом свой досуг. Внутреннее наполнение и концепция проекта зачастую становятся его визитной карточкой, конкурентным преимуществом и дополнительным катализатором продаж.

В числе других обязательных характеристик премиальной и элитной недвижимости — уникальные архитектурные решения, использование высококачественных материалов, удобство планировок, наличие концептуальных, эргономичных МОПов с авторским дизайном, инженерных систем, позволяющих повысить удобство пользования инфраструктурой здания, уровень комфорта и экологичность проживания (технологии «умного» дома, вентиляционные решения, освещение, очистка воды).

РЕДКИЕ НОВИНКИ

В течение прошлого года наблюдалась умеренная девелоперская активность по выводу в продажу новых объектов. Так, в июне открылись продажи дома, расположенного в неочевидной локации для недвижимости высокого класса, — в Московском районе.

Из-за непривычного даже для премиального петербургского жилья скромного количества жилых помещений в доме — всего 83 квартиры — клубный дом Talento на Заставской улице (в 300 м от Московских триумфальных ворот) мог не попасть в выборки аналитиков. Однако далеко не скромный набор опций и параметров жилья — пентхаусы с отдельным входом на этаже и квартиры с просторными террасами до 46 кв. м — впечатлили участников рынка. Объект был признан лучшим премиальным проектом в «Рейтинге строительных компаний — 2023» по версии «Делового Петербурга».

ПРИЗНАКИ КЛАССА

Клубные квартиры находятся в двухсекционном доме высотой от шести до двенадцати этажей. За комфорт проживания отвечают панорамные окна высотой 2,5 м, высокие потолки, угловое остекление, мастер-спальни с гардеробными и тер-

расами, санузлы с окнами и интегрированная система «умный дом».

По проекту архитектурной мастерской Ильи Юсупова во внешнем облике Talento учтен исторический контекст района. Визуально дом разделен на две части разной высотности с большими светлыми окнами, французскими балконами и террасами. Фасады, облицованные красным декоративным кирпичом ручной формовки и терракотовые панели, окна в алюминиевом профиле, выполнены в индустриальном стиле с элементами декора в стиле модерн.

В пространстве клубного дома особое место отводится внутреннему двору площадью почти 2 тыс. кв. м с расчетом, что он станет местом притяжения жильцов всех возрастов. Как обязательный современный атрибут объекта премиум-класса в здании будет организовано дизайнерское лобби с круглосуточной службой сервиса, рестораном и прочими объектами собственной инфраструктуры. Над проектом общественных пространств дома работает дизайнер Олег Клодт — потомок того самого Петра Клодта, подарившего Петербургу скульптурную группу на Анничковом мосту и еще десяток знаковых памятников.

Охраняемый подземный паркинг рассчитан на 60 машино-мест. Интересная техническая особенность: доступ на территорию Talento будет осуществляться по Face ID. Также будет действовать круглосуточная система видеонаблюдения за периметром дома, современные системы пожарной безопасности (в том числе и на парковке), защита от перебоев с электроснабжением при аварийных ситуациях.

ЮЖНЫЙ ЦЕНТР ПЕТЕРБУРГА

Когда-то Московская площадь с Домом Советов должна была стать центром Ленинграда. Планы развития города советского периода не воплотились в жизнь, но Московский район по-прежнему выделяется среди других частей Петербурга, являясь его парадными воротами по дороге из аэропорта в центр. Тем не менее в одном из наиболее развитых районов города с его бизнес-центрами, социальными объектами, знаменитыми парками и спортивными сооружениями, торговыми центрами и театрами, большим количеством станций метрополитена и крупных транспортных артерий все еще есть тихие, уединенные места. Именно в таком месте строится клубный дом Talento, который, по замыслу девелопера, призван стать местом силы для творческих людей, ценителей прекрасного. Маскароны из серии «Метафизические головы» авторства одного из самых признанных художников современности Михаила Шемякина на главных фасадах дома, подобно древним хранителям старинных замков и дворцов, приглашают искушенных резидентов убедиться, что высокий класс недвижимости сегодня необязательно должен находиться в центре Петербурга. Завершение проекта запланировано на 2025 год. ■

КОМИССИЯ ГРОЗИТ СТРОЙКЕ

В НАЧАЛЕ ГОДА БАНКИ СТАЛИ ВВОДИТЬ КОМИССИЮ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЗА ВЫДАЧУ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ. СЛОЖИВШАЯСЯ СИТУАЦИЯ, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, СНИЖАЕТ ОБЪЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И СТАВИТ ПОД ВОПРОС РАБОТОСПОСОБНОСТЬ САМОГО ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА. КАКИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ ЕСТЬ СЕГОДНЯ У ИПОТЕКИ, ВЫЯСНЯЛА КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE АНТОНИНА ЕГОРОВА.

Сегодня к льготной ипотеке относятся такие направления, как общая (по ставке 8%), семейная, дальневосточная, сельская, ИЖС и IT-ипотека. При этом, по словам экспертов, с середины 2023 года в стране был взят курс на подавление инфляции и ужесточение денежно-кредитной политики, сопровождаемое повышением ключевой ставки ЦБ РФ. Принятые правительством и Центробанком страны меры также затронули и сферу ипотечного кредитования.

В частности, как отмечает Дмитрий Панов, председатель петербургского отделения «Деловой России», был повышен первоначальный взнос по всем ипотечным программам, кроме семейной, сначала с 15 до 20%, а затем до 30%, повышены надбавки к коэффициентам риска по ипотечным кредитам, введено правило «одна ипотека в одни руки» по всем госпрограммам за исключением семейной, введены дополнительные ограничения по лимиту льготной ипотеки не более 6 млн рублей на одного заемщика, а также снижен предельный размер субсидии банкам от государства с 1,5 до 1% от суммы кредита.

В результате востребованность «обычной», рыночной ипотеки снизилась к концу года до минимальных значений, в то время как доля льготных продуктов увеличилась в среднем до 75% в общем объеме выдачи ипотеки. При этом рекордными темпами увеличивалась именно семейная ипотека: в совокупном объеме льготной ипотеки ее доля выросла приблизительно с 30% в начале 2023 года до 73% к концу года.

Как поясняет Виктория Левина, директор по продажам компании «О2 Групп», ипотека сильно поддерживала застройщиков в прошлом году. Особенно четко это было видно в последние месяцы 2023-го, когда продажи для некоторых девелоперов вышли на докризисный уровень. Но это был ситуативный всплеск, продиктованный рядом обстоятельств: ужесточением условий ипотечных программ и угрозой того, что они станут вовсе недоступны. Именно поэтому последние месяцы 2023 года были активными в плане продаж.

«Сейчас мы видим, как ипотечный рынок пробуксовывает. Продажи рискуют замедлиться, все будет зависеть от того, как решится ситуация с рынком льготной ипотеки. Если программы по выдаче ипотеки с господдержкой продолжатся, мы будем наблюдать еще одну волну всплеска продаж. А если крупные банки продолжат настаивать на взимании комиссии с девелоперов, которая в среднем составляет около 10%, то, скорее всего, продажи просядут, потому что по такой схеме застройщики работать не готовы», — подчеркивает госпожа Левина. По прогнозу эксперта, в этом году ипотека с господдержкой сойдет на ноль. Можно ожидать целевой поддержки семейной ипотеки, а также региональных ипотечных программ. Но в том виде, в котором госпрограмма работает сейчас, ее уже не будет.

При этом, по словам Кирилла Голышева, регионального директора департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, «льготной ипотеки» как таковой на рынке уже нет, почти все банки требуют субсидировать ставку застройщиками. При этом максимальная сумма кредита в 6 млн рублей для рынка Москвы неинтересна для большинства проектов, а в Петербурге это может быть применимо в основном для ЖК на периферии или в Ленобласти. Минимальные бюджеты зачастую выше данного лимита даже в проектах комфорт-класса.

Валерия Малышева, генеральный директор АО «Ленстройтрест», уверена, что в итоге дополнительные комиссии за выдачу льготной ипотеки как минимум частично лягут на плечи покупателей, что снизит доступность жилья в новостройках. При этом комиссия составит от 5,25 до 7,5% от стоимости квартиры, что никак нельзя назвать «символической суммой». «Но мы рады, что и ЦБ, и ФАС уже отреагировали на скоординированные действия банков, занимающих доминирующее положение на рынке, и, будем надеяться, это поможет воздействовать на них с целью пересмотра условий сотрудничества с девелоперами», — заключает она.

В ЗОНЕ РИСКА Больше всего, по словам экспертов, перипетиям со льготной ипотекой оказался подержанный массовый сегмент: жилье эконо- и комфорт-класса, где доля ипотеки часто превышает 90%. Это категория, которая, по словам Виктории Левиной, изначально наиболее чувствительна к изменениям цены, и здесь спрос очень четко реагирует на любые ценовые колебания.

«Также не стоит забывать о рамочных условиях льготной ипотеки: она распространяется только на сумму кредитов до 6 млн рублей при первоначальном взносе 30%. Для Санкт-Петербурга речь идет о квартире ценой около 8,5 млн рублей, то есть это жилье небольшой площади и невысокого класса. В бизнес-классе при таких условиях можно купить квартиру только при большом первоначальном взносе — если необходимо докредитоваться», — добавляет она.

По словам Алии Ханбековой, руководителя отдела элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, в наименьшей степени происходящие события затронули рынок элитного жилья, доля ипотечных сделок на котором традиционно невысока. Хотя ипотека и не является основным инструментом покупки элитного жилья, некоторые состоятельные покупатели использовали заемные средства как альтернативный способ покупки, позволяющий, например, не выводить деньги из бизнеса. «Также обращались к ипотеке по привлекательной ставке и покупатели жилья подкласса „премиум“ — более „массового“ сегмента элитного рынка со стоимостью квартир и апартаментов ниже, чем в делюксе. Однако после изменения условий ипотеки с господдержкой — в частности, сокращения максимальной суммы займа, а также запрета комбинирования рыночной и субсидированной ипотеки — этот инструмент наряд ли применим на рынке элитного жилья, средний бюджет сделки на котором в 2023 году составил 62 млн рублей», — говорит она.

АЛЬТЕРНАТИВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

По мнению экспертов, маловероятно, что программу льготной ипотеки образца 2020-го продлят после 1 июля 2024 года. «На наш взгляд, было бы целесообразно ее сохранить, возможно, повысив ставку до 10–11% годовых и вернув прежние лимиты. Максимальная планка в 6 млн рублей для Петербурга и даже Ленобласти — это слишком мало и практически сводит на нет все преимущества этого инструмента. Но семейную ипотеку власти, вероятнее всего, сохранят в неизменном виде. Кроме того, возможно введение дополнительных программ для специалистов, в которых заинтересовано государство: учителей, работников ОПК и сотрудников силовых органов. Застройщикам же придется расширять применение такого инструмента, как рассрочка, хотя в полной мере ипотеку он заменить вряд ли сможет», — считает госпожа Малышева.

По словам господина Панова, в результате снижения объема субсидирования льготной ипотеки, повышения требований к заемщикам, ипотечные ставки будут постепенно приближаться к рыночным значениям. Застройщики будут вынуждены адаптироваться к новым условиям сокращения спроса и предлагать альтернативные варианты реализации, например, программы длительных рассрочек, trade-in, лизинга жилья, а также новые совместные программы застройщиков с банками.

В целом сейчас, по словам господина Голышева, все, что выше лимита в 6 млн рублей, торгуется по рыночной ставке, поэтому пока ключевая ставка не начнет снижаться, стандартные ипотечные условия будут терять популярность. «Безусловно, тенденция на сделки с использованием ипотеки сохраняется, но тренд 2024 года будет за семейной ипотекой. Кроме того, будет пользоваться спросом микс-ипотека (где застройщик частично субсидирует ставку или лимит), а также системы рассрочек и отсрочек», — рассуждает эксперт.

По мнению госпожи Левиной, в ситуации, когда ипотеку лихорадит, девелоперы ищут возможности быть ближе к покупателю, поэтому просчитывают возможность предоставления рассрочек. Но здесь компании также не полностью свободны в своих действиях. «Девелоперам нужно пополнять счета эскроу, и в зависимости от темпов их пополнения, у нас точно так же меняется цена привлеченных средств. Это напрямую сказывается на себестоимости строительства. Очевидно, что девелоперы никогда не смогут предложить более выгодную рассрочку, чем финансовая организация. Для нас деньги все равно стоят дороже, чем для коммерческих банков. Поэтому такой инструмент рассрочек от девелоперов можно сравнить с костылем для хромого — ходить можно, но он не исправляет ситуацию в целом», — поясняет она.

В качестве альтернативы льготной ипотеке, по словам эксперта, девелоперам хотелось бы получить обычную ипотеку по нормальной ставке. «Если бы была общая ставка 11–12% для всего рынка — и вторичного, и первичного, безо всяких льгот и субсидий, то это была бы более здоровая ситуация. Под такие проценты люди еще готовы брать ипотеку. Но это возможно только в случае макроэкономических изменений, в первую очередь — при снижении ключевой ставки ЦБ РФ. Тогда деньги для коммерческих банков станут дешевле, и, соответственно, они смогут продвигать более низкую рыночную ставку. При этом ставка свыше 12–15% приведет к существенной стагнации рынка нового жилья», — заключает госпожа Левина. ■



ВОСТРЕБОВАННОСТЬ «ОБЫЧНОЙ» РЫНОЧНОЙ ИПОТЕКИ СНИЗИЛАСЬ К КОНЦУ ГОДА ДО МИНИМАЛЬНЫХ ЗНАЧЕНИЙ, В ТО ВРЕМЯ КАК ДОЛЯ ЛЬГОТНЫХ ПРОДУКТОВ УВЕЛИЧИЛАСЬ В СРЕДНЕМ ДО 75% В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ВЫДАЧИ ИПОТЕКИ

АПАРТАМЕНТЫ ПОВЫШАЮТ ЗВЕЗДНОСТЬ

ТРЕНД НА ГИБРИДНОСТЬ ФОРМАТОВ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ВЫВЕЛ СЕГМЕНТ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ НА СТАБИЛЬНО ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ЗАГРУЗКИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ. О РЕАЛИЗАЦИИ НА ПРАКТИКЕ МУЛЬТИКОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА С БАЛАНСОМ КРАТКОСРОЧНОГО И ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ, СДАЧЕЙ В АРЕНДУ ГИБКИХ ОФИСНЫХ ПРОСТРАНСТВ, КЛАССИЧЕСКИХ ОФИСОВ И ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ, А ТАКЖЕ О ВЛИЯНИИ ПОДХОДА НА ОПЕРАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ YE'S **ИРИНА ИВАШКЕВИЧ**. АЛЕКСАНДРА ТЕН

BUSINESS GUIDE: С какими результатами вы завершили 2023 год?

ИРИНА ИВАШКЕВИЧ: На протяжении последних двух лет мы отработывали баланс между краткосрочной и долгосрочной арендой, что позволило нам выйти на загрузку более 90%. В 2023 году средние показатели по сети составили 94,5%, а в нашем флагманском объекте — петербургском отеле YE'S Marata — держались на уровне 97%. Это стало возможно благодаря грамотной работе и профессионализму команды гостиничной компании YE'S.

На рост прибыли практически в два раза по сравнению с 2022 годом повлиял рост турпотока в Санкт-Петербурге и Москве, а также запуск нового отеля YE'S Technopark. Это многофункциональный комплекс общей площадью 53,9 тыс. кв. м, рассчитанный на 506 юнитов. Почти 5 тыс. кв. м отведено здесь под торговую галерею. Объект показывает стабильную загрузку, и именно он обеспечил дополнительный доход в рамках нашей сети, что положительно сказалось не только на прибыли компании в целом, но и на доходности инвесторов.

В прошлом году выплаты собственникам по всей сети YE'S составили около 1 млрд рублей. Они, напомним, владеют не только апартаментами, но и другими объектами: офисами, машино-местами и другой коммерческой недвижимостью. Так что эти объемы мы оцениваем целиком.

BG: Повлияло ли на высокие показатели то, что ваши отели проходили государственную гостиничную классификацию?

И. И.: Отчасти да. Апартаменты постепенно уходят от большей доли долгосрочной аренды в управлении, как было в период пандемии. В прошлом году номерной фонд распределялся примерно поровну между посуточным проживанием и размещением от одного месяца, а в 2024 году мы планируем продолжать наращивать долю краткосрочной аренды и развивать профессиональные компетенции по управлению нашими объектами как классическими отелями.

Все наши комплексы прошли государственную классификацию — это необходимо для работы в краткосрочном сегменте — и имеют категорию «три звезды». В начале января мы повысили уровень YE'S Technopark до четырехзвездочного отеля. При этом чем выше «звездность», тем выше не только стандарты работы, но и ADR (средняя цена стоимости одной ночи в номере).

BG: С чем еще вы связываете такие результаты?

И. И.: Мы пересмотрели программу доходности и сделали более интересное, динамичное предложение с акцентом на краткосрочную аренду, что позволило привлечь большое количество собственников, заинтересованных в выгодной сдаче в аренду своего актива и получении высокого пассивного дохода.

Важную роль сыграло появление отдела маркетинга в 2022 году, который выстроил грамотную стратегию по продвижению объектов. В рамках работы над формированием комьюнити в прошлом году был запущен интересный кейс на базе нашего флагманского объекта YE'S Marata — бесплатные лекции для гостей, арендаторов и собственников, на которых можно узнавать что-то новое и общаться внутри сообщества.

Также мы ведем постоянную работу по аналитике обратной связи от наших гостей и инвесторов: для этого



внедрены специальные цифровые каналы, созданы личные кабинеты клиентов, где большой акцент сделан на диспетчеризацию, следим за отзывами и рейтингами объектов на наших и сторонних платформах. Это позволяет постоянно улучшать сервисную составляющую в соответствии с актуальными запросами.

Многофункциональность — один из главных трендов на рынке доходной недвижимости. И сегодня для гостиничной компании важно адаптироваться под управление не только апартаментами, но и другими видами коммерческой недвижимости в рамках одного комплекса. Благодаря длительному опыту работы в качестве эксплуатирующей компании сегодня мы готовы к управлению более масштабными и серьезными объектами.

BG: Какой формат офисов вы развиваете?

И. И.: В YE'S Marata, первом отеле, построенном по принципу многофункционального комплекса, реализован гибридный формат с небольшими офисными пространствами. В московском YE'S Mitino, открытом еще в 2016 году, представлен формат классического бизнес-центра с обычными офисами. В новых проектах, которые мы сопровождаем по франшизе, предлагаем девелоперам гибридную схему с небольшими помещениями и зонами коворкинга, переговорными в общественном пространстве. Это востребованный продукт на рынке.

BG: В этом году вступит в силу курортный сбор. Готов ли рынок к нововведению?

И. И.: Да, до 31 марта в Петербурге действует нулевая ставка по курортному сбору, а с 1 апреля начнутся отчисления по 100 рублей за сутки проживания с челове-

ка. Предсказать наверняка, как это повлияет на туристический сегмент, сложно. В прошлом году Петербург посетило более 8 млн туристов, а в этом нам обещают увеличение турпотока на 5–7%. Гости, приезжающих из Москвы на выходные, такое нововведение коснется слабо. В случае с большими группами, а в особенности с семейными туристами, путешествующими из дальних регионов, общая стоимость тура может стать несколько выше.

Не исключаю, что из-за дополнительных расходов по курортному сбору эта категория гостей будет делать выбор в пользу проживания в квартирах, то есть часть аудитории может уйти в «серую» зону. Я не думаю, что мы ощутим сильный отток, возможно, будут какие-то единичные случаи. Цели введения курортного сбора понятны: город стремится зарегистрировать, контролировать турпоток и ставит задачу повысить за счет сбора обслуживание туристов, улучшить туристическую инфраструктуру. Посмотрим, как будут реализовываться эти намерения на практике.

BG: Как продвигаются инвестиционные проекты компании?

И. И.: Сейчас у нас в портфеле шесть действующих объектов, находящихся под прямым управлением гостиничной компании YE'S, и еще шесть перспективных проектов на разных стадиях реализации. Ведется строительство двух отелей в Санкт-Петербурге, запуск одного из них планируется на конец 2025 года, проектируются комплексы в Казани, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Владивостоке. При этом мы видим все больший интерес

со стороны девелоперов к развитию в регионах. Наиболее интересно для нас зарубежье: Казахстан (там нас прежде всего интересует Алма-Ата), Азербайджан, Узбекистан, Дубай, Абу-Даби, Кипр.

В ближайших планах компании — повышение технических стандартов строительства и обслуживания комплексов. Мы получаем большое количество запросов на реализацию более высокого сегмента в отельном бизнесе, в категории «пяť звезд». В связи с этим очень важная веха в развитии компании — открытие собственного учебного центра для подготовки кадров, обучения сотрудников, подготовки команд для запуска новых объектов.

BG: Где находится учебный центр?

И. И.: Он будет базироваться в Москве в одном из наших объектов, как и центральный офис. До конца года мы планируем перевод штаб-квартиры YE'S из Петербурга в столицу.

BG: Сертификацию на пятизвездочный отель вы тоже будете проходить в столице?

И. И.: Наибольшую востребованность в данном продукте мы видим именно в Москве. До недавнего времени при строительстве подобных комплексов планировалось, что ими будут управлять международные сетевые компании. В связи с уходом зарубежных операторов потребность в качественном обслуживании и сопровождении объектов остается неудовлетворенной. У нас есть определенный опыт и навыки, с помощью которых мы намерены восполнить дефицит и продолжить развиваться в этой нише. ■

«В ЧАСТИ СОЦОБЪЕКТОВ И ДОРОГ У НАС ДВА МЕТОДА: ТРЕБОВАТЬ И ДОГОВАРИВАТЬСЯ»

ТРЕТИЙ ГОД ПОДРЯД ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ ДЕМОНСТРИРУЕТ РЕКОРДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО ВВОДУ ЖИЛЬЯ: В 2023 ГОДУ В РЕГИОНЕ СДАЛИ 4,1 МЛН КВ. М, ИЛИ 2,06 КВ. М НА ОДНОГО ЖИТЕЛЯ. РЕГИОН НЕ СТРЕМИТСЯ ВО ЧТО БЫ ТО НИ СТАЛО СОХРАНЯТЬ ТАКИЕ ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, ДЕЛАЯ СТАВКУ НЕ НА КОЛИЧЕСТВО «КВАДРАТОВ», А НА КАЧЕСТВО СРЕДЫ. КАК ОБЕСПЕЧИВАТЬ СИНХРОНИЗАЦИЮ СОЗДАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ И ДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ С ВОЗВЕДЕНИЕМ ЖИЛЬЯ И ПОЧЕМУ КРУПНЕЙШИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ СТРАНЫ ХОТЯТ СЕГОДНЯ СТРОИТЬ В РЕГИОНЕ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE АЛЕКСАНДРЕ ТЕН РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА ЛЕНОБЛАСТИ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ И ЖКХ ЕВГЕНИЙ БАРАНОВСКИЙ.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете ситуацию в жилищном строительстве в начале года?

ЕВГЕНИЙ БАРАНОВСКИЙ: Я работаю в строительстве с 2016 года, и практически каждый год начинается прогнозом, что будет тяжело, хуже, чем в прошлом году, но практика показывает: мы стабильно растем. В 2023 году в Ленобласти ввели в строй 2,5 млн кв. м в секторе ИЖС и 1,67 млн кв. м в многоквартирных домах. Затоваривания рынка в регионе нет, количество выданных ипотечных продуктов растет. Ленинградская область остается одним из приоритетных субъектов РФ для ипотечного кредитования. Во всяком случае до лета у нас продолжают действовать специальные условия по всем популярным ипотечным программам: «Семейной ипотеке» (не более 6% годовых), «Льготной ипотеке» (не более 8% годовых) и «Сельской ипотеке» (не более 3%). Более того, мы уверены, что программу продлят, ведь на днях такое поручение давал президент России.

BG: Повлияет ли на ситуацию на рынке отказ некоторых крупных застройщиков субсидировать ставки по ипотеке?

Е. Б.: Ведущие банки и застройщики сейчас находятся в диалоге, финансовые структуры договариваются с бизнесом.

BG: Думаете, договорятся?

Е. Б.: Уверен, что договорятся. Вспомните переход на эскроу. Аналитики предсказали: рынок замрет, строить не будут, а то, что построили, не будут покупать. Тем не менее сегодня вся жилищная отрасль Ленинградской области, слава богу, перешла на эскроу. Это классный работающий, всем понятный, прозрачный механизм.

Если говорить о позиции ЦБ (она публичная) в отношении перекредитованности и качества кредитного портфеля граждан, то, да, в этом направлении принимаются меры. Соответствующие постановления и нормативно-правовые акты говорят о том, что регулятор будет пристальнее смотреть за кредитным портфелем домохозяйств. Понятно, что если человек перекредитован, финансовые институты будут обращать внимание на возможности той или иной семьи выплачивать ипотеку. И это тоже правильное решение, на мой взгляд. Не сомневаюсь, что какая-то золотая середина будет найдена и все договорится. Мы видим по заявкам на разрешения на строительство, по заявкам на градсовет, что интерес к жилищному строительству не уменьшается. И это радует.

BG: Петербургские застройщики продают земельные участки. Застройщики в Ленобласти не отказываются от планов по освоению новых площадок?

Е. Б.: Это нормальная ситуация. Земля всегда находится в обороте. У нас она продается и с разрешением на строительство как готовые проекты, и как отдельные земельные участки. Это обычная практика. Бизнес продает и покупает, таким образом он живет. Никаких тревожных предпосылок, на мой взгляд, здесь нет.

BG: Поскольку требования по проектному финансированию тоже ужесточаются, не кажется ли вам, что



ЕВГЕНИЙ БАРАНОВСКИЙ

этот год будет сложным для небольших строительных компаний?

Е. Б.: С переходом на эскроу-счета отрасль в принципе укрупнилась, а за последние 15 лет кардинально изменились подходы к градостроительству, планированию территорий, взаимодействию с ресурсоснабжающими организациями. Некачественный расчет своих сил и экономики проектов приводил к появлению обманутых дольщиков. Теперь, когда банк оценивает финансовую модель и устойчивость застройщика, его собственное участие в проекте и ответственность увеличиваются, поэтому совсем маленькие компании так или иначе были поглощены или ушли с рынка.

BG: Вы считаете, что институт эскроу вообще сводит к минимуму риск появления новых проблемных объектов?

Е. Б.: Любой инвестиционный процесс все равно сопряжен с рисками, но основной смысл реформы долевого строительства заключался в защите средств граждан. Это получилось.

BG: Три года назад в реестре проблемных объектов Ленобласти было около 300 домов. Сколько их сейчас?

Е. Б.: Сегодня проблема обманутых граждан в регионе практически решена. Осталось 25 объектов. По всем приняты решения и завершаются необходимые процедуры. Но это вовсе не значит, что работы мало. Среди оставшихся долгостроев есть такие крупные проекты, как «Десяткино 2.0.», «Рябиновый сад» или «Северный вальс». На строительных площадках продолжается работа сотен человек, работу которых нужно контролировать и координировать, следить, чтобы их труд оплачивался своевременно. Мы понимаем чувства граждан и обязательно восстановим их права.

BG: А в реестре предпроблемных объектов?

Е. Б.: Несколько домов, которые, кстати, начали строиться еще по старым правилам, без привлечения эскроу. Могу сказать, что сегодня в Ленинградской области работает более двадцати крепких застройщиков, география девелоперов за последние три-четыре года заметно расширилась. Почему? Понятные правила игры, одинаковые для всех требования позволяют компаниям спокойно планировать работу. И спрос в зоне агломерации хороший, поэтому застройщики из других регионов тянутся к нам. Это хорошо стимулирует конкуренцию.

BG: Как выполняется задача, поставленная губернатором: прийти к балансу между многоквартирной и индивидуальной застройкой?

Е. Б.: Последние 15–17 лет в Ленобласти строились в основном многоэтажки. Сейчас ситуация меняется. Всплеску интереса к ИЖС во многом способствовала пандемия, когда люди оценили преимущества загородной жизни. В 2021–2022 годах люди копили деньги, изучали возможные финансовые механизмы. В последнее время налаживается инструмент ипотечного кредитования ИЖС, становится возможным привлекать сюда эскроу, поэтому я думаю, что тенденция увеличения объемов индивидуального строительства будет сохраняться.

Градостроительный потенциал Ленинградской области до 2030 года — 45 млн кв. м. В ближайшие годы массовая жилая застройка по-прежнему развернется в районах агломерации, преимущественно с южной стороны. Чтобы процесс проходил планомерно, активно развиваем механизм комплексного освоения территорий (КОТ). Сейчас в регионе в стадии реализации находится семь проектов КОТ общей площадью более 1,4 млн кв. м.

В этом году сосредоточим усилия на развитии малоэтажного и среднеэтажного секторов. Плотность застройки будет меньше при большей площади строительства. В связи с этим в среднесрочной перспективе я допускаю небольшое снижение по объемам многоквартирного строительства. Застройщики соглашаются с нами, что жилье в таких локациях пользуется большим спросом, особенно если оно обеспечено местами в детских садах, школах, медицинских учреждениях и всей сопутствующей инфраструктурой.

BG: Сохранятся ли темпы строительства в наступившем году?

Е. Б.: Думаю, что задел по многоквартирному жилью позволит выполнить в этом году объем ввода в пределах 1,3–1,5 млн кв. м. И по ИЖС мы ориентируемся на те же 2,5 млн кв. м. 2 кв. м на жителя — высокий показатель, которого Ленобласть достигла одним из первых регионов в стране. Это результат слаженной работы правительства, но мы не стремимся во что бы то ни стало удерживать эту планку. Наша задача — создавать новые комфортные пространства на территории Ленобласти, обеспеченные дорогами, инженерными коммуникациями и объектами соцкультбыта.

BG: Как курируемый вами блок правительства может влиять на то, чтобы жилье и объекты инфраструктуры строились одновременно?

Е. Б.: У нас два инструмента: требовать и договариваться. Мы требуем синхронизации ввода. Для этого принимаем региональные нормативы строительного проектирования, регулирующие количество необходимых объектов социальной инфраструктуры на тысячу жителей. Соответственно, на стадии согласования проекта планировки территории нам необходимо заключать соответствующие соглашения до выхода на стройку о том, когда будет сооружаться конкретная дорога, детский сад и школа. Вот это и есть предмет договоренности. А дальше, если сторона нарушает договоренность, мы просто не выдаем необходимые документы, а требуем исполнения соглашений. И здесь неважно, кто из органов власти принимает эти решения. Это вопрос обоюдной договоренности. Мы же проявляем достаточную гибкость, говорим: «Пожалуйста, приходите, стройте», но при этом настоятельно призываем создавать действительно современные объекты.

BG: В чем вы видите точки роста?

Е. Б.: Стараемся смотреть на развитие региона комплексно. Заказываем у проектных институтов разработки не по отдельным участкам или муниципальным образованиям, а по нескольким районам, чтобы посмотреть, как территории будут увязываться с перспективными инфраструктурными объектами. КАД-2 и ШМСД в соответствии с поручением президента РФ предусмотрены в пятилетнем плане развития. КАД-2 даст импульс для возведения более 11 млн кв. м жилья, но прежде всего она необходима не девелоперам, а людям. В целом это даст колоссальный социально-экономический эффект, как в свое время дало первое кольцо вокруг Петербурга. ■

ДЕВЕЛОПЕРАМ УКОРАЧИВАЮТ КРЫЛЬЯ

СЕГОДНЯ ДЕСЯТКИ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ РЕАЛИЗУЮТ ЖИЛЫЕ, ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ И КОММЕРЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ В ЗОНЕ ВЛИЯНИЯ АЭРОПОРТА ПУЛКОВО. НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД, ПЕРСПЕКТИВЫ У ЭТИХ ТЕРРИТОРИЙ ВПОЛНЕ ОПТИМИСТИЧНЫЕ, ОДНАКО УЖЕ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ ИГРОКИ РЫНКА ГОТОВЯТСЯ К ОГРАНИЧЕНИЯМ, СВЯЗАННЫМ С РАСШИРЕНИЕМ ПРИАЭРОДРОМНОЙ ТЕРРИТОРИИ. ПО ПОДСЧЕТАМ НЕЗАВИСИМЫХ ЭКСПЕРТОВ, ОНА МОЖЕТ ВЫРАСТИ НА 270 КВ. КМ. ДЕВЕЛОПЕРЫ БЬЮТ ТРЕВОГУ: НОВЫЕ ПРАВИЛА МОГУТ ПРИВЕСТИ К ЗАПРЕТУ НА ПОЛУЧЕНИЕ РАЗРЕШЕНИЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО НА ТЕРРИТОРИЯХ С УЖЕ РАЗРАБОТАННЫМИ ППТ, А ВОЗМОЖНО, И К ПРИОСТАНОВКЕ УЖЕ СТАРТОВАВШИХ ПРОЕКТОВ В АКТИВНО ЗАСТРАИВАЕМЫХ ЛОКАЦИЯХ ЮГА И ЮГО-ЗАПАДА ГОРОДА. АННА КАЛАБИНА

Собеседники ВГ вспоминают, что в окрестностях воздушной гавани наблюдалось по-настоящему массовое строительство после масштабной реконструкции терминала Пулково в 2015 году. «В районе Пулково-2 появилось множество бизнес-центров класса А. Самый заметный владелец сейчас — Jensen Group. БЦ „Пулково Скай“ продан инвестфонду Balchug Capital, деловую зону также развивала компания „Авиелен А.Г.“. Были такие проекты, как гипермаркет „Бигбокс“, и несколько жилых построек около Пулковской обсерватории. Рядом с Пулковским шоссе расположен производственный кооператив „Шушары“: там реализуются жилищные проекты. Юг Петербурга развивается в связи с массовым строительством жилья эконом- и комфорт-класса», — перечислил коммерческий директор генподрядной компании «Альфа Констракт» Олег Каржавин.

Строительный бум на территориях близ Пулково продолжается и по сей день. «В локации строительство ведут десять девелоперов. В продаже представлено 15 новостроек, или около 4 тыс. квартир площадью более 150 тыс. кв. м. Средняя стоимость квадратного метра жилья — примерно 180 тыс. рублей, диапазон цен варьируется от 140 до 240 тыс. рублей в зависимости от района, локации и проекта», — подсчитал начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург» Дмитрий Ефремов.

ПЕРВЫМ ДЕЛОМ САМОЛЕТЫ Несмотря на интерес девелоперов к проектам в окрестностях Пулково, несколько лет назад участники рынка уже столкнулись с новыми правилами, которые напрямую коснулись проектов нового строительства. В конце 2021 года Росавиация выпустила документы (речь идет о приказе № 985-П от 23.12.2021), которые определили приаэродромную территорию (ПАТ) петербургского аэропорта, а главное — допустимые параметры возводимых на ней объектов. Тем самым был усложнен процесс согласования строительства в определенных локациях Петербурга.

В действующем приказе Росавиации приаэродромная территория аэропорта Пулково делится на шесть подзон, которые очерчивают сам аэродром, а также территории, пролегающие по маршрутам полета к объекту. Как пояснили изданию в пресс-службе петербургского комитета по градостроительству и архитектуре (КГА), каждая из подзон имеет свою специфику и функциональное назначение. «Так, например, первая и вторая подзоны устанавливают режим использования территории только в границах аэродрома. Третья и четвертая подзоны имеют описание в сложных геометрических формах и регулируют высотные ограничения. Пятая подзона направлена на обеспечение безопасности полетов и ограничения по размещению в ее границах опасных производственных объектов. Шестая действует в радиусе 15 км от контрольной точки аэродрома и ограничивает размещение объектов, способствующих привлечению и массовому скоплению птиц», — сообщили в КГА.

По оценкам управляющего партнера компании «IPG Россия» и сопредседателя комитета по офисной недви-



СТРОИТЕЛЬНЫЙ БУМ НА ТЕРРИТОРИЯХ БЛИЗ ПУЛКОВО ПРОДОЛЖАЕТСЯ И ПО СЕЙ ДЕНЬ. В ЛОКАЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВО ВЕДУТ ДЕСЯТЬ ДЕВЕЛОПЕРОВ. В ПРОДАЖЕ ПРЕДСТАВЛЕНО 15 НОВОСТРОЕК, ИЛИ ОКОЛО 4 ТЫС. КВАРТИР ПЛОЩАДЬЮ БОЛЕЕ 150 ТЫС. КВ. М

жимости РГУД Ивана Починщикова, совокупная площадь ПАТ составляет около 3850 тыс. кв. м. Эта территория покрывает частично Адмиралтейский, Центральный (по линии Невского проспекта) и Василеостровский (юг острова) районы, юг Невского района, городские поселения Отрадное и Никольское, город Пушкин, часть Красного Села и часть Ломоносова.

Партнер и руководитель практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и партнеры» Дмитрий Некрестьянов объяснил, что большая часть подзон влияет на застройку прилегающих к Пулково территорий, там требуется соблюдение абсолютных параметров по максимальной высоте либо устанавливаются запреты на какие-то виды деятельности. «В некоторых случаях есть исключения: при получении согласования проекта строительства от Росавиации, которое подтверждает, что такое отклонение не создаст проблем для организации полетов», — уточнил господин Некрестьянов. Он напомнил, что, помимо Пулково, есть также аэродромы в Пушкине и Левашово, у которых тоже есть ПАТ.

Наибольшее влияние ПАТ оказала на застройку в районе Пушкина, Шушар, Новогорелово, Новоселья. «Это районы с прямым влиянием на организацию полетов. Однако нельзя сказать, что это регулирование привело к массовому запрету строительства: у некоторых участков лишь понизились параметры застройки. Хотя нам известны ситуации, когда допустимая высота застройки участка практически равна нулю, но это уникальные случаи», — отметил собеседник ВГ.

«В целом участие Росавиации в процедуре согласования проекта значительно удлиняет процесс получения разрешительной документации», — констатирует господин Починщиков.

ЗОНА НАПРЯЖЕНИЯ И если условия строительства для утвержденных шести подзон ПАТ Пулково более или менее знакомы девелоперам, то зоной не-

определенности остается до сих пор не прописанная, но перспективная седьмая подзона. Росавиация пока не установила ее границы, хотя еще в 2017 году ограничения для нее рамочно закрепили постановлением правительства РФ № 1460.

Как пояснил ВГ господин Некрестьянов, седьмая подзона для аэропорта Пулково должна быть сформирована исходя из расчетных параметров по шуму, и она будет самой крупной по размерам. «В связи с переходным периодом до установления границ седьмой подзоны все застройщики должны получать санитарно-эпидемиологическое заключение о соответствии уровня шума. В настоящее время разрабатывается новая редакция приказа Росавиации, однако она еще не стала достоянием общественности, и пока невозможно оценить, что она принесет», — говорит эксперт.

По подсчетам независимых экспертов, общая территория, которая может попасть в текущий проект седьмой подзоны ПАТ, составляет свыше 27 тыс. га (или 270 кв. км) территорий.

Изданию запросило информацию о судьбе проекта расширения ПАТ аэропорта Пулково в Росавиации и в пресс-службе самой воздушной гавани. На момент публикации ответов не последовало. Однако участники строительного рынка и эксперты в беседе с изданием уже бьют тревогу, что седьмая подзона затронет наиболее активно застраиваемые территории юга и юго-запада Петербурга. «Потенциально ее расширение может парализовать развитие даже тех участков, где уже разработаны ППТ, есть проекты и вскоре начнется строительство», — делится опасением участник рынка, пожелавший остаться анонимным.

«Главные вопросы: будет ли системная застройка с четким мастер-планом и появятся ли единые правила освоения территорий? У нас есть пример, когда из-за увеличения дистанции охранных зон объектов повышена секретности и несогласования соответствующими

службами был отложен большой девелоперский проект при действующем аэродроме», — говорит старший директор CORE.XP Марина Малахатко.

ПУЛКОВСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Несмотря на ограничения, эксперты, опрошенные изданием, видят перспективы для развития приаэродромных территорий. «Пулково обновляется и модернизируется, растет спрос на коммерческую недвижимость. С появлением новых объектов — складов, офисных помещений, гостиниц — растет и потребность в жилье для сотрудников, что обеспечивает достаточно стабильный спрос», — комментирует господин Ефремов. Именно поэтому, считает он, развивать приаэродромные территории не только выгодно, но и необходимо.

Как отмечают другие участники рынка, из-за наличия участков под застройку наиболее привлекательной для девелоперов является территория Шушар, население которых за последние шесть лет удвоилось: с 66 тыс. жителей в 2017-м до 132 тыс. в 2023-м. Поскольку сейчас в этом районе на разных этапах строительства реализуется много жилых проектов, участники рынка предполагают, что район продолжит развиваться и становиться все более популярным у потенциальных покупателей.

Госпожа Малахатко считает, что на территориях рядом с Пулково в первую очередь имеет смысл концентрироваться на логистической и производственной недвижимости. «Основными арендаторами приаэродромной территории являются операторы ЗПЛ (42,7%). Вторая по величине доля лизинговой деятельности вблизи аэропортов пришлась на общие розничные и оптовые компании — 32,2%. Компании по производству продуктов питания и напитков занимают третье место с долей 5,2%», — приводит данные эксперт CORE.XP.

Среди плюсов ПАТ эксперты называют торговую и инженерную инфраструктуру и наличие свободных земель, где можно возводить проекты с нуля. «Это упрощает работу, поскольку не нужно оглядываться на окружающую застройку, соблюдать требования к высотности и другие ограничения, свойственные исторической части Петербурга», — рассуждает господин Каржавин. Эксперт также сослался на практику развития приаэродромных территорий за счет нового строительства. «Например, расширяли приаэродромные территории берлинского Темпельхофа. Также были проекты Сильвио Берлускони, под которые даже меняли глиссиды в миланском аэропорту», — вспоминает он.

Тем не менее утверждение седьмой подзоны ПАТ омрачает светлые строительные перспективы. По мнению девелоперов, она может затормозить развитие новых и уже сформировавшихся территорий, таких как Шушары, где сейчас продолжают возводить жилье и транспортно-дорожные проекты. «Расширение ПАТ может попросту перечеркнуть эти планы, что напрямую отразится на качестве жизни такой большой территории. В связи с этим пожелание строительных компаний к профильным властям — крайне внимательно относиться к установлению этой зоны», — подытожил один из участников рынка. ■

«КВАРТИРЫ У ТАВРИЧЕСКОГО САДА ДОЛЖНЫ СТОИТЬ 2–2,5 МЛН РУБЛЕЙ ЗА „КВАДРАТ“»

РАБОТАЮЩАЯ В САМОМ ВЫСОКОМ СЕГМЕНТЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ГК «ЕВРОСТРОЙ» ВАЛЕРИЯ И ОКСАНЫ КРАВЦОВЫХ НЕ ПЕРЕСТАЕТ УДИВЛЯТЬ АМБИЦИОЗНОСТЬЮ ПЛАНОВ. ЗАЯВИВ О НАМЕРЕНИИ ПОСТРОИТЬ КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК КЛАССА ЛЮКС В ЛЕНОБЛАСТИ, В КОТОРОМ ЗАХОТЯТ ПОСЕЛИТЬСЯ РЕЗИДЕНТЫ КРЕСТОВСКОГО ОСТРОВА, ГРУППА КОМПАНИЙ ПРИСТУПАЕТ К РЕСТАВРАЦИИ ИСТОРИЧЕСКОГО ЗДАНИЯ НАПРОТИВ ТАВРИЧЕСКОГО САДА И ПЛАНИРУЕТ ВЫЙТИ НА РЫНОК МОСКВЫ. ОБ ЭТОМ, А ТАКЖЕ О ТОМ, ПОЧЕМУ ОБЪЕКТОВ ДЕВЕЛОПЕРА НЕ БУДЕТ В БАКУ И ДУБАЕ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE АЛЕКСАНДРЕ ТЕН РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЕВРОСТРОЙ» ОКСАНА КРАВЦОВА.

BUSINESS GUIDE: 2023 год стал рекордным по объему продаж для застройщиков массового сегмента. Каким прошлый год был для вашей группы?

ОКСАНА КРАВЦОВА: Для нас он тоже стал очень успешным и даже прорывным. Выручка в ГК «Еврострой» выросла на 99% по сравнению с 2022 годом. Практически в два раза вырос средний чек по всем сделкам. Если в 2022 году он был равен 55 млн рублей, то в 2023 году средний показатель достиг уже 114 млн рублей.

BG: Насколько увеличилась стоимость квартир?

О. К.: В 2022 году средняя стоимость квадратного метра в наших домах была равна 606 тыс. рублей, в прошлом году она увеличилась до 837 тыс. рублей.

BG: Какую долю в структуре сделок занимает ипотека?

О. К.: У нас примерно 20% приходится на ипотеку и 20% на рассрочку. Но основная доля — это сделки со стопроцентной оплатой.

BG: Как общая экономическая ситуация влияет на высокий сегмент недвижимости?

О. К.: Рост ключевой ставки, безусловно, сказывается на себестоимости наших объектов. Сейчас все наши дома построены, поэтому цены не особенно меняются. Но в новых проектах, которые мы сейчас рассматриваем для покупки, с учетом привлеченных банковских средств все это, конечно, скажется на цене квадратного метра в реализации.

BG: В начале февраля вы открыли новый клубный дом «Приоритет». Сколько квартир было продано на момент презентации?

О. К.: Здесь мы продали примерно 60% квартир. Средняя стоимость оставшихся квартир на этом объекте — 1,25 млн рублей за квадратный метр, а средний чек — около 163 млн. Каждый из наших объектов уникален, но у «Приоритета», конечно, беспрецедентное расположение: в створе Большой Невы, в ее исторической части. Из окон дома открываются виды на Петропавловский собор, разводные мосты. Такого предложения до нас никто не делал и, думаю, уже не сделает, так как вся эта набережная находится в охранной зоне,

Оксана Кравцова родилась в Ленинграде. Окончила факультет психологии Российского педагогического университета им. Герцена с дипломом магистра педагогики. В сфере недвижимости более двадцати лет. В 2004 году возглавила департамент продаж и маркетинга ГК «Еврострой». С 2012 года — генеральный директор группы компаний «Еврострой». Оксана Кравцова неоднократно признавалась самой влиятельной женщиной строительного рынка. Замужем за основателем и президентом ГК «Еврострой» Валерием Кравцовым, в семье шестеро детей.



КОМПАНИЯ «ЕВРОСТРОЙ»

соответственно, дома не подлежат сносу, их можно только реконструировать.

BG: Вы построили уже не один клубный дом. Как меняется этот формат от объекта к объекту?

О. К.: Он становится все более камерным. В «Приоритете» 40 квартир. Пространство организовано по принципу

пятизвездочного отеля: красивый парадный вход, ресепшен и дальше от коридора расходятся четыре лифтовые группы. На каждом этаже всего по две квартиры. У каждой квартиры — исключительные видовые характеристики. Наверху — классический пентхаус с собственным лифтом, это единственная квартира на этаже.

BG: По-настоящему элитных локаций практически не осталось, какие площадки для новых объектов вы рассматриваете?

О. К.: Мы, как золотоискатели, ищем свой прекрасный слиток, потому что привыкли работать в самом высоком сегменте. А для истинных ценителей, разумеется, важна локация. Можно построить самый прекрасный дом с лучшей инфраструктурой и исключительным сервисом. Но если он будет находиться не в том месте, люди будут искать компромисс в виде вторички, они пойдут покупать в наших же домах, если хоть что-то появится. Притом, что на наших объектах купить квартиру на вторичке практически невозможно, единичные предложения моментально расходятся. В связи с этим пока мы сконцентрированы на вариантах участков в центре.

BG: Как долго будут продаваться оставшиеся квартиры в «Приоритете»?

О. К.: Планирую, что мы реализуем их в течение полутора лет. Думаю, что основная масса — 30% — будет продана в этом году, особо эксклюзивное предложение оставим на следующий год. Нам приятнее, когда конечный покупатель приобретает недвижимость для себя. В таком случае дома действительно живут полноценной жизнью, в них живут семьи, знающие друг друга в лицо. Там нет продаж во вторые, третьи руки, и квартиры не продаются десятилетиями.

Уже в этом году у нас прошла очень серьезная сделка с московскими коллегами. Ни для кого не секрет, что в наших домах живут многие застройщики Санкт-Петербурга — собственники бизнеса. А совсем недавно в «Приоритете» два пентхауса приобрели владельцы крупной девелоперской компании России. Москвичи восхищаются видовыми характеристиками наших объектов, качеством исполнения. Конечно, это безумно приятно.

Этот случай в очередной раз показал, что не всегда можно точно спланировать продажи. Иногда кажется, что какие-то лоты уйдут в самую последнюю очередь, а они находят своих покупателей вот так быстро и эффективно, как это произошло в «Приоритете».

BG: Правильно ли я понимаю, что, помимо нового строительства, группа активно занялась реконструкцией исторического фонда?

О. К.: Да. Мы взяли за восстановление одного из самых красивых домов Петербурга на углу Потемкинской и Захарьевской улиц, напротив Таврического сада. Это доходный дом, построенный в 1906–1907 годах в стиле необарокко архитектором Вильгельмом Ван-дер-Гухтом для прусского подданного Карла Шрейбера. Угол дома увенчан эркером-башней и украшен фигурами трех граций. Поэтому наш объект и носит название «Три грации».

Вот за такими проектами, наверное, будущее элитного домостроения. И даже не элитного, а класса de luxe, то есть предельной точки высокого сегмента.

Сейчас многие называют свои проекты элитными. Например, на Петровском острове. Но это все — некий компромисс. Все-таки элитарность определяет локация.

BG: Сколько квартир будет в доме?

O. K.: 24. Там совершенно роскошные квартиры. Мы возвращаем этому объекту его изначальные планировки, которые были заложены до революции. Это большие квартиры площадью примерно 350 кв. м. В те времена было положено, чтобы у каждой квартиры было два входа: основной и для домашнего персонала. Мы так и сделаем.

BG: Наверное, непросто сделать современную инфраструктуру в историческом доме?

O. K.: Да, но у нас большой опыт по решению сложных технических задач. В «Приоритете» мы сделали подземный механизированный паркинг. Сложность заключалась в том, что рядом находятся Большая Нева и два исторических здания. Мы углубились под землю на семь метров.

BG: Можете назвать начальные цены на квартиры?

O. K.: На старте продаж, наверное, начнем от миллиона за «квадрат». Вообще, конечно, квартиры в таком доме должны стоить 2–2,5 млн рублей за квадратный метр, но учитывая, что там большие площади, понимаю, что это была бы достаточно высокая планка. В Москве такие цены воспринимались бы спокойно, но в Петербурге у людей все-таки есть определенные границы, внутренний барьер, выше которого они не готовы платить даже за очень-очень качественный продукт, поэтому тут будем все регулировать спросом.

BG: Вы заявили об очень нестандартном для ГК «Еврострой» проекте — в Ленобласти...

O. K.: Да, мы приобрели 240 га в Ленинградской области, в непосредственной близости от Санкт-Петербурга, в районе Нижних Осельков Всеволожского района. Там мы хотим построить такой же объект, как наша «Привилегия» на Крестовском, только загородного типа. Это будет закрытый охраняемый коттеджный поселок с такой же исключительной инфраструктурой, как в «Привилегии», где у нас есть и школа мирового уровня, и детский садик, и магазины, и салоны красоты. Там будет все то же самое, только в больших масштабах, потому что земельный участок позволяет. А еще мы создадим там два чистейших искусственных озера с ландшафтами, прогулочными зонами, впечатляющим количеством объектов спортивной инфраструктуры: лыжными трассами, велосипедными дорожками. Чтобы и зимой, и летом у людей была возможность активно проводить время на свежем воздухе.

Автор проекта — архитектор «Привилегии» Евгений Подгорнов, а он не умеет проектировать скучно и неинтересно. Мы планируем, если не случится ничего непредвиденного, в этом году вывести на рынок этот коттеджный поселок премиум-сегмента. Да, он будет немаленький, но именно благодаря этому там будет возможность создать разнообразную инфраструктуру, и мы хотим забрать часть людей, планировавших покупку в городе, но не нашедших достойных вариантов, в эту локацию.

BG: Вы думаете, что клиенты, желающие жить в центре, поедут в Ленобласть?

O. K.: А почему бы и нет, если мы создадим там такие же условия. Знаете, в свое время я побывала в одном коттеджном поселке Подмосковья у друзей и почувствовала, что хочу там остаться. Смотрела на расслабленных людей: мамочек на велосипедах, деток на роликах, на озера с белоснежным песком как на Мальдивах (искусственным, конечно), на ресторанички с террасами... И мы с мужем даже смотрели там дом. Но потом поняли, что это безумие, нам просто будет не разорваться на два города. В итоге мы купили чудесную квартиру в Москве, проводим там выходные и не теряем надежды приобрести что-то под строительство, поскольку у нас много клиентов в Москве, и они ждут нас в столице.

И я понимаю, что если меня так впечатлило увиденное в подмосковном поселке, что я даже захотела приобрести там недвижимость, почему бы не перевезти часть наших прекрасных клиентов в Ленобласть, если мы тоже создадим для них уникальный продукт.



КОМПАНИЯ «ЕВРОСТРОЙ»
КЛУБНЫЙ ДОМ «ПРИОРИТЕТ»

BG: Это же будет не первый ваш проект в Ленобласти?

O. K.: Да, это будет наш второй проект, первым был коттеджный поселок «Туокса», он уже достаточно давно продан и заселен. Но это был наш первый опыт, совсем небольшой поселок, а в Новых Осельках мы заявляем совершенно новый уровень загородной недвижимости.

BG: У вас были планы по проекту в Баку.

O. K.: Это была довольно эмоциональная история. Когда начались все эти события, наши клиенты, наши друзья начали покидать страну, увозя совершенно сумасшедшие инвестиции в Дубай. Я поняла, какие реки денег туда потекли, и мне даже стало обидно. Решила, что людей надо переориентировать хотя бы на Баку, если они готовы инвестировать где-то за пределами страны. Столица Азербайджана все-таки ближе, роднее. Год мы изучали рынок Баку, выяснили, что там нет ни одного российского застройщика. Я еще удивлялась почему, а потом поняла: Восток — действительно дело тонкое.

BG: Что не устроило?

O. K.: У нас есть понятные правила игры, а там рынок с точки зрения продукта еще отстаёт. Проведя анализ, мы решили ничего не менять и продолжать развиваться именно в Санкт-Петербурге. Если улыбнется удача, найдем хорошее пятно в Москве. Все-таки, как бы пафосно это ни звучало, мы патриоты своей страны и того места, которое нам доверили развивать. Нам очень нравится работать в Петербурге, здесь живет уже седьмое поколение нашей семьи. Хочется созидать и творить именно там, где мы родились и где мы начали бизнес, приобрели серьезный опыт.

Компании по силам построить дом любой сложности и предоставить клиентам самый высокий уровень сервиса. Как я часто говорю, мы наших клиентов чувствуем уже на кончиках пальцев.

BG: Не смотрите в сторону Дубая?

O. K.: Нет, мы там даже квартиру покупать не хотим, внутреннее какое-то сопротивление. Как я уже сказала, учитывая, какие колоссальные российские инвестиции туда уплыли, у меня сердце кровью обливается. Я считаю, что они должны оставаться в нашей стране.

BG: Вы строите и жилье, и апартаменты. От чего зависит выбор формата?

O. K.: Зависит от места. Иногда ограничения земельного участка позволяют построить на нем только апартаменты. Так, например, получилось с нашим объектом Next на Васильевском острове. Это был наш первый опыт в сегменте апарт-отелей, мы даже хотели его продать, выставили на продажу, но потом решили все-таки сами попробовать и нарастить компетенции по строительству и управлению апартаментами. Мы создали совместную компанию с руководителем МТЛ Андреем Лушниковым, которую мы впоследствии выкупили. На начальном этапе они нам здорово помогли, и теперь мы, несомненно, умеем управлять апарт-отелями. Next заселен у нас на 100%, и мы надеемся к концу года вывести объект Next-2 там же на Васильевском, ближе к его исторической части.

BG: Какой вы видите ситуацию в вашем сегменте рынка в наступившем году?

O. K.: Некоторые эксперты прогнозируют снижение цен, но предпосылок для этого я не вижу. Во-первых, выросла стоимость земельных участков. Если раньше мы могли зайти в проект при стоимости 30 тыс. рублей на метр улучшений, то сейчас не найти участков дешевле, чем за 120 тыс. на метр будущей продаваемой площади. Затем следует учитывать, что себестоимость тоже выросла. Дешевле, чем за 240 тыс. на метр, ты уже не построишь. Добавляем проценты по банковским кредитам, агентские комиссионные, маркетинговые затраты и видим, что себестоимость в нашем сегменте неуклонно подбирается к 400 тыс. за квадратный метр. Понятно, что продавать дешевле, чем за 500 тыс. за «квадрат», мы не можем. В нашей компании не было стагнации, цены на квартиры растут из года в год не по нашей прихоти. И я не думаю, что эта тенденция изменится.

BG: Какую долю в ценообразовании занимает сегодня сервис?

O. K.: За сервисом — будущее элитной недвижимости. В условиях, когда престижных локаций на Крестовском острове и в центре города остается все меньше, упор на сервис видится мне очень правильным решением. Думаю, что минимум 10% ценообразования можно достичь уникальным сервисом и продуманной концепцией.

ГК «Еврострой» основана в 1996 году. Это девелопер элитной и премиальной недвижимости полного цикла, реализующий проекты с участием собственной генпродюкционной организации и управляющей компании. Проекты компании управляются по принципу лучших отелей мира при помощи службы сервиса, сотрудники которой выполняют поручения жильцов — от уборки квартиры до бронирования частного бизнес-джета.

Наши объекты отличаются от других не только лучшими локациями, материалами, но и тем, что мы идем впереди рынка в части сервиса. У нас своя управляющая компания, мы активно развиваем комьюнити жителей наших домов, которое мы называем клубом друзей. Когда недавно мы открывали клубный дом «Приоритет», покупатели приехали из разных городов страны, чтобы просто познакомиться с соседями, пообщаться в неформальной обстановке, побыть в особой атмосфере. Как выяснилось, даже очень состоятельным людям, имеющим свой сложившийся круг общения, важно понимать, с кем они живут в одном доме, какие люди формируют их окружение. А еще выяснилось, что такой формат пока даем только мы, и это, в том числе, является определенным преимуществом в пользу выбора недвижимости на наших объектах.

BG: Какой у вас процент повторных покупок?

O. K.: Как раз на одной из последних встреч клуба друзей мы знакомили всех с семейной парой, собравшей полную элитную коллекцию компании «Еврострой», то есть купившей квартиры во всех наших построенных домах, кроме апартаментов. Апартаменты наши резиденты тоже покупают в качестве рентного бизнеса, вложения инвестиций или для семьи. Для меня это особая гордость, когда наши квартиры становятся коллекционной ценностью, своего рода реликвией, с которой не хочется расставаться, которую хочется сохранить и оставить в семье. Именно поэтому нам так нравится работать с элитной недвижимостью. Спустя почти тридцать лет на рынке нам до сих пор интересно, мы сами испытываем колоссальное удовольствие от того, что делаем, и от продукта, который в итоге получается. ■

ЛЕНОБЛАСТЬ КЛАССА НОВОЙ МОСКВЫ

О ТОМ, КАК РАЗВИВАЕТСЯ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА НОВЫЙ КРУПНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ИГРОК ГК «А101», О ПОРТРЕТЕ ПОКУПАТЕЛЯ И СОВРЕМЕННЫХ ИНВЕСТОРАХ КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** АЛЛЕ МИХЕЕНКО РАССКАЗАЛА КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ПЕТЕРБУРГСКОГО ОФИСА **МАРИЯ ОРЛОВА**.

BUSINESS GUIDE: С момента вашего выхода в Петербургскую агломерацию в 2022 году на нем, как и в целом на российском рынке первичного жилья, значительно поменялись условия. Из последних новостей это, конечно, ключевая ставка 16% и ужесточение условий льготной ипотеки. Как это сказывается на стратегии вашего развития в регионе?

МАРИЯ ОРЛОВА: ГК «А101» корректирует тактику в зависимости от меняющихся условий, но менять стратегию регионального развития не планирует. Глобальная цель все та же, что и была объявлена в момент выхода на рынок в 2022 году: довести объем петербургского бизнеса по объему строительства и продаж до московского.

Конечно, мы внимательно следим за изменением рыночной конъюнктуры и отмечаем, что сокращение программ господдержки уже начало сказываться на продажах в конце прошлого года. Вероятнее всего, в ближайшие три года на рынке будет наблюдаться замедление строительства в локациях с высокой стоимостью квадратного метра.

Вместе с тем желание людей улучшить жилищные условия — одна из базовых человеческих потребностей, и спрос на жилье будет сохраняться. Кроме того, если посмотреть на темпы развития рынка Петербурга и Ленобласти за более продолжительный период — последние пять лет, — то объем ввода жилья в нашей стране увеличился на 35%. Стоит отметить и то, что в Петербургской агломерации в ближайшие пять-семь лет южное, северное и часть восточного направлений будут одними из основных драйверов развития области. Группа рассматривает и участки в пределах границ Петербурга.

BG: Государство постепенно сокращает прямую поддержку строительного рынка через субсидированную ипотеку. До какой степени и какими механизмами стоит поддерживать отрасль дальше?

М. О.: Строительная отрасль, наряду с сырьевой и промышленной, — важнейший сегмент экономики страны. В этой сфере и в связанных с ней направлениях работает примерно 12 млн человек, а это 16% от всех рабочих мест в стране. Так что поддержка отрасли все же нужна: она позволит закрывать потребность в жилье и подложит быть драйвером экономики, в том числе генератором рабочих мест. Одновременно отрасль не может замереть в текущем состоянии, и государство, девелоперы и банки должны совместно выработать эффективные рыночные инструменты развития.

Последние два года на ипотеку с господдержкой приходится 85–90% от всех продаж, что примерно 2 млн квартир в год по всей стране. Понятно, что этот механизм ждет изменения. Уже летом субсидированная ипотека должна стать более адресной, что лично я считаю правильным. Вероятно, продлят семейную программу и по ее типу могут создать программы для молодежи, для социально значимых профессий: медицинских работников, преподавателей, как школьных, так и вузовских, работников научной сферы. Подготовка последней уже ведется по поручениям президента. На рынке активнее будет развиваться военная ипотека (интерес к ней значительно вырос в последнее время), IT-ипотека.

Еще одним важным участником этих процессов может стать не государство напрямую, а крупнейшие российские корпорации, которые могут субсидировать улучшение жилищных условий для своих сотрудников.

Инструменты развития отрасли не должны ограничиваться ипотекой. Например, есть смысл оптимизировать условия бридж-кредитования на покупку земельных



ГК «А101»

участков под жилищное строительство. Кроме того, в рамках механизма эскроу-финансирования было бы целесообразно предусмотреть отдельные кредитные линии с минимально возможными ставками для строительства объектов социальной инфраструктуры, которые впоследствии передаются на баланс государства.

BG: А как на уровне девелоперов необходимо поддерживать спрос?

М. О.: Некоторые локальные задачи девелоперов в части поддержки продаж могут решаться с помощью рассрочки. Мы видим, что многие застройщики активно стали продвигать этот инструмент, и это предложение пользуется определенным спросом. Однако полноценно заменить ипотеку рассрочка не способна.

Кроме того, девелоперы по-прежнему могут самостоятельно влиять на размер ипотечных ставок — и рыночных, и с господдержкой. Конечно, возможности у всех разные, это зависит от маржинальности проекта, его финансовой модели, средней стоимости квадратного метра в регионе реализации проекта. Тем не менее на рынке есть примеры подобных программ. А когда ключевая ставка начнет снижаться, эти усилия девелоперов позволят довести ставки по рыночным ипотечным программам практически до уровня нынешней льготной ипотеки.

Именно в условиях роста цен и ипотечных ставок ключевую роль начинает играть качество. И здесь я имею в виду не только качество строительства и пла-

нировочных решений, но и развитию городской среде — как в рамках проекта, так на прилегающих территориях. Это могут быть школы, которые предлагают более качественное образование и развитие так называемых «гибких» навыков за счет не только уровня преподавательского состава, но и архитектурных решений, а также общественная инфраструктура, предлагающая больше вариантов полезного досуга, спортивных возможностей. И это отдельная большая работа как девелопера, так и локальных властей на основе партнерства.

BG: Как показали себя продажи в Петербурге и Ленобласти?

М. О.: Если говорить в целом про рынок обоих регионов, то прошлый год был очень удачным: продажи первички увеличились по сравнению с 2022 годом примерно на 12,5%. Однако в конце года из-за роста первоначального взноса, усиления банковского скоринга для заемщиков и правила «ипотека в одни руки» рынок первичной недвижимости петербургской агломерации начал снижаться. И уже в январе 2024 года продажи на рынке уменьшились примерно на 10–15% относительно того же месяца 2023 года. Конечно, это не лучшие показатели, но ранее некоторые эксперты предсказали куда более печальные цифры. А в конце января мы и вовсе заметили некоторое оживление спроса. Все это является индикаторами адекватно развивающегося рынка.

Что касается наших проектов в Лаголово и Всеволожске, то мы выполнили все плановые показатели на прошлый год, а по продажам коммерческих помещений даже превысили их. Важно, что мы убедились в том, что на 100% «попали» в тренды развития Петербургской агломерации. Покупатели поняли, что здесь не просто будет строиться жилье, а что эти локации постепенно становятся новыми центрами агломерации с развитой городской средой, образовательной и культурно-рекреационной составляющей, а также рабочими местами.

На первом этапе продаж мы ощущали стабильный спрос со стороны инвесторов, доля таких покупателей составляла более 50%. Однако со временем структура спроса на квартиры изменилась в пользу покупателей, основным мотивом которых является улучшение жилищных условий за приемлемые деньги. И этот тренд остается стабильным. В основном это семейные пары с детьми. Они предпочитают двух- и трехкомнатные квартиры, есть заинтересованность и в четырехкомнатных квартирах. Это повторяет в какой-то степени наш московский опыт. Стоит отметить и спрос среди клиентов из других городов. У нас около 30% иногородних покупателей. В основном они приезжают из регионов Северо-Запада и из сырьевых регионов Урала и Сибири. Также инвесторы большое внимание обращают и на коммерческую недвижимость. В проекте

«А101 Лаголово» за первые два месяца продаж было раскуплено до 60% лотов, и на текущий момент спрос не снижается. Я считаю, что это дорогого стоит: в наши проекты поверили профессионалы, которые отлично разбираются в рыночных тенденциях.

BG: Вы упомянули инвесторов. Кто они?

М. О.: Если говорить о коммерческой недвижимости, то это, как правило, профессиональные инвесторы, эти объекты они затем сдают операторам. Становится все более заметной и категория покупателей, которые собираются открывать собственный бизнес и выбирают для этого новые развивающиеся районы, в которых торговые и сервисные площади спланированы гораздо лучше, чем в исторической застройке, а также гораздо доступнее. У нас много случаев, когда один и тот же покупатель приобретал и квартиру, и встроенные коммерческие помещения.

Еще одной тенденцией последних лет стало более массовое появление «непрофессиональных» инвесторов, которые вкладывали деньги в недвижимость в качестве так называемого защитного актива. Часто они хотели улучшить жилищные условия для своей семьи: приобретали квартиры для детей или родителей, но пока готовы сдавать их в аренду. При этом зачастую они пользовались материнским капиталом или другими элементами поддержки — той же льготной ипотекой.

BG: В строительстве обозначился тренд на сокращение квадратных метров за счет оптимизации пространства. Поддерживаете ли вы такую стратегию?

М. О.: Действительно, эффективные метры побеждают «роскошь пустоты». Этот тренд мы наблюдаем последние три года. За это время квартиры «потеряли» уже больше 3 кв. м, и средняя площадь лота на январь 2024 года в Петербурге составляет 38,5 кв. м (–4% к декабрю 2023-го), а в Ленобласти — 39,3 кв. м (–1% к декабрю 2023-го).

Помимо очевидного желания дешевле приобрести чуть меньшую по площади, но не по функциональности квартиру, это объясняется еще и развитием сервисов и изменения паттерна поведения людей. Развитие инфраструктуры и IT приводит к тому, что все больше покупателей не готово вести домашнее хозяйство. Поэтому в современных районах ключевым элементом продукта стала ближайшая доступность соответствующих сервисов: заказ еды, прачечная и т. п.

BG: Как вы считаете, насколько в перспективе увеличится стоимость «квадрата» в новостройках Ленобласти и Петербурга?

М. О.: Предполагаю, что в течение года средний прирост может составить 7–10%. Но, конечно, многое будет зависеть от ключевой ставки и решения по льготной ипотеке. При этом все более важным фактором становится разница в стоимости квадратного метра в новостройках между Петербургом и Ленобластью. Сейчас она составляет уже больше 40%: 230 тыс. рублей в городе против 147 тыс. в области. Средняя стоимость лота в Петербурге составляет 9 млн рублей, в Ленобласти — около 6 млн. В сочетании с развитием в области социальной инфраструктуры и рабочих мест, а

также возможностями по открытию там собственного бизнеса это серьезно стимулирует переток покупателей в Ленинградскую область.

BG: Как решается вопрос с транспортной доступностью?

М. О.: Администрации обоих регионов крайне заинтересованы в развитии транспортной доступности отдаленных районов Петербурга и пригородов. И мы видим конкретные шаги в этом направлении. В прошлом году состоялось подписание концессионного соглашения о строительстве двух участков ВСД в Ленинградской области — до Всеволожска, второй — к Мурманскому шоссе. Для ГК «А101» это значит, что наш проект во Всеволожске получит новую широкую и уже четвертую по счету магистраль до города в дополнение к имеющимся Мурманскому и Колтушскому шоссе и Дороге жизни. Время в пути до центра города составит 20 минут.

Что касается Лаголово, то уже ведутся проектные работы по реконструкции Таллинского шоссе от КАД до Красного Села, а в прошлом году на юге Петербурга произошел запуск тактового движения электропоездов. Сейчас в час пик из Красного Села до Балтийского вокзала можно доехать за 36 минут.

Важно прорабатывать и другие способы укрепления транспортного каркаса. Например, развивать идио легкорельсового транспорта до Лаголово и Красного Села. Соединять разный транспорт в системы и создавать удобные пересадочные узлы — по примеру Москвы, где метро, МКАД, железнодорожный транспорт связаны между собой.

Кроме того, совместно с общественниками во Всеволожске мы прорабатываем связи своих проектов с другими локациями, существующими природными, рекреационными, культурными объектами. Наша группа планирует связать пешеходным бульваром с велодорожками «А101 Лаголово» с Красным Селом и Виллози. Маршрут длиной почти 3 км пройдет вдоль Гатчинского шоссе.

BG: Рассматриваете ли вы земельные участки в Санкт-Петербурге? Есть ли в целом возможности в городе для освоения с вашим комплексным подходом?

М. О.: Комплексный подход — это обязательно работа с большими территориями. Группа давно сформировала, по сути, уникальные компетенции в области масштабных проектов формата green field. Но сейчас мы смотрим в сторону пополнения портфеля сравнительно небольшими проектами в уже сложившейся городской застройке.

В таких проектах комплексный подход не менее важен, однако при их реализации перед девелопером стоят другие задачи. Требуется не просто вписать новый объект в городскую среду, а понять, как можно улучшить ее. Для этого нужно оценить все существующие в локации связи, понять потребность населения в дополнительных функциях и найти точки в ближайшей доступности от проекта, где их можно создать. Конечно, реализовать потенциал локации можно только совместно с городской администрацией. Поэтому в наших возможных проектах точечной застройки в Москве или Санкт-Петербурге мы готовы обсуждать различные форматы своего участия в развитии городских территорий. ■

НАЕМ ЖИЛЬЯ ДОРОЖАЕТ

В ПРОШЛОМ ГОДУ ПРОИЗОШЕЛ СКАЧОК СТАВОК НА АРЕНДУ ЖИЛЬЯ ПОЧТИ ВО ВСЕХ КРУПНЫХ ГОРОДАХ СТРАНЫ. В ПЕТЕРБУРГЕ СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ УВЕЛИЧИЛАСЬ НА ЧЕТВЕРТЬ. ПРИ ЭТОМ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЗА ГОД СОКРАТИЛСЯ В ТРИ РАЗА.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

Эксперты «Циан.Аналитики» подвели итоги 2023 года на рынке долгосрочной аренды крупнейших городов России. В прошедшем году традиционные сезонные циклы в динамике спроса, ставок и объема предложения на рынке аренды жилья России были нарушены: рост активности начался раньше (не с середины июля, а с первой декады июня) и не заканчивался дольше обычного (вплоть до ноября). Объем предложения прекратил сокращаться лишь после 10 октября. Тогда же началась и стабилизация цен, которые до этого лишь росли.

Как говорят в «Циане», в динамике средних ставок аренды в 2023 году можно выделить три периода: стагнация с января по май, рост с июня по октябрь и период после ажиотажного спроса в ноябре и декабре.

За первые пять месяцев текущего года ставки аренды в однокомнатных квартирах в среднем по анализируемым локациям увеличились лишь на 4%. Начиная с лета рост ускорился: с июня по октябрь ставки выросли на 20%. В этом году сезонное увеличение ставок началось раньше и не заканчивалось дольше, чем обычно. За счет повышенного спроса и снижения объема предложения рост продолжался на протяжении всего третьего квартала и в начале четвертого квартала, хотя обычно во второй половине сентября ставки начинают снижаться вместе с сокращением активности. Только в ноябре ставки перестали расти, причем резкого снижения так и не произошло: в ноябре однушки стали дешевле лишь на 0,3%, в декабре — еще на 0,1%. Фактически на рынке вновь ценовая стагнация.

Осенью 2023 года в большинстве городов ставки достигли рекордно высокого уровня. По сравнению с декабрем 2022 года аренда в среднем по анализируемым локациям стала дороже на 24%. Для сравнения, в декабре 2022 года ставки в однушках были лишь на 3% выше, чем в декабре 2021 года.

Заметнее всего стоимость аренды квартир за год увеличилась в Перми (+53%), Челябинске (+45%) и Омске (+43%). В этих городах не так много новостроек,

поэтому на рынок аренды пришлась значительная часть спроса, перетекающего со вторичного рынка, где выросли ипотечные ставки. В Москве и Петербурге однушки подорожали за год на 23 и 24% соответственно.

Объем предложения на рынке долгосрочной аренды сокращался с начала года по октябрь. Только в ноябре на фоне замедления спроса снижение прекратилось. Обычно сезонная коррекция ставок аренды происходит вместе с восстановлением объема предложения: на рынок вновь начинают выходить предложения по средне-рыночным ценам и в условиях снижения числа арендаторов происходит постепенная балансировка средних цен. В этом году восстановление числа лотов не привело к моментальной коррекции арендных ставок. Несмотря на то, что в ноябре объем предложения в целом по локациям увеличился на 7,8%, а в декабре — еще на 11,5%, средние ставки аренды пока что заметно не снизились.

За год объем предложения в целом по локациям уменьшился в 2,5 раза. Особенно сильно объем предложения за год снизился в Уфе (в 4,5 раза), в Москве и Тольятти (в 3,5 раза) и в Санкт-Петербурге (в 3 раза).

«Нестандартно долгий и сильный рост ставок аренды в 2023 году связан с восстановлением спроса, который был обеспечен возвращением релокантов, сворачиванием практики удаленной работы и перетоком в сегмент аренды тех, для кого ипотека стала слишком дорогой или рискованной, так как на вторичном рынке ипотечные ставки находятся на заградительно высоких уровнях, в новостройках продолжают расти цены и ужесточаются условия выдачи кредитов», — комментирует Елена Лапшина, эксперт «Циан.Аналитики». — Ситуация на рынке в 2024 году будет зависеть от происходящего в смежных сегментах рынка. В краткосрочной перспективе ставки могут скорректироваться вниз из-за роста объема предложения. Но сценарий, при котором, ипотека длительное время будет дорогой, приведет к стабильно высокому спросу на съемное жилье и дальнейшему росту ставок». ■

СТАВКИ И ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ РФ				
	СРЕДНЯЯ СТАВКА АРЕНДЫ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ В ДЕКАБРЕ 2023 ГОДА, ТЫС. РУБЛЕЙ	ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ СТАВКИ АРЕНДЫ ЗА ГОД, %	ЧИСЛО ЛОТОВ В АКТИВНОМ ПРЕДЛОЖЕНИИ В ДЕКАБРЕ 2023 ГОДА, ТЫС. ШТ.	ДИНАМИКА ЧИСЛА ЛОТОВ ЗА ГОД, %
МОСКВА	53,1	23	11 037	-71
СОЧИ	36,5	14	898	-24
ХАБАРОВСК	35,8	39	142	-45
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	35,0	24	3881	-68
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	34,5	16	3635	-59
НОВОСИБИРСК	28,5	38	982	-58
ЕКАТЕРИНБУРГ	28,4	31	677	-40
НИЖНИЙ НОВГОРОД	27,2	33	484	-26
РОСТОВ-НА-ДОНУ	27,0	26	895	-48
КАЗАНЬ	26,7	22	2104	-52
ПЕРМЬ	26,5	53	206	-37
КРАСНОДАР	25,3	19	1358	-56
ИРКУТСК	24,5	21	194	-25
КРАСНОЯРСК	24,2	26	566	-43
СЕВАСТОПОЛЬ	24,2	13	491	-33
ОМСК	23,8	43	366	-4
ВЛАДИВОСТОК	23,4	12	223	-20
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	23,4	13	579	-62
САМАРА	23,0	31	517	-35
ТОМСК	22,8	30	196	-22
ТЮМЕНЬ	22,3	16	1209	20
ЧЕЛЯБИНСК	22,3	45	175	-55
БАРНАУЛ	20,7	29	147	-28
УФА	20,2	21	464	-78
ЯРОСЛАВЛЬ	19,6	7	760	-1
ВОЛГОГРАД	19,5	19	246	-57
ВОРОНЕЖ	18,4	12	291	-38
ИЖЕВСК	17,5	24	129	-48
САРАТОВ	17,5	28	193	-51
РЯЗАНЬ	17,2	14	143	-27
ТОЛЬЯТТИ	16,7	13	125	-70
УЛЬЯНОВСК	15,9	20	179	-53
ВСЕ ЛОКАЦИИ	25,1	24	33,5	-61

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

ОБЩЕРОССИЙСКИЙ РЫНОК

ЗЕМЛЯ ПОД ИЖС ВЫРОСЛА В ЦЕНЕ

ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА СРЕДНЯЯ ЦЕНА СОТКИ ЗЕМЛИ ПОД ИЖС ИЛИ ДАЧНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ВЫРОСЛА НА 21%. ДЕНИС КОЖИН

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на конец 2023 года на первичном загородном рынке Санкт-Петербурга и Ленобласти в открытых продажах находилось 296 поселков всех форматов, из них 184 — участки без подряда, 54 — смешанная застройка и 58 проектов централизованной застройки. Совокупный объем предложения на конец четвертого квартала составил 15,7 тыс. лотов, что в целом не отличается от показателей последних двух лет. В общей структуре предложения продолжается тренд на увеличение доли участков без подряда: 75% на конец 2023 года, соответственно, доля домовладений и таунхаусов снизилась до 10%.

Как говорит Ольга Трошева, директор КЦ «Петербургская недвижимость», незначительный объем ввода нового предложения в формате домовладений связан с тем, что в 2023 году продолжилось повышение цен на строительные материалы, поэтому большинство девелоперов предпочли ограничиться форматом инженерно подготовленных участков.

По ее словам, по итогам 2023 года на рынок вывели 8,2 тыс. лотов всех форматов, что сопоставимо с уровнем 2022 года. С начала 2023 года средняя стоимость предложения коттеджей имела тенденцию прироста по мере выбывания лотов минимальной стоимости. Средняя цена сотки земли заметно выросла: за 2023 год показатель увеличился на 21%, говорит госпожа Трошева.

В объеме выхода новых проектов 2023 года преобладал формат нарезки земельных участков. Поэтому в 2024 году доля спроса на участки без подряда будет увеличиваться. С учетом смещения нового предложения в сторону участков без подряда, активность спроса будет сохраняться на уровне 2023 года. Также в 2024 году будет развиваться тенденция к уменьшению площадей участков и домовладений, к смещению фокуса девелоперов на благоустройство и расширению доли рекреации в новых проектах и очередях.



ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА НА РЫНОК ВЫВЕЛИ 8,2 ТЫС. ЛОТОВ ВСЕХ ФОРМАТОВ, ЧТО СОПОСТАВИМО С УРОВНЕМ 2022 ГОДА

Согласно данным NF Group, по состоянию на конец 2023 года на первичном рынке пригородного жилья Санкт-Петербурга (в близлежащих к черте города населенных пунктах Ленинградской области) были представлены 59 жилых комплексов. При этом к малоэтажному формату (пять и менее этажей) относились лишь пять объектов, три из которых пополнили рынок

в 2023 году: ЖК «Аннино Сити», «Новая история», «Экография».

Ксения Федорова, аналитик-консультант департамента консалтинга и аналитики NF Group, говорит: «В последние годы мы наблюдаем увеличение числа проектов малоэтажного жилья в Петербургской агломерации, однако основная доля строительства приходится не на

населенные пункты Ленинградской области, а на расположенные за пределами КАД части Санкт-Петербурга — преимущественно южную часть Московского и Пушкинского районов, застраиваемую в формате комплексного освоения территории. Крупные малоэтажные проекты пользуются популярностью у покупателя: комфорт проживания в новостройке, обеспечиваемый невысокой этажностью, для многих покупателей способен нивелировать удаленность от центра города».

Василий Павлов, генеральный директор АН «Итака», рассуждает: «Ожидаем, что перспективы этого сегмента останутся хорошими и в 2024 году. Полагаю, что в дальнейшем доля индивидуального и малоэтажного жилья от крупных девелоперов будет расти, сейчас она небольшая (около 10%)».

Виктор Лукин, генеральный директор ГК «СтройСинтез», считает, что одним из факторов, стимулирующих развитие сегмента, является рост арендного рынка, который создает возможности для мелких предпринимателей строить домики и базы отдыха для сдачи в аренду. «Однако на рынке загородного малоэтажного жилья есть и ограничивающие факторы, такие как повышение цен на строительные материалы и рабочую силу, что затягивает сроки ввода жилья. Поэтому в некоторых регионах может наблюдаться замедление темпов строительства, но не в критических масштабах», — говорит он.

Также в связи с сокращением лимита льготных ипотечных кредитов с 12 до 6 млн рублей в этом сегменте ожидается снижение качества и площади загородных домов. «Это будут скорее дачи или зимние дома с низким уровнем функциональности, надежности и долговечности. Поэтому покупатели, которые хотят получить более качественное жилье, будут вынуждены докредитовываться до 15 млн рублей по обычным или потребительским кредитам», — прогнозирует эксперт. ■

В ПОИСКАХ ТИХОЙ ГАВАНИ

ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА ТУРЦИЯ ЗАНЯЛА ПЕРВОЕ МЕСТО СРЕДИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН, В КОТОРЫХ РОССИЯНЕ ПРИОБРЕТАЛИ НЕДВИЖИМОСТЬ. ОДНАКО УЖЕ В ПРОШЛОМ ГОДУ СПРОС НА ЖИЛЬЕ В ЭТОЙ СТРАНЕ УПАЛ НА ТРЕТЬ: ПРИЧИНОЙ ТОМУ РОСТ ЦЕН И УЖЕСТОЧЕНИЕ ПРАВИЛ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ВНЖ. ГДЕ В ЭТОМ ГОДУ МОЖНО ОТНОСИТЕЛЬНО ЛЕГКО ПРИОБРЕСТИ НЕДВИЖИМОСТЬ, УЗНАВАЛА ЮЛИЯ МАЙОВЕР.

За последние пять лет именно 2022 год стал самым активным с точки зрения покупки российскими инвесторами недвижимости в зарубежных странах, его можно назвать ажиотажным. Прошедший 2023 год стал более стабильным: спрос россиян на зарубежную недвижимость снизился к уровню 2022 года и вошел в привычное русло. Но направления спроса между странами несколько меняются в зависимости от внешних условий.

Если до 2022 года русские покупали преимущественно в Европе, то в 2022 году переориентировались в большей степени на ОАЭ, Турцию, Грузию, Таиланд, Бали. Среди европейских стран наиболее привлекательными оставались Кипр и Испания. «Трендом 2023 года можно назвать сохранение достаточного высокого спроса на недвижимость в Турции и ОАЭ, повышение интереса к Таиланду, Бали, Вьетнаму. Среди европейских стран в конце 2023 года особый интерес стала вызывать Венгрия после заявления о возобновлении спустя шесть лет программы „золотых виз“ за покупку недвижимости», —

говорит Валерий Тумин, директор рынков России и СНГ fam Properties.

При выборе недвижимости инвесторы по-прежнему руководствуются стоимостью актива и его доходностью, однако сейчас немаловажными факторами стали нейтральное отношение страны к русским, возможность получения резидентских виз для пребывания в стране покупки актива, а также простота оформления сделки и оплаты.

Елена Соловьева, директор по продажам петербургского девелопера «СЗ Про-Сервис», говорит, что, несмотря на существенные ограничения для покупателей с российскими паспортами в некоторых странах, таких как Финляндия или Эстония, большинство европейских держав по-прежнему открыто для инвестиций. Не говоря уже о Турции, которая по итогам 2022 года заняла первое место по объему приобретенной недвижимости россиянами. «По итогам 2023 года россияне заключили в Турции уже на 36% меньше сделок, хотя их число все

равно значительно: более 10,5 тыс.», — говорит госпожа Соловьева.

По словам руководителя проектов департамента зарубежной недвижимости NF Group Анны Андреевой, в 2023 году в топ стран — лидеров по спросу на зарубежную недвижимость вошли ОАЭ, Кипр, Турция, Индонезия, а Венгрия и Испания к концу года сравняли свои позиции в борьбе за интерес со стороны россиян.

«Спрос на покупку недвижимости за рубежом у российских инвесторов стабильно высокий, но направления движения капитала по сравнению с 2022 годом изменились. С точки зрения получения статуса резидента ЕС самыми популярными направлениями по итогам 2023 года стали Венгрия и Испания. Обе страны предлагали беспрепятственное получения ВНЖ при условии приобретения недвижимости. При принятии решения инвесторы руководствовались принципиальной разницей в объеме инвестиций, необходимостью продления ВНЖ, а также тем, планируют ли они лично использовать

объект недвижимости. По последнему критерию часто выигрывала Испания. Также в Испании инвесторы часто выбирали коммерческую недвижимость в связи с простотой управления таким активом и более низкими (по сравнению с жилой недвижимостью) расходами по сделке», — говорит госпожа Андреева.

Кипр стабильно сохраняет свои позиции в рейтинге самых популярных стран. Чаще всего его рассматривают как место для отдыха, релокации или вложения капитала. На острове растет стоимость аренды, что увеличивает доходность: сейчас можно заработать до 8% годовых на жилье и до 6% на коммерческой недвижимости.

Госпожа Андреева замечает, что Турция, которая в 2022 году занимала первое место в списке популярных у россиян стран, по итогам 2023 года не оказалась лидером. Снижение интереса к турецкой недвижимости по сравнению с прошлым годом объясняется тем, что многие потенциальные покупатели уже приобрели жилье в этой стране. → 18

ЗАРУБЕЖНОЕ ЖИЛЬЕ

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
SETTLERS	Наличная ул., 24/1 А
«АЛКОБУФЕТ	
ПЕЛЬМЕННАЯ»	Б. Конюшенная ул., 29
Бар-ресторан	
«География»	Рубинштейна ул., 5
Ресторан MEZE	Московский пр., 206
Aquamarine	Казанская ул., 2
Ресторан «Сыроварня»	Ковенский пер., 5
Панорамный ресторан	
«На Поляне»	Свердловская наб., 44 Д
Дворяне	Почтамтская ул., 1
Kiln beef&beer	Чайковского ул., 36
КАФЕ	
Kroo cafe	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
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
«Лотте Отель	
Санкт-Петербург»	Антоненко пер., 2, стр. 1
Отель «Невский Берег»	Невский пр., 122
Avenue Apart на Малом	Малый пр., В. О., 54, к. 2, стр. 1
Palace Bridge Hotel	Биржевой пер., 4 А
Cosmos St. Petersburg	
Olympia Garden Hotel	Батайский пер., 3 А
Бутик-отель Miris	Всеволода Вишневого, ул. 1 А

ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

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

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. реки 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

16 → **ТУРЦИЯ УДЕРЖИВАЕТ ЛИДЕРСТВО**

По данным Jap Properties, Турция занимала первое место по спросу россиян в 2022 году и даже после снижения спроса на 35% в 2023 году рынок покупки турецкой недвижимости россиянами остается значительным. По данным Турстата, иностранцы заключили более 35 тыс. сделок с недвижимостью, или примерно 3% от общего числа сделок 1,2 млн единиц. Россияне продолжают лидировать, купив более 10 тыс. объектов (30% от общего числа сделок иностранцев). До 2022 года россияне занимали третье-четвертое места по покупке недвижимости в Турции после граждан Ирака и Ирана.

«Резкий рост спроса в 2022 году был вызван возможностью получения резидентства и релокации в Турцию, дружелюбностью страны и доступностью цен. Однако в 2023 году цены в Турции значительно выросли, был сильно увеличен порог стоимости недвижимости, необходимой для оформления ВНЖ, негативно на спрос повлияли прошедшие землетрясения. Доходность от аренды в Турции колеблется от 5 до 12% годовых, однако с учетом высоких темпов инфляции основным фактором при выборе данной страны является не столько текущая доходность, сколько доступность региона», — рассказал господин Тумин.

Дубай — еще одно из самых популярных направлений для покупки недвижимости российскими гражданами в 2023 году. Преимуществом данного рынка стала беспроцентная рассрочка на строящееся жилье от застройщиков. Так, доходность на вложенный капитал может достигать 20–30% вместо обычных 6–9%. Помимо прочего, ОАЭ привлекают высоким уровнем развития, понятными законами, низкими ставками налогов, возможностью получения резидентской визы за покупку недвижимости.

«Рынок жилой недвижимости Дубая продолжает устанавливать новые рекорды. Совокупный объем спроса на рынке жилья за 2023 год составил 114,4 тыс. объектов, на 44% превысив показатель прошлого года — 79,6 тыс. Это максимальный результат за историю наблюдений. Здесь нет государственной статистики по национальностям приобретателей недвижимости, однако, по разным оценкам, россияне заняли третье место по количеству сделок в 2023 году. В 2024 году тренд на ОАЭ сохранится, но, помимо Дубая, актуальны будут также проекты в Абу-Даби и Рас-эль-Хайме», — делится господин Тумин.

НОВЫЙ ВЕКТОР В настоящее время российские инвесторы обращают внимание на рынок недвижимости Юго-Восточной Азии, особенно Индонезии. Это связано с возобновлением туризма на Бали после пандемии, укреплением позиций Индонезии как ведущей развивающейся экономики, а также появлением на этом рынке большого числа профессиональных застройщиков, включая российских. «Бали в основном интересует россиян с точки зрения вложения капитала, и чаще всего для этого они выбирают жилье. Здесь относительно невысокие пороги входа для инвестиций (от \$130 тыс. за лот) и достаточно высокие показатели доходности (12–20% в год от сдачи в аренду и до 40% на вложенный капитал в случае спекулятивной сделки с выходом из инвестиции до сдачи объекта в эксплуатацию)», — приводит данные госпожа Андреева.



ПРЕИМУЩЕСТВОМ РЫНКА ДУБАЙ СТАЛА БЕСПРОЦЕНТНАЯ РАССРОЧКА НА СТРОЯЩЕЕСЯ ЖИЛЬЕ ОТ ЗАСТРОЙЩИКОВ

Экзотические локации, такие как Мальдивы, Сейшелы и Маврикий, также в зоне внимания российских инвесторов.

«Таиланд и Индонезия все больше привлекают сограждан как для туризма, так и для инвестиций. Во второй половине 2023 года зафиксирован рост спроса по этим направлениям, который, по всей вероятности, продолжится и в 2024 году. Это направление выглядит выигрышным с точки зрения доходности, так как при относительно невысокой по сравнению с другими странами сумме вложений (\$130–150 тыс. за лот) доходность от сдачи в аренду может составлять 7–15% в год. Однако иностранные инвесторы здесь сталкиваются с дополнительными рисками в виде отсутствия полного права собственности (только долгосрочная аренда), отсутствия эскроу-счетов в девелопменте, ограничения объема квартир в кондоминиумах, доступных к покупке иностранцами», — добавляет господин Тумин.

Марина Шалаева, партнер NF Group Middle East, говорит: «Среди наиболее популярных локаций остались и ОАЭ, в частности Дубай, привлекающие россий-

ских инвесторов благодаря дружественным отношениям с Россией. При этом характер спроса менялся: если в 2022 году 80% запросов было связано с недвижимостью на этапе строительства из-за выгодных цен и условий, то в 2023-м он был сфокусирован на вторичной недвижимости, которая в некоторых случаях может быть более выгодной для покупателей. Кроме того, мы наблюдали спрос на объекты с высокой доходностью, подлежащие реконструкции, такие как частные виллы, где возможно получить доходность от 30% и выше при перепродаже».

Следует отметить, что рост цен на недвижимость в Дубае продолжается. Хотя этот рост может быть менее активным по сравнению с предыдущими двумя годами, активный спрос со стороны Китая и Индии, а также продолжающийся интерес со стороны российских и других инвесторов со всего мира будут продолжать стимулировать повышение цен и активность на рынке недвижимости. Данный рынок предлагает множество возможностей для диверсификации инвестиционного портфеля.

«В целом Ближний Восток остается востребованным регионом для инвесторов, поскольку многие страны проявляют лояльность к российским гражданам. Регион является стабильной площадкой для инвестиций, и мы ожидаем, что спрос на недвижимость в Ближнем Востоке будет расти. Особенно сейчас наблюдается увеличение интереса к таким направлениям, как Оман, Катар и Бахрейн», — указывает госпожа Шалаева.

КОНСЕРВАТИВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ Греция и Португалия, в свою очередь, больше не входят в топ лидеров, но есть вероятность, что в 2024 году эти страны отыграют свои позиции, полагает госпожа Андреева. «Несмотря на то, что Греция закрыла для россиян возможность получения ВНЖ, мы наблюдаем возобновление интереса к этой программе в связи с тем, что многие инвесторы за последние два года обзавелись альтернативными паспортами, что позволяет им воспользоваться возможностью получения ВНЖ Греции на

второй паспорт. При этом члены семьи инвестора могут претендовать на документ, даже будучи гражданами РФ. Португалия вышла из топа в связи с принципиальными изменениями в самой программе, а также из-за задержек в процессе получения документов. Однако недавно принятое парламентом Португалии изменение в законе о гражданстве, которое позволяет вести отсчет необходимого срока легального проживания не с даты получения карты резидента, а с момента подачи заявления, может снова подстегнуть интерес к этому направлению, так как для многих Португалия представляет интерес именно с точки зрения потенциального получения паспорта», — рассуждает эксперт.

Европейские направления (Кипр, Греция и Испания) показывают более консервативные показатели долгосрочной доходности, составляющие 4,5–7,5% годовых. Эти страны продолжают привлекать российских инвесторов, несмотря на имеющиеся ограничения. Именно там у россиян остается возможность получения ВНЖ за приобретение недвижимости. В Греции порог инвестиций еще ниже, чем в Испании и на Кипре. «Правда, для того чтобы получить статус резидента, покупателю здесь нужно еще одно гражданство, помимо российского. С 2024 года Венгрия возобновляет действие программы „золотых виз“, позволяющей проживать в стране до десяти лет за инвестиции в недвижимость от €500 тыс.», — рассказывает господин Тумин.

С введением санкций в Европе у россиян появились определенные сложности с открытием банковских счетов и переводом денег, сократились сроки по туристическим визам, отменились некоторые программы по получению виз, но в целом отношение во многих странах можно назвать нейтральным. В 2024 году среди европейских направлений, вероятно, останутся популярными Греция, Испания, Кипр, Венгрия. Однако возможна корректировка спроса на фоне роста курса евро и продолжающегося санкционного давления. Возобновление программы «золотых виз» в Венгрии позволит ей увеличить долю в структуре спроса со стороны россиян на покупку зарубежной недвижимости, благодаря чему страна сможет вплотную приблизиться к традиционным лидерам на европейском направлении.

Лариса Лукьянова, руководитель Private Banking «Цифра банка», отмечает: «Что касается Европы, то по работе с клиентами сегмента Private Banking мы видим, что ими по-прежнему приобретается и оплачивается недвижимость в Евросоюзе».

«При выборе страны для инвестирования в недвижимость важно учитывать не только потенциальную доходность, но и стабильность экономической ситуации, риски введения новых санкций или изменения законодательства, возможности получения резидентской визы, а также динамику валютных курсов. Как показывает опыт последних лет, внешние шоки и изменения в геополитической обстановке могут существенно повлиять на доходность и риски инвестирования в зарубежную недвижимость для россиян», — резюмирует господин Тумин. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Business Guide «Недвижимость. Итоги. Прогнозы»)

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

Тираж: 9000. Распространяется бесплатно. 16+

Графика на обложке: Арсений Блинов

РЕЙТИНГ СТРАН, ГДЕ РОССИЯНЕ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПОКУПАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ

СТРАНА	ПОЗИЦИЯ В 2023 ГОДУ	ПОЗИЦИЯ В 2024 ГОДУ (ПРОГНОЗ)	ПОЯСНЕНИЕ ТRENDA	ДОХОДНОСТЬ АРЕНДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (БЕЗ УЧЕТА СОПУТСТВУЮЩИХ РАСХОДОВ)
ТУРЦИЯ	1	СНИЖЕНИЕ	СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА ФОНЕ БАРЬЕРОВ ПО ПОЛУЧЕНИЮ ВНЖ И ГРАЖДАНСТВА	5-12% ГОДОВЫХ
ОАЭ (ДУБАЙ)	2	НА ТОМ же УРОВНЕ	СОХРАНЕНИЕ СПРОСА, РАСШИРЕНИЕ ГЕОГРАФИИ (ДУБАЙ, АБУ-ДАБИ, РАС-ЭЛЬ-ХАЙМА)	6-9% ГОДОВЫХ
ТАИЛАНД	3	НА ТОМ же УРОВНЕ, РОСТ	СОХРАНЕНИЕ И РОСТ СПРОСА	7-12% ГОДОВЫХ
ИНДОНЕЗИЯ (БАЛИ)	4	НА ТОМ же УРОВНЕ, РОСТ	СОХРАНЕНИЕ И РОСТ СПРОСА ВВИДУ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КУРОРТА И БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ ДОХОДНОСТИ	9-15% ГОДОВЫХ
КИПР	5	СНИЖЕНИЕ	ВОЗМОЖНО ОСЛОЖНЕНИЕ ПРОЦЕССА ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ ИЗ-ЗА ТРЕБОВАНИЯ МЕСТНЫХ БАНКОВ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ЛЕГАЛЬНОСТИ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	5-8% ГОДОВЫХ
ГРЕЦИЯ	6	НА ТОМ же УРОВНЕ	СТАБИЛЬНЫЙ СПРОС, ТАК КАК ЗДЕСЬ ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ И ПЕРСПЕКТИВА ВНЖ	4-7% ГОДОВЫХ
ИСПАНИЯ	7	НА ТОМ же УРОВНЕ	ОЖИДАЕТСЯ СТАБИЛЬНЫЙ СПРОС	5-7,5% ГОДОВЫХ

ИСТОЧНИК: JAP PROPERTIES

ЗАРУБЕЖНОЕ ЖИЛЬЕ

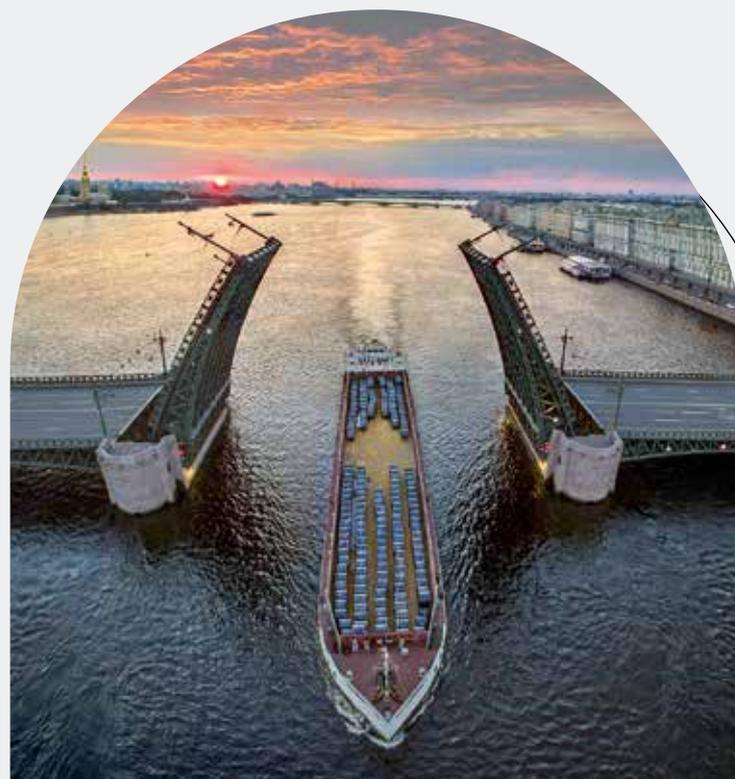
Коммерсантъ

ПРЕДСТАВЛЯЕТ

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

ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ПРОЕКТЕ / (812) 325-85-96, e-mail: M.pobedennaya@kommersant.ru

БУДЬ В КОНТАКТЕ



ПОДПИШИСЬ И ВЫИГРАЙ ПРИЗ
ОТ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «КОММЕРСАНТЪ»

Группа «Коммерсантъ» Санкт-Петербург
во «ВКонтакте» это:

- ▶ АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ
- ▶ ОБЪЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ
- ▶ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ КОММЕНТАРИИ О ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЯХ И ТРЕНДАХ
- ▶ РЕГУЛЯРНЫЕ РОЗЫГРЫШИ БИЛЕТОВ НА КОНЦЕРТЫ, СПЕКТАКЛИ И ДРУГИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

