

# VIPAVENUE

ИНТЕРНЕТ – БУТИК

**БОЛЕЕ 350  
ПРЕМИАЛЬНЫХ БРЕНДОВ**

LORO PIANA BRUNELLO CUCINELLI BOTTEGA VENETA  
KITON FENDI CELINE PRADA GUCCI DOLCE & GABBANA  
SAINT LAURENT TOM FORD BALMAIN BALENCIAGA JACQUEMUS  
OFF-WHITE PHILIPP PLEIN PAUL & SHARK BOGNER BOSS  
MAISON BOHEMIQUE OLOLOL SASHAVERSE  
и многие другие...

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ,  
МИЛЛИОННАЯ, 5**

# VIRAVENUE

ИНТЕРНЕТ – БУТИК



## КОЛЛЕКЦИИ ОТ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ БРЕНДОВ



ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ  
МЕНЕДЖЕР



КЛИЕНТСКИЕ ОФИСЫ  
В МОСКВЕ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ,  
ЕКАТЕРИНБУРГЕ И КАЗАНИ



БОНУСНЫЕ ПРОГРАММЫ  
СИСТЕМА ПРИВИЛЕГИЙ



ДОСТАВКА ПО ВСЕЙ РОССИИ

Санкт-Петербург, Миллионная, 5

VIRAVENUE.RU

8 (812) 317 11 16



СЕРИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ  
ПРОМЫШЛЕННОГО ПОЯСА / 2  
СТАВКА НА «ФИШКУ» / 6  
ФОРМИРОВАНИЕ  
УПРАВЛЕНЦА / 8

# Недвижимость. Новые пространства

Четверг, 28 марта 2024  
Тематическое приложение  
к газете «Коммерсантъ» №8

Коммерсантъ

# Guide

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

**РОСТЕРМ**  
производим совершенствуя

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР GUIDE  
«НЕДВИЖИМОСТЬ. НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА»

### ТРИ МЕСЯЦА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Во втором квартале рынок первичного жилья будет оставаться в неопределенности: ясности, как станут выглядеть программы льготного ипотечного кредитования во втором полугодии, до сих пор нет. Пока лишь очевидно, что остается семейная ипотека. Эксперты предполагают, что кредиты на приобретение жилья претерпят сегментацию, а помощь государства станет более адресной. Вероятно, появятся новые льготные категории, которые смогут взять заем под процент меньше рыночного. Эксперты ожидают, что появятся специальные программы для учителей, врачей, сотрудников социальных служб.

Судя по всему, прежних объемов выдачи ипотеки сохранить во втором полугодии не удастся. Первоначально пессимисты прогнозировали, что отмена льготных программ приведет к сокращению рынка в четыре раза, сейчас, когда стало понятно, что все-таки в том или ином виде субсидирование сохранится, эксперты говорят о проседании рынка на треть. Но и такое падение создаст существенные вызовы для отрасли.

Участники рынка (скорее для самоуспокоения) утверждают, что влияние ипотеки на продажи первички сильно переоценено, но цифры говорят об обратном: более 80% всех покупок квартир в строящихся домах осуществлялось с привлечением кредитов, большинство которых выдавалось по льготным программам. Выпадение ипотечных покупателей из сделок неминуемо приведет к сильному падению спроса и, как следствие,— к необходимости либо снижения цен, либо сокращения предложения. Это означает серьезное потрясение для строительной отрасли.

Интригу с будущим ипотеки, надо полагать, власти будут сохранять непосредственно до конца первого полугодия, а о параметрах новых программ расскажут непосредственно перед часом X. Это в ближайшие месяцы будет подогревать спрос на кредитование на старых условиях. С одной стороны, это обеспечит поступление новых средств в экономику. С другой, в условиях цейтнота решения не всегда принимаются взвешенно, кредиты берутся в некотором ажиотаже, что может грозить дальнейшим надуванием ипотечного пузыря.

### КОЛОНКА РЕДАКТОРА

# СЕРЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОЯСА

ТЕКУЩИЕ ЗАДАЧИ ПО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ ПРИВЕЛИ К ПРОМЫШЛЕННОМУ РОСТУ, ЧТО В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ ОТРАЗИЛОСЬ В НОВОМ ГЕНЕРАЛЬНОМ ПЛАНЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, РАССЧИТАННОМ ДО 2040 ГОДА. С ЕГО ПРИНЯТИЕМ ПЕРЕСМОТРЕН ПОДХОД К РЕДЕВЕЛОПМЕНТУ «СЕРОГО ПОЯСА», В ЧАСТНОСТИ, ПЕРЕПРОФИЛИРОВАНИЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В ЖИЛЫЕ ЗОНЫ. В СОСТАВЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗОН ПРЕДУСМОТРЕНЫ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ, ТЕХНОПАРКОВ.

КИРИЛЛ КОСОВ

Данный подход применяется с целью приумножения производственного потенциала Петербурга как одного из ведущих промышленных центров. При этом основными ресурсами для реализации Генплана в части жилого строительства рассмотрены бывшие земли сельхозназначения и намыв. Стоит отметить, что подавляющее большинство заявок на перевод территорий из промышленности под жилую застройку за последнее время не было одобрено, при этом имел место процесс перевода участков в земли промназначения, отмечает управляющий партнер East Real Альберт Харченко.

Он обращает внимание, что в новом Генплане площадь производственных зон в целом увеличилась на 630 га, а их общая площадь составит более 13,9 тыс. га. В большей степени прирост коснулся периферийных районов: Пушкинского (178,4 га), Красносельского (73 га), Колпинского (44,9 га), Кировского (35,2 га) и Калининского (30,2 га). Однако развитие промышленных производств предусматривается не только на периферии, но и в промзонах вблизи центра города, сформировавшихся в дореволюционные и советские времена.

«В этой ситуации собственникам участков и объектов недвижимости в промышленных зонах необходимо инвестировать в их развитие под промышленное производство либо они так и будут наполняться по возможности мелкими арендаторами, не предъявляющими высоких требований к территории. Конечно, есть вероятность, что промзоны, приобретенные девелоперами и которые не удалось перевести в жилые, будут простаивать»,— рассуждает господин Харченко.

Если же существующие промышленные зоны не смогут удовлетворить высоким требованиям современного производства, в качестве альтернативы будут рассматриваться индустриальные парки в черте Санкт-Петербурга, а также Ленинградской области. Промышленные парки и особые экономические зоны формируют необходимую инфраструктуру, проводят инженерную подготовку участков, что позволяет значительно сократить срок реализации проекта. Кроме того, резиденты имеют возможность воспользоваться рядом льгот и формировать новые экономические связи.

Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, подсчитал, что с начала запуска процесса редевелопмента «серого пояса» всего 10–15% (около 2 тыс. га) промышленных территорий, расположенных в черте города, прошли процесс реновации. В первую очередь это были наиболее интересные участки с точки зрения локации и развитой транспортной и коммерческой инфраструктуры: центральные районы города, исторические локации, участки вдоль набережных. «По нашим оценкам, сегодня еще 3,5–4 тыс. га „серого пояса“ в городе потенциально пригодны для редевелопмента»,— приводит данные эксперт.

### РЕДЕВЕЛОПМЕНТ



С НАЧАЛА ЗАПУСКА ПРОЦЕССА РЕДЕВЕЛОПМЕНТА «СЕРОГО ПОЯСА» ВСЕГО 10–15% (ОКОЛО 2 ТЫС. ГА) ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ, РАСПОЛОЖЕННЫХ В ЧЕРТЕ ГОРОДА, ПРОШЛИ ПРОЦЕСС РЕНОВАЦИИ

**НЕСИСТЕМНЫЙ ХАРАКТЕР** Проблематика и острота процесса редевелопмента «серого пояса» состоят в том, что этот процесс носит несистемный характер, а представляет собой тактические действия со стороны девелоперов, которые инвестируют средства и ресурсы в точечные проекты, включая работу над локальными изменениями в Генплан.

«По моей оценке, стратегически процесс редевелопмента „серого пояса“ должен идти иным путем: это должна быть инициатива города. При внесении изменений в Генплан, который включает, в том числе, и дорожно-транспортную инфраструктуру, нужно закладывать постепенный перевод промышленных зон либо в жилую, либо в деловую зону, а также оставлять часть промышленных зон в черте города, сохраняя рабочие места. Основная сложность такого подхода состоит в системности процесса, и пока в Петербурге нет отличной практики, но можно смотреть на практику Москвы»,— говорит господин Трушин.

По его мнению, стоит обратить внимание на Калининский, Красногвардейский, Невский, Кировский районы, где преобладает значительная часть промышленных территорий, из которых 80% не функционирует в изна-

чальной концепции, а сдается в аренду или вовсе пустует. «С одной стороны, интерес к этим территориям может быть высок у жилых девелоперов, но без участия города застройка этих локаций жильем приведет к транспортному коллапсу: город встанет без развития дорожной инфраструктуры. Предполагаю, что с такой проблемой вскоре столкнется направление Октябрьской набережной, где идет процесс редевелопмента и жилой застройки, но при этом нет планов по расширению набережной и созданию объездных путей. По крайней мере, пока о них неизвестно. Я не видел, не нашел информации. Это яркий пример несогласованности действий города и девелопмента»,— указывает господин Трушин.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, считает, что редевелопмент — это позитивный процесс, поскольку очевидно непригодные для современного производства площади в центральных локациях Петербурга вовлекаются в оборот, превращаясь в современную, благоустроенную городскую среду. Среди девелоперов территории «серого пояса» остаются востребованными, поскольку это одна из немногих возможностей раскрыть потенциал места и создать совершенно иное качество жилой среды. → 6

# ПАРУСНАЯ 1

## КВАРТИРЫ ОТ 9 МЛН ₽

Кирпичный квартал бизнес-класса в исторической части Васильевского острова рядом с набережной Галерной гавани. Семейная квартирография, школа и детский сад в составе проекта. Закрытая территория с уникальным благоустройством. «Парусная 1» – архитектура комфортной жизни.



СПЕЦИАЛЬНЫЕ  
УСЛОВИЯ  
НА ПОКУПКУ  
КВАРТИРЫ  
В МАРТЕ



СТРОИТЕЛЬНЫЙ  
ТРЕСТ

660 80 07

РЕКЛАМА. ЖК «ПАРУСНАЯ 1». ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ИК «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ. АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ШКИПЕРСКИЙ ПРОТОК, 19, ЛИТ. А



# БЕЗАЛЬТЕРНАТИВНАЯ ИПОТЕКА

ОСЕНЬЮ РОСТ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ЦЕНТРОБАНКА ПОВЛЕК ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ, ГДЕ БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ПОКУПОК ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА УСЛОВИЯХ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. BUSINESS GUIDE РАЗБИРАЛСЯ, КАК ИПОТЕКА В НОВОСТРОЙКАХ БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ В СЛОЖИВШИХСЯ УСЛОВИЯХ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ И ЕСТЬ ЛИ ЕЙ АЛЬТЕРНАТИВА. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Во втором полугодии 2023 года в стране был взят курс на подавление инфляции и ужесточение денежно-кредитной политики, которое сопровождалось повышением ключевой ставки ЦБ РФ. В определенной степени эти меры затронули и сферу ипотечного кредитования. Так, например, по всем ипотечным программам, кроме семейной, первоначальный взнос был повышен до 30%, также выросли надбавки к коэффициентам риска по ипотечным кредитам и снизились лимит льготной ипотеки и предельный размер субсидии банкам от государства (до 1% от суммы кредита), было введено правило «одна ипотека в одни руки» по всем госпрограммам за исключением семейной. В результате к концу года востребованность «классической» ипотеки снизилась, а доля льготных продуктов в общем объеме выдачи ипотеки в среднем увеличилась до 75%. Вслед за этим в январе ряд банков ввел комиссии для девелоперов при выдаче ипотеки по льготным программам, призванные досубсидировать такие кредиты.

По данным аналитиков «Петербургской недвижимости», продажи на рынке строящегося жилья напрямую связаны с ипотекой. Так, например, в 2023 году ее доля в общем объеме продаж агентства составила 86%. Изменение условий действующих льготных программ привело к закономерному перераспределению сделок. В 2024 году в структуре продаж доля семейной ипотеки по сравнению с 2023 годом выросла на

9 п. п., до 44%, IT-ипотеки — на 6 п. п., до 12%, объем сделок по госпрограмме сократился с 55 до 38%.

**ЗАЕМНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ** По мнению экспертов, ипотека по-прежнему останется главным способом покупки недвижимости, даже в условиях высоких кредитных ставок. Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», уверен, что полноценной альтернативой ипотеке может быть только ипотека. Например, субсидированная. Все остальное — немассовые решения. Рассрочка, даже если продлить ее лет на пять с некоторым удорожанием, все равно не станет полноценной заменой ипотеке с небольшим первоначальным взносом и сроком кредитования в 15–20 лет.

«Однако если рассматривать ситуацию от обратного, когда ипотека все больше напоминает рассрочку, то вводные корректируются. 1 марта ЦБ в очередной повысил надбавки к коэффициентам риска по ипотечным кредитам. Он делал это и в прошлом году, и даже три года назад. Простым языком, это означает, что банки должны строже относиться к заемщикам, оценивая их кредитную нагрузку. Если у заемщика минимальный первоначальный взнос, высокая закредитованность, не говоря уже о займах на первоначальный взнос через потребкредит, то такие ипотеки оцениваются как высокорисковые. И банк должен компенсировать эти риски дополнительными

МНЕНИЕ

СЕРГЕЙ СОФРОНОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГК «ПСК»:

— Сегодня минимальный первоначальный взнос по ипотеке с господдержкой — 30%. Другие программы льготного ипотечного кредитования пока предлагают условия мягче, но доступны не всем. И если у покупателя в ближайшей перспективе сделка по продаже имеющейся недвижимости, до того как дом достроится, то ипотечный заем может быть и не оправдан. В конечном счете, если продажа вторички и затянется, на долг по рассрочке можно оформить ипотеку. Это частный случай, но такая логика возможна.



АЛЕКСАНДР КУРЖОВ

отчислениями в резервный фонд. Тем самым растет нагрузка на финансовые активы банка вплоть до момента, когда выдача ипотеки при определенных условиях становится невыгодной. И следуют отказы», — поясняет он.

**ЗАПАСНЫЕ ВАРИАНТЫ** Среди факторов, которые сегодня влияют на рынок покупки первичного жилья в ипотеку и поведение покупателей, — увеличение первоначального взноса до 30% по программе с господдержкой, сокращение размера кредита, выдача льготной ипотеки только в одни руки, высокий уровень стандартных ставок. По данным «Петербургской недвижимости», в результате показатели спроса и продаж меняются, что дает ряду застройщиков основание удерживать старты проектов, строительство которых еще не началось с расчетом, на корректировку условий кредитования. При этом на фоне текущих событий застройщики и банки продолжают искать альтернативные решения. Например, девелоперы могут предлагать клиентам программы, которые не влекут удорожания стоимости квартир и снижают финансовую нагрузку на покупателя на период строительства. Один из популярных инструментов — выгодные варианты рассрочки, в том числе — на три года с первоначальным взносом 30%.

По словам Сергея Софронова, субсидии по ипотеке, с которыми так долго боролся ЦБ, вновь оказываются чуть ли не единственным способом снизить ежемесячный платеж. Покупатели не стремятся досконально разбираться в ипотечных предложениях и их нюансах, так как их слишком много. Они отталкиваются от простых и понятных параметров: ежемесячный платеж и срок кредитования. Фактически все строится вокруг того, чтобы обеспечить посильный ежемесячный платеж.

Что касается востребованных у покупателей программ со стороны банков, то, по словам эксперта, довольно большой популярностью пользуются предложения с минимальной, околонулевой, ставкой на первые год-два. Это позволяет примерно вдвое снизить ежемесячный платеж на период, пока дом достраивается или пока покупатель готовится к переезду. «То есть здесь мы также идем от фактической финансовой нагрузки на заемщика, снижая ее, насколько это возможно, совместно с отдельными банками. Также среди альтернативных ходов можно выделить накопления на первоначальный взнос через аренду квартиры. Некоторое время покупатель платит арендный платеж застройщику, он накапливается и



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ИПОТЕКА ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАНЕТСЯ ГЛАВНЫМ СПОСОБОМ ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ, ДАЖЕ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКИХ КРЕДИТНЫХ СТАВОК

ДЕЛОВОЙ РАЗГОВОР

по мере накопления служит первоначальным взносом на эту же квартиру. Это отложенная ипотека, не всем это нравится. Но такое предложение имеет место быть»,— добавляет господин Софронов.

По словам Наталии Коротаевской, коммерческого директора группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, достаточно сложно за короткое время придумать альтернативу такому эффективному инструменту, как ипотека. Особенно учитывая тот факт, что в последние годы доля ипотечных сделок практически у всех крупных девелоперов достигла 90%. «Тем не менее мы анализируем наши возможности и разрабатываем различные программы рассрочек. Раньше у нас действовали акционные рассрочки с разным первоначальным взносом, например, 20/80, 50/50, пять платежей по 20% и другие. В этом месяце мы запустили годовую рассрочку 20 на 80: 20% — первоначальный взнос, остаток вносится через год. Главная ее особенность в том, что она идет без удорожания»,— указывает эксперт.

**СИТУАЦИЯ С ЛЬГОТАМИ** На сегодняшний день к льготной ипотеке возможно отнести такие ключевые направления, как общая (по ставке 8%), семейная, дальневосточная, сельская, ИЖС и IT-ипотека. По данным экспертов семейная ипотека в минувшем году увеличивалась рекордными темпами: в совокупном объеме льготной ипотеки ее доля выросла приблизительно с 30% в начале 2023 года до 73% к концу года. «IT-ипотека показала кратный рост, но по причине имевшейся низкой базы. В целом сделки по этой программе есть регулярно, мы регистрируем их практически еженедельно. Проблема данной программы в том, что она не настолько целевая, как могла бы быть. Выдается заемщикам не по профилю их профессиональной деятельности, а по факту занятости в компании, которая есть в реестре Минцифры. Поэтому довольно большое количество IT-специалистов этой программой не охвачено. И это, в том числе, тормозит ее развитие»,— отмечает господин Софронов.

«Что касается такой программы, как, например, „Росвоенипотека“, то нельзя сказать, что по ней действуют особенно выгодные условия. Процентная ставка варьируется значительно, есть предложения как в районе 7–8%, так и 15–16% годовых. Это одна из самых категорированных программ, и по ней немало условий. Есть и ряд ограничений по размерам ежемесячного платежа, которые компенсируются государством. Также есть семейная ипотека для военнослужащих с похожими на „гражданскую“ семейную программу условиями займа. Например, мы готовимся запустить военную ипотеку в одном из своих проектов, „Plus Пулковский“, в мае. Доля программы

| АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА 15 МАРТА 2024 ГОДА |  |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|--|-----------|
| СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ СТАВКИ ПО ТОП-20 БАНКОВ (НА 15 МАРТА 2024 ГОДА)                          |  | % ГОДОВЫХ |
| НОВОСТРОЙКА                                                                               |  | 16,77     |
| ГОСПОДДЕРЖКА-2020                                                                         |  | 8,00      |
| СЕМЕЙНАЯ ИПОТЕКА                                                                          |  | 6,00      |
| ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК                                                                           |  | 16,95     |
| РЕФИНАНСИРОВАНИЕ                                                                          |  | 17,04     |
| ВСЕГО                                                                                     |  | 168 (-12) |

ИСТОЧНИК: «ДОМ.РФ»

| ВЫДАЧА ИПОТЕКИ ЗА ФЕВРАЛЬ 2024 ГОДА |                           |                  |
|-------------------------------------|---------------------------|------------------|
| РЫНОК                               | КОЛИЧЕСТВО, ТЫС. КРЕДИТОВ | ОБЪЕМ, МЛРД РУБ. |
| ПЕРВИЧНЫЙ                           | 32 (-1%)                  | 160 (-3%)        |
| ВТОРИЧНЫЙ                           | 61 (-27%)                 | 168 (-35%)       |
| ВСЕГО                               | 93 (-19%)                 | 327 (-23%)       |

ИСТОЧНИК: «ДОМ.РФ»

| ВЫДАЧА ИПОТЕКИ ЗА ДВА МЕСЯЦА 2024 ГОДА |                           |                  |
|----------------------------------------|---------------------------|------------------|
| РЫНОК                                  | КОЛИЧЕСТВО, ТЫС. КРЕДИТОВ | ОБЪЕМ, МЛРД РУБ. |
| ПЕРВИЧНЫЙ                              | 58 (-10%)                 | 288 (+7%)        |
| ВТОРИЧНЫЙ                              | 111 (-21%)                | 311 (-28%)       |
| ВСЕГО                                  | 168 (-12%)                | 599 (-15%)       |

ИСТОЧНИК: «ДОМ.РФ»

## ДЕЛОВОЙ РАЗГОВОР

### МНЕНИЕ

#### НАТАЛИЯ КОРОТАЕВСКАЯ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ «АКВИЛОН» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ:

— Мы считаем, что текущее положение дел приведет к улучшению продукта и развитию клиентоориентированности. Уже много лет девелоперы работают на рынке покупателя, но сейчас привлечь клиента компании будут стремиться еще более тщательно. Поэтому растет число различных сервисных услуг: такси на объект, оплата билетов, увеличение скидок региональным покупателям, проведение дней открытых дверей. Более того, совершенствуется и сам продукт: улучшается качество отделки, развиваются предложения с мебельровкой. Так что в итоге мы получим еще более цивилизованный и прозрачный рынок с высококачественным продуктом. Спрос рано или поздно восстановится. А девелоперы, возможно, более внимательно оценят новые регионы для работы и расширят географию своего присутствия.



ГРУППА АКВИЛОН

— ориентировочно на уровне 5%, но в отдельных проектах может доходить до 10–12%, в зависимости от расположения»,— заключает эксперт.

Дмитрий Панов, председатель петербургского отделения «Деловой России», считает важным упомянуть инициативу в сфере ипотечного кредитования, сформированную недавно экспертами профильной комиссии по инвестициям Законодательного собрания Санкт-Петербурга и направленную в адрес профильных комитетов Государственной думы РФ и Совета федерации РФ. Речь идет об утверждении специализированных государственных программ, предусматривающих возможность получения государственными корпорациями и компаниями с госучастием из федерального бюджета частичной либо полной компенсации средств, направленных на оплату процентных ставок в рамках заключенных со трудниками таких компаний ипотечных договоров при приобретении первичной жилой недвижимости.

«Вследствие того, что численность сотрудников государственных корпораций и компаний с государственным участием в стране составляет несколько миллионов человек, а также учитывая широкую географию присутствия филиалов госкорпораций во всех регионах нашей страны, реализация указанной инициативы позволит не только гарантировать дальнейшую занятость для сотрудников этих компаний и снизить кадровый дефицит в стратегически значимых отраслях экономики, но и децентрализовать жилищное строительство и спрос на него от мегаполисов к малым городам, оказывая тем самым влияние на перспективное снижение цен в объектах жилого строительства городов-миллионников»,— полагает господин Панов.

**ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН** По расчетам экспертов «Циан.Аналитики» на основе данных ЦБ РФ, опубликованных в конце февраля, в январе 2024 года в России было выдано 75,9 тыс. ипотек, то есть в 2,5 раза меньше, чем в декабре. «В первый месяц года традиционно мало сделок из-за праздничных дней, а в 2024 году к этому добавился также фактор ужесточения условий кредитования. Если сравнивать с январем 2023 года, то спрос на ипотеку лишь на 1,8% меньше, что довольно удивительно, учитывая, что год назад ипотечные условия были значительно лучше»,— поясняют в компании. По сравнению с концом 2023 года количество выданных сильнее сократилось на рынке новостроек: в 3,3 раза, на вторичном рынке — в два раза.

Аналитики «Дом.РФ» отмечают, что в 2023 году выдача ипотеки стала рекордной за всю историю и составила 2 млн кредитов (+53% к 2022 году) на 7,8 трлн рублей (+62%). Спрос на ипотеку в 2023

году был высоким, а в отдельные месяцы — ажиотажным. Драйверами рынка стали сегменты новостроек (684 тыс. кредитов, +67% к 2022 году) и строительства частных домов (ИЖС, 119 тыс. кредитов, +261%), где распространены льготные программы (ставки по ним не более 8%). Выдача ипотеки на готовые квартиры (преимущественно рыночный сегмент) росла меньшими темпами (1 млн кредитов, +38% к 2022 году) на фоне увеличения рыночных ставок (с 11% в первом полугодии до 16–17% в конце года). В результате в продуктовой структуре выдачи увеличилась доля ипотеки на новостройки (34%, +3 п. п. к 2022 году) и ИЖС (6%, +4 п. п.), а доля готовых квартир снизилась до 51% (–6 п. п.). По прогнозу «Дом.РФ», в 2024 году на ипотечном рынке ожидается спад по сравнению с рекордным уровнем 2023 года. Этому будут способствовать высокие процентные ставки, ужесточение регулирования, модификация условий ипотеки с господдержкой и ожидаемое завершение программы льготной ипотеки после 1 июля 2024 года.

«Чтобы понимать, что произойдет со спросом на первичном рынке, на ситуацию нужно смотреть в динамике. Если к лету ключевая ставка ЦБ снизится, а субсидированные программы в том или ином виде вновь получат шанс на какое-то развитие, то спрос не рискует провалиться. Но эффект, конечно, будет. Скорее всего, продажи недвижимости во втором квартале вырастут, поскольку все захотят успеть по текущим условиям. А со второй половины года начнется охлаждение, которое будет отыгрываться уже во второй половине осени»,— рассуждает господин Софронов.

В группе «Аквилон» смотрят на ситуацию достаточно оптимистично. «Да, требования к заемщикам становятся более высокими, ипотека дорожает, но история начала года показала, что кардинальные меры могут негативно отразиться на всех участниках рынка, не только на покупателях и девелоперах, но и на банках. После того как ведущие банки ввели комиссию в рамках льготных программ, произошло перераспределение потоков среди кредитных организаций: клиенты стали выбирать другие учреждения»,— поясняет госпожа Коротаевская.

Поэтому, по словам эксперта, уже сейчас чувствуется «оттепель». Ждать отката к низким ставкам, конечно, не приходится, но выгодные программы приобретения жилья еще остаются. «Например, среди наших клиентов большим спросом пользуются программа „Берем проценты на себя“ и траншевая ипотека, которая помогает сократить размер ежемесячного платежа в 5–10 раз в то время, пока дом строится, а покупатели, возможно, арендуют жилье. Действуют программы с господдержкой, семейная

Аквилон  
РАЗУМНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ

ипотека. IT- и военная ипотека востребованы, но их доля в общем объеме продаж невысока. Тем не менее для IT-специалистов мы предлагаем дополнительную скидку»,— заключает она.

**ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ПРОГРАММЫ** В случае завершения программы льготной ипотеки во второй половине текущего года девелоперам не придется уходить с рынка, считает Сергей Софронов. «Это не тот масштаб изменений, как, например, при переходе на проектное финансирование и эскроу-счета несколько лет назад. Тогда действительно ряду маленьких застройщиков просто отказывали в таком финансировании. Поэтому были и поглощения, и сокращения числа строительных компаний. Но даже сейчас, если посмотреть на четвертый-пятый десяток строительных компаний по объемам, то многие из них строят по одному-два проекта в моменте. То есть даже малый, по строительным меркам, бизнес адаптировался»,— поясняет он.

При этом, по словам эксперта, предложение, скорее всего, будет уменьшаться. И хотя есть статистика о том, что за январь — февраль строительные компании вывели на рынок Петербурга на треть больше предложения, чем в прошлом году, пока выводы делать рано. Так как ощущается тенденция к сокращению объема вывода в продажу новых объектов. Земли в городе мало, спрос на недвижимость нестабилен, проектное финансирование дорогое. Последний фактор весьма значительно влияет на строительную активность.

Цены на жилье снижаться не будут. Как отмечают эксперты, финансовые модели, которые девелоперы согласуют с банками в рамках проектного финансирования, учитывают и инфляцию, и рост себестоимости строительства, включая возведение социальной инфраструктуры. При этом фактор льготной ипотеки в ценообразовании несколько переоценен. «При запуске льготной ипотеки в 2020 году произошел рост цен. До сих пор многие думают, что это так и работает, что других факторов нет. И отмена льготной ипотеки позволит вернуть цены на какие-то старые значения или близкие к ним. Но даже ввиду того, сколько сейчас стоит земля, снижать цены на квадратный метр практически невозможно»,— подчеркивает господин Софронов.

**ПРОГНОЗЫ НА ПЕРСПЕКТИВУ** Относительно прогнозов развития рынка ипотеки в новостройках в 2024 году в группе «Аквилон» ожидают небольшого снижения спроса, но уверены, что программы кредитования будут развиваться, трансформироваться. «Цены на квартиры останутся на прежнем уровне, если не произойдет резких изменений на рынке стройматериалов и услуг. Серьезных потрясений отрасли никто не допустит, потому что всем известно, что строительный рынок — локомотив экономики, от которого зависит развитие множества смежных сфер. В целом же, как показывал каждый кризис рынка недвижимости, в итоге мы все равно приходим к положительным изменениям. Так, в свое время все остро реагировали на введение проектного финансирования. А уже сейчас это стало нормой, все адаптировались. При этом с рынка ушли недобросовестные компании или те, кто просто не мог объективно оценить свои силы. И по факту мы решили проблему обманутых дольщиков»,— считает госпожа Коротаевская.

Что касается потрясений, то, по словам господина Софронова, в плане такой «сейсмической» активности строительство можно сравнить с Японией. «Трясет практически постоянно: меньше или больше. Иногда бывают цунами, вымывающие покупательскую активность. Но рынок уже привык функционировать в таких условиях: меньшими горизонтами планирования, где-то превалированием тактик над стратегиями и адаптациями к меняющейся картине»,— резюмирует он. ■

2 → «Наиболее интересно выглядит освоение больших участков сразу несколькими девелоперами. С одной стороны, соседство проектов с разной архитектурой и в целом с разным подходом к продукту создает немоно-тонную городскую среду, лишенную эффекта „копи-пасты“, который часто возникает, когда территорию осваивает один девелопер. С другой стороны, как показывает практика, такие участки застраиваются гораздо быстрее. И покупателю это тоже интересно: у него появляется выбор», — говорит господин Глазунов.

Он полагает, что принятые поправки в Генплан дают однозначное понимание, что город не проявляет заинтересованности в дальнейшем преобразовании промышленных зон в «сером поясе» под иные функции. Поэтому проекты ближайших десяти лет появятся на давно известных участках, которые удалось согласовать, считает эксперт.

«Если говорить про наиболее крупные проекты, то они будут реализованы сразу на нескольких участках: во-первых, на Васильевском острове — в районе „Севкабель Портa“ и в локации так называемой Галерной гавани, во-вторых, на левом берегу Невы вблизи станции метро „Елизаровская“, в-третьих, в районе Благодатной улицы недалеко от „СКА Арены“», — перечисляет господин Глазунов.

**ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ** В Санкт-Петербурге на территории исторически сложившихся промышленных предприятий часто встречаются корпуса и целые кварталы зданий, которые являются памятниками архитектуры и объектами культурного наследия. В этом случае редевелопмент сталкивается со значительными ограничениями по использованию таких территорий. Необходимость сохранения и реставрации таких объектов диктует концепцию редевелопмента всего участка и, конечно, требует значительных долгосрочных инвестиций. «Известными позитивными примерами редевелопмента исторических промышленных территорий можно назвать реновацию острова Новая Голландия, реконструкцию территории предприятия „Красный треугольник“, приспособление газгольдеров на Обводном канале под современные общественные пространства», — перечисляет Николай Лошаков, исполнительный директор архитектурной мастерской «Миронов и партнеры».

Андрей Амосов, директор департамента по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate, говоря про процесс вывода промпредприятий за черту города, отмечает: «Даже когда для предприятия находится новый участок и находится интересант в освожаемом участке, встает вопрос рабочей силы, ведь далеко не все готовы тратить большое время на поездку на работу, если предприятие находится далеко от центра».

При приспособлении бывших промышленных территорий под жилье также возможны проблемы. «Основная сложность — „посадить“ современное качественное здание на сложную конфигурацию участка. Нужно понимать, что участки могут быть сложной геометрической формы, на них могут быть проблемы с коммуникациями, могут отсутствовать необходимые мощности. Безусловно, никто не хочет использовать старые здания, чаще всего собственники предпочитают снести здание и построить новое. Однако не все здания могут быть снесены, некоторые могут быть признаны историческими памятниками», — рассуждает господин Амосов.

Господин Лошаков добавляет: «Естественный жизненный цикл предприятий подразумевает внедрение новых технологий и новых требований по их устройству и расположению промышленных мощностей. Редевелопмент промышленных зон является естественным следствием выноса промзон на новые территории, что позволяет использовать заброшенные локации, часто привлекаемые по своему расположению, повысить качество этих участков и окружающих кварталов, вдохнуть новую жизнь в такие городские пространства».

К минусам редевелопмента можно отнести значительные архитектурные, инженерные и организационные сложности при освоении промышленных пространств по сравнению с освоением территории «чистого поля». «Эти сложности объективны при работе со сложившейся контекстной застройкой и при глобальном изменении функционального назначения территории, что требует комплексного подхода при осуществлении процесса редевелопмента», — заключает господин Лошаков. ■

## РЕДЕВЕЛОПМЕНТ

# СТАВКА НА «ФИШКУ» УСИЛЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ ЗАСТАВЛЯЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ ИСКАТЬ МАРКЕТИНГОВЫЕ ХОДЫ, КОТОРЫЕ БЫ ВЫДЕЛИЛИ ИХ ОБЪЕКТ ИЗ ОБЩЕЙ МАССЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ЗАСТАВИЛИ БЫ ОБРАТИТЬ НА СЕБЯ ВНИМАНИЕ ПОКУПАТЕЛЯ. МОЖЕТ ЛИ ОРИГИНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ХОД В ПОЗИЦИОНИРОВАНИИ ОБЪЕКТА СДЕЛАТЬ ЕГО ДОРОЖЕ ИЛИ ХОТЯ БЫ УСКОРИТЬ ПРОДАЖУ, РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE КИРИЛЛ ОРЛОВ.

В дорогом сегменте недвижимости девелоперы всегда стремились создавать элементы индивидуальности. «Умный дом», круглосуточный гостиничный сервис, собственная инфраструктура для жителей, планировки квартир, учитывающие конкретные жизненные сценарии, архитектура от знаменитых зодчих, дорогая отделка. «Каждая такая „фишка“ увеличивает стоимость жилья, поскольку, во-первых, она придает дому уникальность и повышает его привлекательность для потенциальных покупателей. А во-вторых, это напрямую влияет на себестоимость строительства», — рассуждает Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development.

По его словам, еще лет пять-шесть назад можно было услышать распространенное мнение что террасы в Петербурге — бессмысленная затея, учитывая северный климат и количество солнечных дней. Сегодня в городе осталось мало проектов даже бизнес-класса, в которых бы не было хотя бы нескольких квартир с террасами, отмечает господин Кравцов.

Михаил Гуцин, директор по маркетингу и продукту группы RBl, говорит: «Мы в группе RBl не сторонники подхода, при котором уникальные особенности благоустройства или инфраструктуры выступают исключительно маркетинговыми „фишками“, используются на этапе продаж для временного привлечения внимания аудитории и поверхностного wow-эффекта. Для нас создание особых объектов на территории жилых комплексов, внедрение уникальных технологических решений и других „фишек“ — это всегда их глубокая интеграция в концепцию проекта. Они должны работать, быть полезными на всем этапе жизненного цикла комплекса, даже после того, как мы передадим клиентам ключи».

**СВОИ ОСОБЕННОСТИ** «Одна из главных задач успешного жилого комплекса — „фишки“, которые при прочих равных условиях должны убедить будущего владельца сделать выбор в пользу конкретного объекта», — рассказывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Наталья Коротаяевская, коммерческий директор группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленобласти, рассуждает: «В классном жилом комплексе за красивым обликом должен скрываться незаурядный интеллект. В наборе: IP-домофоны, вход по отпечатку пальца или Face ID, датчики безопасности, контролирующие протечки и задымления, системы погодного регулирования отопления, энергосберегающие smart-счетчики, мобильные приложения для управления жильем, для присмотра за гуляющими во дворе детьми в онлайн-режиме и система здоровья, контролирующая самочувствие жителей, способная в экстренных случаях вызвать врача. Все это постепенно становится незаменимыми „бытовыми ассистентами“ обитателей современных жилых комплексов».

Господин Гуцин полагает, что один из трендов сегодняшнего дня — коммуникация. Поэтому «фишкой» новых домов становятся общественные пространства, возможности для интересного времяпрепровождения человека. «В проектах группы RBl, таких как Ultra City или „Струны“, оборудованы дворы с парящими пешеходными мостами, в „Струнах“ мы устраиваем даже двухуровневые дворы. В доме „Куинджи“ на Лиговском

проспекте создаем пейзажный парк с ручьем, „зеленой“ комнатой, садом камней. В доме „Созидатели“ жителям доступен клуб-гостиная», — рассказывает эксперт.

Часто на территориях комплексов появляются скульптурные композиции, подчеркивающие индивидуальность каждого дома. «На примере скульптуры семьи Львов, установленной в премиальном ЖК Familia, мы получили положительный опыт, который теперь применяем в других проектах, но не останавливаемся только на этой идее, а ищем новые формы и содержание», — делится Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ.

«В нашем клубном доме Talento у Московских ворот мы сотрудничаем со знаменитыми художниками и дизайнерами. Маскароны Михаила Шемякина из его коллекции „Метафизические головы“ будут украшать главный фасад здания, а отделку лобби и общественных пространств выполняет Олег Клодт — прямой потомок знаменитого Петра Клодта», — говорит господин Кравцов.

Виктор Лукин, генеральный директор ГК «СтройСинтез», также приводит пример, когда один из петербургских застройщиков установил автомобиль Aston Martin на крыше здания, подчеркивая премиальность объекта. «Такие необычные подходы ярко выделяют объекты и способствуют увеличению их продаж», — уверен он.

## КОМФОРТ НА МАРКЕТИНГОВОМ ПУТИ

В последние годы и в комфорт-классе все больше индивидуальных решений переходит из более дорогого сегмента. «В массовых проектах уже давно существуют квартиры с мастер-спальнями, панорамным остеклением, террасами и даже собственными земельными участками-палисадниками», — говорит господин Кравцов.

Валерий Тумин, директор рынков России и СНГ fat Properties, обращает внимание, что по мере роста искренности покупателя, а также в целях повышения маржинальности проектов все больше проектов комфорт-класса в РФ, особенно в федеральных и региональных центрах, получают «фишки», которые раньше были свойственны только высококлассным проектам. «Речь в первую очередь об инфраструктуре ЖК: общественные пространства, комьюнити-центры, коворкинги, зоны для приема курьеров и другие решения для кратковременного или долгосрочного хранения, консьерж-сервис», — говорит эксперт.

Также популярны инновационные решения, связанные с системами типа «умный дом» — в полном составе или отдельные элементы: доступ в ЖК или на территорию по Face ID, управление бытовой техникой через приложение. В свои приложения девелоперы внедряют все больше дополнительных услуг — от заказа уборки до проведения мероприятий. Все эти решения обыгрываются маркетологами и преподносятся будущим покупателям в качестве уникальной особенности проекта.

В продвинутых зарубежных странах также наблюдается тренд по увеличению инфраструктурной составляющей комплексов, однако основное развитие идет в русле повестки ESG: энергоэффективные технологии, нулевая эмиссия CO<sub>2</sub>, использование инновационных материалов, озеленение фасадов и территорий, объединение внутренних и внешних пространств.

На активно развивающихся восточных рынках продолжается тренд на коллаборации: появляется все больше проектов, реализуемых совместно с модными дизайнерами, автопроизводителями.

«На фоне развития технологий дополненной и 3D-реальности они все активнее внедряются в девелоперские проекты, становятся неотъемлемой частью профессиональных событий и презентаций проектов. Отдельным направлением является работа с покупателями. Застройщики все активнее изучают своих клиентов, строят психографические портреты, прописывают сценарии жизни потенциальных покупателей, на базе чего разрабатывают индивидуальные предложения для клиентов», — подчеркивает господин Тумин.

**ЛУЧШИЙ ХОД** Среди девелоперов бытует мнение, что лучшим маркетинговым решением будет создание качественной и комфортной среды в жилом комплексе. «Идея жилого района должна основываться на градостроительных, архитектурных, социальных факторах, а не „фишках“. Например, сейчас появляются семейные дома, с увеличенной долей двух- и трехкомнатных квартир, или дома для IT-специалистов, в которых предусмотрена возможность лайфворкинга на первом этаже. Такие решения создают комьюнити, помогают налаживать социальные связи», — говорит руководитель направления разработки продукта ГК «A101» в Санкт-Петербурге Булат Мирзаханов.

По его словам, еще десять лет назад яркие идеи в проектах были прерогативой бизнес-класса, сейчас такое отношение к жилой среде распространилось как минимум на половину районов КРТ, которые находятся в сегменте комфорт-класса.

«Все „фишки“ комфорт-класса начинаются с грамотной посадки здания — создания локальных доминант, динамичного силуэта фасадов и так далее. Из бизнес- и частично премиум-класса в сегмент комфорт сегодня активно переходят нетиповые решения квартир: с террасами, отдельными входами, большими мастер-спальнями. Фактически эти проекты из сегмента комфорт переходят в нишу „бизнес-лайт“. Еще одна „фишка“ комфорт-класса — тренд на развитие особо утилитарных пространств: например, создание в подземных паркингах дополнительных торгово-коммерческих помещений, а на последнем этаже — пространств для отдыха жителей (памп-трек, лаундж-зона). Кроме того, это общественные локации, которые объединяют жителей по интересам: комьюнити-центры, гранд-лобби с зонами отдыха, общественные гостиные, а также локальные точки притяжения за пределами здания: променады, площади, зоны отдыха», — считает Надежда Зотова, директор по маркетингу Element Development.

Евгений Воронков, директор РА «Логика», также полагает, что главная «фишка» жилого комплекса — это комфортная среда, созданный застройщиком образ жизни для покупателей. Так как в это понятие можно включить не только элементы социальной и коммерческой инфраструктуры, но и благоустройство, удобства внутри дома, современные технологии в строительстве, а также использование экологичных материалов. «В комфортную среду я бы включал такие важные аспекты, как безопасность, экологичность, экономию времени, престиж. Мы давно ушли от строительства



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

**В ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА СЕГОДНЯ ПРИНЯТО УСИЛИВАТЬ ЦЕННОСТЬ БРЕНДА КОЛЛАБОРАЦИЕЙ С ИЗВЕСТНЫМИ ДИЗАЙНЕРАМИ ИЛИ РАСПОЛАГАТЬ ВО ДВОРЕ ДОМА АРТ-ОБЪЕКТЫ ОТ ИЗВЕСТНЫХ МАСТЕРОВ СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА**

простых „коробок“ с минимальным набором нужных опций. Сейчас время, когда застройщики проектируют свои объекты под потребности клиента, формируя тем самым портрет будущего жителя дома», — говорит он.

Создание комфортной среды сказывается на затратах застройщиков на строительство. Чем качественнее материалы, чем больше новых IT-решений, тем дороже проект. «При этом на сегодняшний день у покупателя есть огромный выбор новостроек с разными параметрами, поэтому внедрение комфортной среды и дополнительных опций позитивно сказывается на принятии решения в пользу конкретного объекта», — уверен коммерческий директор ГК «Полис» Дмитрий Макаров.

Елена Аккуратова, директор по маркетингу «Охта групп», замечает, что сейчас покупатели стали гораздо более осведомленными, требовательными и избирательными. Они покупают не квадратные метры или ежемесячный платеж, а комфорт и образ жизни. «И для успеха нужно начинать с продукта и его концепции, при этом важны детали — это и есть „фишки“ проекта. Например, в ЖК „Экография“ мы создаем не просто малоэтажные здания, а жизненные пространства с лифтами в каждой парадной при трех этажах, прозрачными сквозными холлами, индивидуальным ландшафтом с различным зонированием для спорта, детей, посиделок и общения с соседями», — говорит эксперт.

«Сейчас одной из таких фишек является развитая инфраструктура. Это касается и городской и загородной застройки. Для комфортной жизни требуются соцобъекты, магазины, места для отдыха. Если это есть, то проект будет востребован», — добавляет Игорь Карцев, генеральный директор «Максимум Лайф Девелопмент».

**ПРЕТЕНЗИЯ НА ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ**

Маркетинговые приемы базируются прежде всего на позиционировании и параметрах проектов. «То есть нужна ориентация на несколько сегментов целевой аудитории, которые явно предъявляют те или иные требования. Семьи — большие пространства для прогулок с детьми. Молодежь — умеренные цены и инфраструктуру с развлечениями неподалеку. Фрилансеры — планировки с возможностью сделать отдельное рабочее место не через стенку с детской комнатой», — рассказывает Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК».

Он считает, что большая часть строящихся сейчас жилых домов и кварталов в сегменте комфорт-класса

небезосновательно претендует на индивидуальность. «Например, мы подходим к организации общественных зон и придомовых территорий так, как делаем это в более дорогих сегментах. Ландшафтным дизайном занимаются привлеченные специализированные студии. Получается сложное многофункциональное благоустройство, отвечающее желаниям людей иметь дворы не только для детей, но и для взрослых», — отмечает господин Софронов.

Максим Томашевич, начальник отдела продуктового менеджмента компании «Главстрой Санкт-Петербург», добавляет, что оригинальная «фишка» жилого комплекса — фактор в равной степени выгодный как для покупателей, так и для девелоперов. «С одной стороны, уникальные опции в ЖК увеличивают капитализацию продукта и повышают классность жилья, с другой, позволяют создать комфортную жилую среду, делают ее разнообразной и отличающейся от других», — полагает он. Это могут быть эстетические «фишки», при помощи которых жилой комплекс становится узнаваемым, визуально привлекательным: необычные и смелые архитектурные решения, оформление рекреационных зон и придомовой территории; интерьеры мест общего пользования, дизайн которых поддержан общей концепцией ЖК, полагает эксперт. «Также это могут быть практичные опции, появляющиеся в ответ на запрос покупателей. В последнем девелопер ограничен только выделенным бюджетом и фантазией архитекторов-проектировщиков: многоуровневый подземный паркинг, кладовые, места для коворкинга, фитнес-центры, бассейны с зоной для барбекю и даже оранжереи и открытые террасы», — перечисляет эксперт.

Участники рынка считают, что маркетинговые приемы стали более клиентоориентированными, так как соотношение цены и качества, по сути, персонализировано. «Пожалуй, за последние пять-десять лет не осталось таких девелоперов, которые выводили бы на рынок унифицированные и однообразные ЖК. Кто-то делает акцент на уникальности планировочных решений, рассказывая о мастер-спальнях, гостиных с эркерами и функциональном зонировании жизненного пространства. Другие развивают направление интернета вещей, внедряя в свои проекты элементы „умного дома“. Третьи продвигают продуманные дворовые территории с авторскими ландшафтами и озеленением, развивающим игровым оборудованием и пространствами для отдыха.

Кто-то активно формирует сообщества жильцов и уделяет внимание развитию сервисных функций управляющих компаний (направление „соседских центров“), — говорит господин Томашевич.

**СЛАБОЕ СДЕЛАТЬ СИЛЬНЫМ**

Роман Антоновский, директор по маркетингу и рекламе компании «ОМ Девелопмент», рассуждая о «фишках», говорит, что часто за них застройщики пытаются выдать слабые места проекта. «Например, если ЖК находится рядом с шумными дорогами, можно делать упор на „удобную транспортную доступность и близость к основным дорожным артериям города“. Если же комплекс, наоборот, находится вдали от трасс и центра города, можно делать упор на тишину, уют, экологию. Позиционировать его для удаленщиков, для тех, кто работает дома, в окружении леса и не часто ездит в город», — делится эксперт.

В жилой недвижимости бизнес- и премиум-класса сегодня принято усиливать ценность бренда коллаборацией с известными дизайнерами или располагать во дворе дома арт-объекты от известных мастеров современного искусства. «Обеспеченные люди любят покупать не только качество, но и интересную историю, которой можно похвастаться в своем кругу. Впрочем, поведенческие паттерны клиентов часто меняются. В 2000-е покупатели премиальной недвижимости ценили приватность и покупали квартиры за высокими заборами в спокойных районах. Сегодня, наоборот, многим нравится жить в центре событий, чтобы на территории жилого квартала и поблизости была оживленная развлекательная инфраструктура: модные бары, кафе, спортзалы. Так, в Москве былая популярность уединенной спокойной Остоженки ушла в премиум-сегменте к домам возле Патриков или к небоскрегам „Москва-Сити“, где кипит деловая и тусовочная жизнь столицы», — рассказывает эксперт.

Главное, предостерегает эксперт, при создании бренда ЖК не заиграться и точно понимать, чего хочет ваша целевая аудитория. «Так, один девелопер вывел в продажу проект бизнес-класса под соусом „первого ко-ливинг-небоскреба“, естественно, эта идея не взлетела и удешевила бренд проекта. Ведь ко-ливинг ассоциируется у многих с коммуналкой. Этот термин может быть модным среди студентов, но он явно чужд покупателям квартир бизнес-класса 30–50 лет. Пришлось делать ребрендинг», — констатирует господин Антоновский.

Анна Мамаева, CEO аналитического бюро M-int, говорит, что в последнее время наблюдается значительный интерес со стороны застройщиков к систематизации и глубокому анализу накопленной информации о клиентах. Это включает не только базовые данные, но и более глубокие аспекты, такие как психографический портрет клиента, его предпочтения, увлечения и ожидания. Такой подход позволяет настроить действительно персональное общение с каждым клиентом.

«Примером эффективного использования собранной информации может служить ситуация, когда при старте продаж кладовых не просто отправляются обезличенные сообщения всем клиентам через все доступные каналы связи. Велосипедисту отправляется сообщение в WhatsApp, который он проверяет после утренней пробежки, об удобном месте для хранения его велосипеда, а клиенту, увлекающемуся сноубордингом, — письмо с горными видами и предложением об идеальном решении для хранения его любимого сноуборда и другого снаряжения. Этот подход выгоден и застройщикам, и покупателям. Он позволяет создавать действительно интересные предложения, которые будут отвечать потребностям и интересам клиентов», — делится госпожа Мамаева.

**УСТАРЕВАЕТ ЗА ГОД**

Вадим Потокин, генеральный директор компании «Ленстройград», сетует, что покупателя сейчас крайне сложно удивить каким-то оригинальным предложением. То, что было новинкой год назад, сейчас уже выглядит стандартным решением и само собой разумеющимся. «Существенным фактором при выборе квартиры по-прежнему остается локация, и задача маркетинга — максимально использовать преимущества локации в рекламных кампаниях», — замечает он.

Рассуждая о зарубежном опыте, господин Потокин, приводит в пример здание Timmerhuis в Нидерландах, которое создало бюро Рема Колхаса. «Проект объединяет пространство музея современного искусства и частные квартиры. У нас в городе есть обратная ситуация: музей Достоевского, созданный благодаря расселенной коммуналке, при этом одну комнату так и не удалось расселить, жители теперь живут в музее», — рассказывает он.

По его мнению, можно также отметить «Вертикальный лес» в Китае, в городе Чэнду: жилой комплекс Qi Yi City Forest Garden. Его «фишкой» является то, что каждый балкон должен был превратиться в небольшой сад. «Сейчас есть сомнения, в том, что проект будет успешен, но то, что он оригинален и отвечает запросу клиентов (единение с природой), точно его выделяет из других», — указывает господин Потокин.

Генеральный директор АН «Культурная столица» Ольга Бочарникова, рассуждая о тенденциях в маркетинге, говорит: «В целом можно сказать, что российские девелоперы при строительстве ЖК комфорт-класса делают упор на стабильность, респектабельность и в какой-то мере консерватизм (если речь идет о Петербурге). Московские застройщики более свободны в выборе маркетинговых приемов и ориентируются на мировой опыт. В петербургском дворе, к примеру, вряд ли можно представить себе вариацию на тему американской статуи Свободы, как в столичном ЖК „Трайбеки“». ■

**ТАКЖЕ ПОПУЛЯРНЫ ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С СИСТЕМАМИ ТИПА «УМНЫЙ ДОМ» — В ПОЛНОМ СОСТАВЕ ИЛИ ОТДЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ: ДОСТУП В ЖК ИЛИ НА ТЕРРИТОРИЮ ПО FACE ID, УПРАВЛЕНИЕ БЫТОВОЙ ТЕХНИКОЙ ЧЕРЕЗ ПРИЛОЖЕНИЕ. В СВОИ ПРИЛОЖЕНИЯ ДЕВЕЛОПЕРЫ ВНЕДРЯЮТ ВСЕ БОЛЬШЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ — ОТ ЗАКАЗА УБОРКИ ДО ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ**



# ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЦА

## СЕГМЕНТ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ НАЧАЛ АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ В ПЕТЕРБУРГЕ ОТНОСИТЕЛЬНО НЕДАВНО: ЧУТЬ БОЛЕЕ ПОЛУТОРА ДЕСЯТКОВ ЛЕТ НАЗАД. СЕГОДНЯ ИХ НОМЕРНОЙ ФОНД ДОСТИГАЕТ ТРЕТИ ВСЕХ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ В ГОРОДЕ И, ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, УЖЕ ПРЕВЫШАЕТ НОМЕРНОЙ ФОНД КЛАССИЧЕСКИХ ОТЕЛЕЙ. ОДНАКО РЫНОК УПРАВЛЕНИЯ АПАРТ-ОТЕЛЯМИ ВСЕ ЕЩЕ НАХОДИТСЯ В СТАДИИ ФОРМИРОВАНИЯ. О ТОМ, КАК В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ УПРАВЛЕНИЕ АПАРТАМИ, ВЫЯСНЯЛА КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE ВЕРОНИКА АБРАМЯН.

Ольга Широкова, партнер NF Group, подсчитала, что по итогам 2023 года в Санкт-Петербурге было открыто семь апарт-отелей номерным фондом 2,1 тыс. юнитов, что в 11 раз превышает номерной фонд открытых за данный период гостиниц. Около половины нового предложения, 47%, приходится на третью очередь комплекса апарт-отелей VALO, включая корпуса Network и Business, а также корпус под брендом Mercure международного оператора Accor Hotels.

Совокупное предложение апарт-отелей на рынке составило 37 объектов с номерным фондом 8,2 тыс. юнитов, а доля апарт-отелей в общем объеме средств размещения достигла 35%. Всего к концу 2023 года в сегменте сервисных апартаментов в Петербурге, по подсчетам Nikoliers, работало около 18,9 тыс. юнитов.

**СВОБОДНЫЕ НИШИ** При этом рынок управления апартами пока находится в стадии формирования. Чаще всего для управления объектами девелопер создает дочернюю структуру. Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит, что в Петербурге довольно сильно позиции ключевых управляющих компаний, которые консолидированы с девелоперами.

Участники рынка считают, что это не всегда правильно. Алексей Бушуев, директор по продажам DVA Group, уверен, что профессиональная управляющая компания полного цикла, которая сопровождает проект с самого начала на всех этапах строительства и обеспечивает высокую доходность,— один из факторов успешного проекта апарт-отеля. «Застройщик, создающий под один-единственный объект свою УК и пытающийся без опыта построить финансовую модель доходности, как правило, терпит фиаско. Мы же, проанализировав рынок, предпочли пойти другим путем и пригласили для управления нашим проектом, Avenue Apart Pulkovo, надежного партнера, который на сегодняшний день является номером один в Санкт-Петербурге,— „МТЛ. Управление недвижимостью“,— рассказал эксперт.

Он полагает, что компании, которые уже давно не новички в бизнесе, и люди, занимающиеся делом не первый год, способны более детально просчитать и учесть все риски и тем самым вычислить максимально реальный процент доходного того или иного проекта. «На данный момент такое сотрудничество уже показало себя положительно. По итогам прошлого года наш проект вошел в тройку самых востребованных со стороны покупателей. Например, в декабре прошлого года мы реализовали больше всех апартаментов»,— говорит господин Бушуев.

Два года назад на рынке управления апарт-отелями (как и на рынке управления классическими гостиницами) освободились ниши после ухода зарубежных компаний. Впрочем, некоторые иностранные компании продолжают работать. Объем номерного фонда апарт-отелей под управлением международных операторов составляет всего 6% предложения. И выражен одним объектом — апарт-отелем под управлением итальянского оператора Domina Hotels в составе кластера «Domina Отель и апартаменты».

По данным NF Group, сегодня под международными брендами функционирует пять апарт-отелей совокупным номерным фондом 2,6 тыс. юнитов. Три из них были открыты в 2023 году: апарт-отель We&I Ramada



СРЕДИ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ УПРАВЛЕНИЯ АПАРТАМИ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ УКРУПНЕНИЕ СЕТЕВЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ИГРОКОВ В СЕГМЕНТЕ УПРАВЛЕНИЯ АПАРТ-ОТЕЛЯМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА СЧЕТ ОБЪЕКТОВ, КОТОРЫЕ ПЕРЕДАЮТСЯ ИМ В УПРАВЛЕНИЕ ОТ СТОРОННИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ

by Vertical под брендом Ramada американской сети Wyndham Hotels & Resorts, «Domina Пулковский Отель и апартаменты» под брендом итальянского оператора Domina Hotels и корпус VALO под брендом Mercure от Accor Hotels.

В сегменте сервисных апартаментов 80% предложения находится под управлением российских сетевых операторов. Лидером по объему управления качественным номерным фондом является VALO Service, который занимает четверть всего рынка, за ним следуют Becar Asset Management, «МТЛ. Управление недвижимостью» и YE'S. Господин Софронов говорит: «Тенденция на иностранное управление апарт-отелей и раньше была не столь ярко выраженной, как в классических гостиницах. Такие УК скорее привлекались как бренд, на часть номерного фонда или в формате некоего партнерства».

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, отмечает, что доля коммерческой недвижимости, среди которой и гостиницы, и апартаменты под управлением зарубежных компаний, еще год назад сократилась на треть. «Очевидно, что по итогам всего 2023 года она стала еще меньше, а это менее чем 7000 номеров и апартаментов. На фоне общих объемов рынка апарт-отелей это число выглядит несущественным»,— отмечает он.

На смену ушедшим зарубежным управляющим пришли отечественные. При этом нужно понимать, что люди, исполнители, работавшие в системе, остались в ней, а значит, общий уровень профессионализма сохранился, обращает внимание господин Кравцов.

**САМ СЕБЕ МЕНЕДЖЕР** При этом некоторые юниты в составе апарт-отелей по-прежнему управляются частными лицами. Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ-Апарт», поясняет: «Практически в любом апарт-отеле, что бы ни декларировала основная управляющая компания, есть ряд апартаментов, которые ушли в „самосдачу“ (собственники занимаются

всеми процессами сами) или которые ушли под крыло частных, более мелких УК». По его словам, в целом это не мешает бизнесу головной управляющей компании, более того, примерно через год после запуска объекта, если основная УК дает собственнику хороший доход и прозрачную систему отчетности, то те собственники, которые уходили вначале в более мелкие УК, склонны перезаключать договоры на основную».

Господин Софронов говорит, что часто индивидуальные собственники управляют юнитами в сегменте рекреационных апартаментов. Господин Антонов добавляет: «Для проживания и „самосдачи“ в основном используют апартаменты в апарт-отелях, которые были построены давно, либо в тех, где от застройщика не была привлечена сервисная УК еще на этапе концепции и строительства».

По данным аналитиков VALO, около 58% апартаментов на рынке Санкт-Петербурга пока не классифицированы, они управляются самостоятельно или используются для собственного проживания. «При Экспертном совете Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД) создана рабочая группа, которая ведет разработку методики классификации апартаментов и апарт-отелей. На 2024 год перед ней в том числе стоит задача увеличения доли апарт-комплексов, прошедших классификацию номерного фонда»,— рассказал Константин Сторожев, генеральный директор VALO Service, председатель Экспертного совета по апартаментам НП РГУД.

**ВЫРАСТИТЬ САМИМ** Одной из главных проблем для управляющих компаний являются кадры. По словам господина Софронова, их компании готовят самостоятельно. «Когда в 2021 году мы запускали собственную управляющую компанию, PSK Invest, то кадровый вопрос встал в полный рост. И уже тогда стало ясно, что решить задачу лишь переманиванием кадров из классических гостиниц не получится. У апарт-отелей есть специфика, есть направление работы с собственниками, есть необхо-

димость активнее работать с корпоративным сегментом. И в целом управление апарт-отелем — это работа с множеством направлений и стратегий, как в плане спроса и его обеспечения, так и в плане коммуникации с имеющимися и еще только потенциальными инвесторами».

Господин Антонов подтверждает, что большинство компаний выращивают кадры сами. «Управляющие большинства наших объектов и операционный директор прошли путь от работы администраторами на стойке ресепшен до руководящих позиций. Плюс с уходом международных игроков на рынке труда образовались определенный профицит качественных управленцев»,— рассказал он. Постоянная нехватка сотрудников в апарт-отелях больше касается службы приема и размещения, административного персонала, добавляет господин Антонов.

«Для развития и обучения кадров для собственных апарт-отелей и объектов наших партнеров, в которых мы принимаем участие как консультанты или управляющая компания, мы активно используем собственные разработки: систему дистанционного обучения и курс по управлению коммерческой недвижимостью»,— делится он.

«Поскольку большинство апарт-отелей управляются профессиональными операторами, их ответственность за обучение и компетентность персонала является важным аспектом. В связи с этим некоторые УК, такие как „МТЛ. Апарт“, которые будут управлять нашим объектом VIDI, разрабатывают собственные обучающие программы. Это позволяет обеспечить готовность сотрудников к началу работы на новых объектах сразу после завершения строительства»,— говорит господин Кравцов.

Кроме того, добавляет он, в сегменте жилья премиум-класса также активно внедряются управление и сервис на уровне дорогих гостиниц. Поэтому создание разнообразных образовательных программ для обслуживающего персонала становится весьма актуальным вопросом. → 10

# «ЧТО СДЕЛАНО В РОССИИ — СДЕЛАНО С ГОРДОСТЬЮ»

доля российской продукции на рынке полимерных труб и фитингов продолжает увеличиваться, в то же время импорт в этом сегменте показывает тенденцию к снижению. отчасти это связано с растущими темпами строительства, модернизацией коммунальной сферы и нацпроектами. о зависимости рынка от импорта, новых представительствах компании в СНГ и преимуществах отечественных продуктов рассказывает генеральный директор ООО «РОСТЕРМ» **ИВАН БАГАЕВ**. ВЛАДИМИР КОЛОДЧУК

**BUSINESS GUIDE:** Как на объемы и востребованность сырья повлиял уход с отечественного рынка зарубежных компаний?

**ИВАН БАГАЕВ:** Конечно, уход с рынка зарубежных компаний повлиял на увеличение объемов реализации роста производства и востребованность продукции. Как именно, могу рассказать на примере нашего производства. Есть полимеры, которые мы покупаем исключительно за границей, потому что российские заводы их не производят. Какую-то часть из этих полимеров мы смогли заместить компонентами из дружественных государств, какую-то часть заместить не удалось. Сегодня мы завозим полимеры различными способами, довольно часто — параллельным импортом. Также сейчас пытаемся договориться с крупными российскими производителями, чтобы они начали производство необходимых компонентов.

**BG:** В какой степени рынок полимерных труб и фитингов сейчас зависит от импорта?

**И. Б.:** От импорта сырья рынок зависим, но не глобально. Мы сейчас столкнулись с ситуацией, когда на рынке появилось очень много китайской продукции. И мы понимаем, что китайская продукция дешевле. Но почему? Потому что в Китае есть достаточно много программ по поддержке бизнеса, которые субсидируют стоимость конечного продукта, выпускаемого заводами.

Сейчас и со стороны бизнеса, и со стороны СМИ, и со стороны государственных органов необходимо доносить людям идею отечественного продукта, которым можно гордиться. То, что сделано в России, — сделано с гордостью. Такую идею мы сейчас должны совместно «толкать» в массы, чтобы в момент, если на рынок вернутся европейские компании, у российского потребителя не возникло желания туда переходить.

**BG:** Какие импортозамещающие проекты компания уже реализовала, а какие планирует реализовать?

**И. Б.:** На сегодняшний момент «РОСТерм» запустил производство фитингов PPSU и PVDF, трубы PE-XA для системы холодного, горячего водоснабжения и отопления. Это полностью импортозамещающая продукция, потому что в России полного комплекса производителей очень небольшое количество.

В этом году мы придерживаемся этого же направления развития и сейчас получаем оборудование, которое позволит намкратно увеличить выпуск этой продукции и максимально закрыть потребности российского рынка. Также компания планирует развивать обработку латуни, а в перспективе балансировочную арматуру — ее российские заводы пока не выпускают. В текущем же году будет освоено двухкомпонентное литье и будет открыт новый цех по выпуску гибкой подводки для воды.

**BG:** Сколько продукции «РОСТерм» выпустил в прошлом году? Увеличился ли спрос?

**И. Б.:** Да, спрос значительно увеличился. Мы выпустили около 60 млн м полимерной трубы разного назначения и приросли в два раза по выпуску фитингов.

**BG:** Планируете ли расширять производство?

**И. Б.:** В этом году производство по ряду продукции у нас вырастеткратно. На примере единицы оборудования мы прирастем на 35–40%. Очень сильно



расширим номенклатуру фасонных изделий для трубопроводов.

В апреле 2024 года введем в эксплуатацию еще две инновационные скоростные линии, не имеющие аналогов в России, для производства трубы «РОСТерм» из сшитого полиэтилена PE-XA. Таким образом, в 2024 году производственные мощности компании вырастут до 60 млн м в год. Это позволит не только обеспечить российский рынок данной продукцией, но и поставлять ее в дружественные государства и страны СНГ.

Летом завершится строительство нового цеха площадью 2,5 тыс. кв. м в рамках расширения парка оборудования. На новой производственной площадке будут размещены термопластавтоматы, на которых производятся фасонные изделия и фитинги, — как раз для системы PE-XA, а также других систем, к которым привыкли отечественные потребители.

Ввод новых термопластавтоматов даст возможность расширить номенклатуру PPSU и PP-R фитингов и увеличить количество выпускаемых изделий.

33 единицы современного высокотехнологичного оборудования позволят выпускать более 100 млн м всех полимерных труб и 50 млн фитингов в год.

**BG:** Кто ваши основные клиенты? Удалось ли по итогам года расширить клиентский портфель компании?

**И. Б.:** Да, конечно, поскольку объем продаж растет, растет и объем производства, и мы расширяем клиентскую базу, замещая ушедшие с рынка продукты. У компании несколько основных направлений работы. Первое направление — новое жилищное строительство. Мы работаем с застройщиками, которые строят новые дома, куда мы проектируем свою продукцию, осуществляем поставки.

Второе направление — DIY-сети различного формата, в частности, «Касторама», «Леруа Мерлен», «Максидом», «Мегастрой». Здесь мы работаем со всеми основными организациями, осуществляем туда поставки. Третье направление — ЖКХ, реновация жилья и проекты федерального масштаба. Это наши рынки.

**BG:** Рассматриваете ли варианты выхода на рынки дружественных стран?

**И. Б.:** Да, рассматриваем. Более того, мы участвовали в выставке в Эфиопии, где поняли, что у этой страны есть большой интерес к российским производителям. Российский продукт там оценивают достаточно высоко, но есть определенные сложности с банковской системой внутри самой Эфиопии, поэтому пока возможности осуществлять торговые отношения нет. В этом году мы активно работаем со странами СНГ, где у нас появились представительства. Ожидаем в этом году рост продаж в Казахстане, Киргизии, Таджикистане и Узбекистане.

**BG:** Планируете ли поставлять продукцию в новые регионы? Рассматриваете ли возможность открытия там производства?

**И. Б.:** Мы уже поставляем продукцию в новые регионы, где идет восстановление жилья, различных социальных объектов. На сегодняшний день пока не рассматриваем развитие производства, кроме как в Санкт-Петербурге. У нас очень большая программа по развитию и освоению, поэтому мы для начала должны с ней справиться. ■

8 → Константин Сторожев отмечает, что обычно управляющие компании сотрудничают с различными вузами, колледжами и учебными центрами, специализирующимися на подготовке кадров в сфере гостиничного хозяйства или управления недвижимостью. «Однако они не всегда успевают адаптировать образовательные программы под современные реалии рынка гостеприимства и новые форматы. В частности, не имеют специальных программ обучения по управлению апарт-отелями. Учебные заведения не подкрепляют теоретические знания практическими навыками, в том числе из-за нехватки преподавателей-практиков с опытом в необходимом нам сегменте», — говорит он.

Господин Антонов считает, что выпускников колледжей и вузов можно отпускать «в свободное плавание»

внутри компании только после стажировки длиной в один-два месяца.

Некоторые управляющие компании выходят из сложившейся ситуации, «выращивая» специалистов внутри компании. По такому пути пошла УК VALO Service, открыв на базе отеля учебный центр, обучающий стандартам работы на российском рынке гостеприимства. «VALO University работает по двум направлениям: корпоративному, нацеленному на формирование кадрового резерва для обслуживания собственных объектов, и внешнему, ориентированному на девелоперов, планирующих заниматься гостиничным бизнесом», — говорит господин Сторожев.

Среди тенденций на рынке управления апартами эксперты отмечают укрупнение сетевых специализированных игроков в сегменте управления апарт-отелями,

в том числе за счет объектов, которые передаются им в управление от сторонних застройщиков (даже если объекты изначально задумывались как «псевдо-жилье»). «Под узнаваемым брендом УК с понятной структурой и системой управления и эксплуатации продажи и аренда в таких объектах идут быстрее. Все новые объекты со стартом продаж в 2024–2025 годах обращаются к профессиональным УК с запросом на отельный сервис в будущем и на проработку гостиничных технологий на этапе строительства», — рассказывает господин Антонов.

Господин Сторожев также считает, что апартаменты с каждым годом укрепляют свое присутствие на рынке недвижимости. «Главной тенденцией в управлении становится более тщательный подход к формированию концепции проекта, бизнес-модели и проработке

гостиничных технологий еще на этапе проектирования. Централизованный и гибкий подход позволяет быстро адаптироваться к внутренним и внешним факторам. Баланс между краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной арендой юнитов гарантирует высокую загрузку апартаментов вне зависимости от сезона и спроса, благодаря чему инвестор получает максимальный доход. Рынок апарт-отелей упорядочивается: соблюдаются нормы законодательства, включая требования безопасности, а также ремонта и технического обслуживания. Для инвесторов процессы становятся более прозрачными, а для гостей обеспечивается более качественный сервис. В апартаментах создаются собственные учебные центры, где проходят подготовку будущие сотрудники управляющей компании», — подчеркивает он. ■

# КУЛЬТУРА В КАССУ В ВОПРОСЕ ОТНОСИТЕЛЬНО РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРЫ В СОСТАВЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ МНЕНИЕ УЧАСТНИКОВ РЫНКА РАСХОДИТСЯ. С ОДНОЙ СТОРОНЫ, КУЛЬТУРНЫЕ ПРОСТРАНСТВА, ВЫСТАВОЧНЫЕ ЗАЛЫ, ГАЛЕРЕИ И ТЕАТРЫ ДОРОГИ В РЕАЛИЗАЦИИ, НОСЯТ БОЛЬШЕ ИМИДЖЕВУЮ ФУНКЦИЮ В ЭЛИТНЫХ ПРОЕКТАХ И ДОСТУПНЫ ТОЛЬКО БИЗНЕСМЕНАМ-МЕЦЕНАТАМ. С ДРУГОЙ — КАЧЕСТВЕННЫЙ ОБЪЕКТ КУЛЬТУРЫ МОЖЕТ УВЕЛИЧИТЬ ЦЕНУ КВАДРАТНОГО МЕТРА ПРОДАВАЕМЫХ ПЛОЩАДЕЙ И ДАЖЕ ГЕНЕРИРОВАТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ ПРИБЫЛЬ. ОЛЬГА ГОЛОВИНА

Как отметил управляющий партнер Fizika Development Александр Кравцов, в последние годы все чаще в составе жилых комплексов и апарт-отелей появляются объекты культуры: галереи, залы для иммерсивных спектаклей и даже небольшие частные театры. «Спрос на этот формат есть, он соответствует современным ценностям досуга и образа жизни — особенно среди молодого поколения. Наиболее популярны такие объекты в центре города: все-таки для них нужен высокий трафик посетителей», — комментирует господин Кравцов.

Об историческом центре как приоритетной локации для создания объектов культуры говорит и директор филиала CORE.XP в Санкт-Петербурге Олег Дмитриев. «Основной туристический поток в городе сконцентрирован именно в центре. Туристы в центре — это органический трафик, плюс многие специально едут в Петербург на культурную программу. В нашей современности к обязательным к посещению Эрмитажу, Русскому музею, Мариинке и Михайловскому театру добавляются и современные площадки: „Порт Севкабель“, „Левашовский хлебозавод“, Галерея Заренкова», — перечисляет господин Дмитриев. По его словам, локальные культурные центры имеют отличную от центральной целевой аудитории: как правило, это местные жители.

**КУЛЬТУРНЫЙ ШОПИНГ** Популярность культурных форматов отмечают и в сегменте торговой недвижимости. «Для жителей и гостей мегаполиса торговые пространства стали точкой притяжения не только по причине качественного шоппинга, но и за счет культурно-досугового направления, которое взяли на себя торговые комплексы», — говорят в пресс-службе генерального директора УК инвестиционного фонда Jensen Group Дмитрия Абрамова (в управлении ТД «Пассаж», бутик-офис-центр «Итальянская, 17», ТЦ River House). По информации УК, с помощью культурной составляющей ТД «Пассаж» привлекает целевую аудиторию представленных в нем брендов.

«Мы планируем продолжать сотрудничество с Михайловским театром, Русским музеем, театром „Приют комедианта“, библиотекой им. Маяковского, БДТ, Эрмитажем. Объекты культуры в контексте девелоперского проекта — это отличная стратегия отстройки от конкурентов и формирования ядра целевой аудитории», — убеждены в Jensen Group.

Как отметила директор департамента торговой недвижимости Nikoliers Ирина Царькова, культурно-образовательные проекты в ТРЦ — часть общемирового тренда развития коммерческой недвижимости, который заключается в формировании так называемых lifestyle-центров. «Концепция сочетает в себе формирование мест для проведения досуга во время шоппинга», — пояснила эксперт.

По данным исследования Nikoliers 2023 года о доле развлекательного формата в существующих торговых центрах Петербурга, минимум в одиннадцати ТЦ можно найти театральные залы, выставочные площадки и музейные комплексы. «Такие места объединяют в себе коммерческую активность и культурные события», — комментирует госпожа Царькова. Пример — самая крупная интерактивная выставка ретроавтомобилей (3 тыс. кв. м) в ТРК «Лето». По словам эксперта, настоящий бум переживает просветительский сегмент. «С 2019 года его суммарная площадь в петербургских торговых центрах увеличилась более чем в 2,5 раза, до 361 тыс. кв. м. На сегодняшний день в 43 из 104 рассматриваемых объектах есть арендаторы данной направленности», — сообщила госпожа Царькова.

**КУЛЬТУРНАЯ ПРАКТИКА** Впрочем, отмечают эксперты NF Group, практика включения культурной инфраструктуры в девелоперский проект пока не получила широкого распространения в Петербурге. Пока в городе формируется сравнительно небольшой, но яркий рынок объектов культуры, созданных девелоперами и инвесторами в контексте проектов недвижимости.

В числе самых известных называют Новую Голландию от инвесткомпании Millhouse Романа Абрамовича и креативный кластер в промзоне Васильевского острова — «Севкабель Порт», находящийся в ведении УК «Полибюро» бизнесмена Станислава Михайлова.

Среди локальных проектов известен центр искусств Venia Art Garden в контексте общественного пространства «Бенуа 1890» инвестора ГК «Бесть» — это часть масштабного проекта реконструкции исторических зданий Лесной фермы Юлия Бенуа на Тихорецком проспекте.

Не так давно список узнаваемых проектов пополнил культурный центр «Левашовский хлебозавод» от RBL, это проект реконструкции советского конструктивистского здания хлебозавода в рамках ЖК Futurist в Петроград-

ском районе. На десятом этаже апарт-отеля YE'S на Социалистической улице в 2022 году открылась галерея современного искусства Zarenkov Gallery, основанная меценатом и заслуженным строителем России Вячеславом Заренковым. В составе ЖК Nobelius (Выборгский район) от ГК «ПСК» на первом этаже работает театр «Легенда».

В ближайшей перспективе культурный кластер Петербурга пополнил еще ряд проектов. В их числе арт-пространство в составе ЖК на месте Ленинградского дворца молодежи (ЛДМ), заявленное в рамках коллаборации ГК «Эталон» и творческого объединения «Митьки».

В выкупленном IT-холдингом ГК ITGlobal.com историческом особняке середины XIX века заработает культурное пространство «Третье место». В проекте Fizika Development на Синопской набережной откроется арт-пространство Михаила Шемякина (по информации девелопера, оно будет управляться командой фонда художника). Филиал Эрмитажа намерены разместить на территории ЖК холдинга «Лидер Групп», который построят между Шпалерной, Кавалергардской и Ставропольской улицами.

**МЕСТО ОБЯЗЫВАЕТ** Культурную функцию проекту нередко диктуют объекты культурного наследия, которые расположены на земельных участках новых девелоперских проектов и предполагают реконструкцию с приспособлением под современное использование. «В этом случае КГИОП контролирует, чтобы ЖК приспособлялись и подстраивались под особенности объекта культуры, не наоборот», — подчеркнул начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург» Дмитрий Ефремов.

По его словам, бизнес-модель жилых комплексов с объектами культуры в составе проектов предполагает два варианта: многоцелевой общественно-деловой кластер, где присутствует, в том числе, имиджевая функция, либо торговое пространство, что допускает большую коммерциализацию. При этом подобные точки притяжения влияют на классность жилья и дают возможность демонстрировать потенциал застройщика.

«С точки зрения бизнеса проекты культурных пространств, особенно если они реализуются в рамках реконструкции зданий-памятников, не могут быть рентабельными сами по себе. Они обязательно требуют наличия в составе проекта коммерческой части, в случае с девелоперами — жилой недвижимости, чтобы компен-

сировать затраты на реконструкцию объекта и создание объекта культуры», — считает господин Гуцин.

«В случае с „Третьим местом“, объектом, который восстанавливается на средства якорного бизнеса (IT) объем инвестиций составит до 3 млрд рублей. Судить об окупаемости можно будет после реализации всех планов. Скорее всего, при нашей жизни ожидать прибыльности данного проекта не приходится», — поведal основатель ГК ITGlobal.com, инвестор культурного пространства «Третье место» Дмитрий Гачко.

**МОНЕТИЗАЦИЯ КУЛЬТУРЫ** По оценкам главного архитектора проектной мастерской ITEM Сергея Карлисона, любые новые объекты культуры требуют больших инвестиций. «Такие объекты предъявляют повышенные требования к фасадам, интерьерам, инженерному оборудованию, благоустройству, качеству применяемых материалов. Квадратный метр объекта культуры может бытькратно дороже такого же метра в основном проекте», — уверен zodчий. В свою очередь, отмечают эксперты, инвестиции в культурный объект увеличивают стоимость и коммерческого метра.

По мнению господина Кравцова, объекты культуры могут приносить прибыль при хорошо продуманной бизнес-модели и стратегии управления. «Доход может генерироваться за счет продажи билетов, сувениров и мерча, сдачи пространства в аренду для мероприятий, привлечения спонсоров и меценатов, а также проведения курсов, лекций, мастер-классов и других образовательных мероприятий, которые могут привлечь платежеспособную аудиторию. Дополнительный потенциал заработка на таких объектах культуры обеспечивается и за счет резидентов апарт-отеля», — рассуждает собеседник издания.

«Наличие объекта культуры на территории жилого комплекса может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на востребованность квартир в нем», — считает аналитик-консультант департамента консалтинга и аналитики NF Group Ксения Федорова. Эксперт обращает внимание, что культурная составляющая может стать конкурентным преимуществом при позиционировании объекта на рынке, но это потребует грамотного зонирования территории. «В противном случае поток посетителей, генерируемый объектом культуры, может ухудшать качество жизни в ЖК», — указывает эксперт NF Group. ■

## ИМИДЖ

# ЖИЛИЩНЫЕ ЗАЙМЫ ОТПРАВЯТ ПО АДРЕСУ

КОГДА ВЛАСТИ ОБЪЯВИЛИ О СВЕРТЫВАНИИ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ, ЭКСПЕРТЫ ПЕССИМИСТИЧНО ПРОГНОЗИРОВАЛИ, ЧТО ЭТО ПРИВЕДЕТ К СОКРАЩЕНИЮ РЫНКА НА 75%. ПОСЛЕ ТОГО КАК ДЕВЕЛОПЕРАМ ПООБЕЩАЛИ СОХРАНИТЬ СЕМЕЙНУЮ ИПОТЕКУ, НА ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ ОНИ СТАЛИ СМОТРЕТЬ БОЛЕЕ ОПТИМИСТИЧНО, НО ДАЖЕ И В ЭТОМ СЛУЧАЕ ПЕССИМИСТЫ ПРЕДРЕКАЮТ ПАДЕНИЕ СДЕЛОК КАК МИНИМУМ НА ТРЕТЬ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ГОДА МОГУТ ПОЯВИТЬСЯ ЛЬГОТНЫЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ВРАЧЕЙ, УЧИТЕЛЕЙ И ПРОЧИХ ГРУПП. КАК ПЕРЕМЕНЫ СКАЖУТСЯ НА ЦЕНАХ НА ЖИЛЬЕ И ОБЪЕМАМИ СТРОИТЕЛЬСТВА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ГОДА, ВЫЯСНЯЛА КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ЮЛИЯ МАЙОВЕР.

Эксперты полагают, что пока рано говорить об полной отмене льготных ипотечных программ, планируется пересмотреть подходы к их выдаче. «Семейную ипотеку» продлят до 2030 года. Условия других программ, по словам представителей власти, видоизменят. В частности, сейчас предполагается деление регионов на кластеры в зависимости от спроса, уровня доходов населения и объемов вводимого жилья. «Учитывая темпы развития жилья в Петербурге и Ленобласти, для этих регионов условия могут быть менее интересные, чем действуют в настоящий момент», — полна оптимизма Ольга Кузнецова, заместитель генерального директора агентства недвижимости «Главстрой».

**ПОНЯТЬ УСЛОВИЯ** Безусловно, переход от массовой программы, доступной для всех, к адресной сократит спрос. С другой стороны, говорят эксперты, здесь важно понимать, какие альтернативные условия будут действовать при таком развитии событий. «Например, расширение программы семейной ипотеки на родителей с одним ребенком до 18 лет может стать хорошим драйвером спроса. Или же выдача кредита

по ставке 4–6% для определенных групп граждан. Результат всех этих инициатив будет понятен, когда условия программ поддержки будут полностью сформулированы, а также станет известен размер ключевой ставки и рыночных ипотечных ставок», — рассуждает госпожа Кузнецова.

Она сомневается, что подобные изменения вынудят каких-то девелоперов уйти с рынка. Наоборот, все постепенно адаптируются к нынешним условиям: еще большее значение приобретет репутация застройщика, то есть его надежность и клиентоориентированность, полагает эксперт.

«Отмены как таковой не предвидится: льготные ипотечные программы останутся на рынке. Напомню, что программа господдержки была создана для поддержания покупателей и рынка недвижимости. Всем участникам рынка очевидно, что рано или поздно она прекратит свое действие. Мы рассчитываем на пересмотр ключевой ставки Центробанком, надеемся, что к концу года она достигнет комфортных показателей для всех оставшихся видов ипотеки», — полагает госпожа Кузнецова.

Эксперты говорят, что в целом на рынке в 2023 году около 90% покупателей выбрали льготные ипотечные программы для приобретения жилья. При этом 42% сделок заключено с использованием семейной, IT и военной ипотеки. Самая массовая из них — 35% в общем объеме льготной ипотеки — семейная, которая будет продлена, по заявлению президента, до 2030 года.

Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит: «Изменение условий действующих льготных программ привело к закономерному перераспределению сделок. В структуре ипотечных сделок доля госпрограммы снизилась до 36%, а вот по семейной ипотеке в январе было оформлено 46%, это на 9% больше, чем в декабре. Также в январе наблюдался повышенный спрос на IT-ипотеку: ее доля достигла 13%». По ее словам, по итогам 2023 года доля семейной ипотеки в сделках «Петербургской недвижимости» достигла 35%, тогда как годом ранее эта доля составляла 25%.

**СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ** Коммерческий директор ГК «А101» в Санкт-Петербурге Мария Орлова го-

ворит: «Если на начало 2023 года в столичных регионах на семейную ипотеку приходилось 20–25%, то теперь этот показатель вырос до 35–40%. В некоторых проектах доля семейной ипотеки может достигать до 60%».

«В жилых комплексах компании „Главстрой Санкт-Петербург“ в 2023 году доля семейной ипотеки и вовсе достигла почти 50% от всех ипотечных сделок», — делится госпожа Кузнецова.

Тем не менее определенное снижение объемов выдачи ипотеки все же произойдет, полагают участники рынка. И это скажется на спросе. Эксперты считают, что девелоперы для стимуляции роста объемов продаж будут диверсифицировать предложение: выводить более компактные лоты и меньшими объемами, а также применять различные акционные предложения. «Пока мы не можем говорить о массовом снижении цен на рынке масс-маркета Санкт-Петербурга, которые, к слову, уже находятся на предельном уровне. Изменить ситуацию может денежно-кредитная политика ЦБ: возможно, будет пересматриваться ключевая ставка в сторону снижения при условии соблюдения ряда критериев», — указывает госпожа Кузнецова. → 12



ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ, ЧТО РЫНОК ИПОТЕКИ ЖДЕТ СЕГМЕНТАЦИЯ: ПОЯВЯТСЯ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ВРАЧЕЙ, УЧИТЕЛЕЙ, НАУЧНЫХ СОТРУДНИКОВ

**11 → ВСЕ ПО ПЛАНУ** «Прогнозы сейчас рано делать, пока ситуация вокруг льготного кредитования выглядит незавершенной. На данном этапе мы не рассматривали сценарии продаж, идем плановыми показателями и ожидаем корректировки от государства и банков в отношении субсидирования госпрограмм», — говорит Максим Турта, руководитель департамента продаж группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленобласти.

«Скорее всего, льготная ипотека трансформируется. Останутся программы, рассчитанные на семьи с детьми. В целом это, конечно, скажется на рынке, так как большинство девелоперов привыкло жить при большом количестве ипотечных продаж. Полагаю, все быстро адаптируются к новым условиям», — уверен Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, добавляет: «Если льготную ипотеку не продлят, то рынок, безусловно, изменится. В последние годы именно льготная ипотека была драйвером рынка, не позволявшим существенно проседать спросу в массовом сегменте. Однако уже в начале 2024-го девелоперы констатируют снижение продаж на треть именно из-за увеличения размеров первого взноса, банковских комиссий, хотя уже практически и отмененных».

Эксперт также полагает, что рынок приспособится, однако легко не будет. «На данный момент мы чувствуем себя более уверенно, чем некоторые другие застройщики, поскольку работаем в более дорогом сегменте с точечным продуктом. В нем традиционно доля ипотеки не превышает 25%, а в случае продаж апартаментов вообще сводится к минимуму из-за ставок на покупку коммерческой недвижимости. Ипотека будет становиться все более сегментированной: IT-сектор, ипотека для учителей, для врачей и тому подобное», — рассуждает господин Кравцов.

Он указывает, что застройщики уже сегодня развивают множество вариантов рассрочек, которые выступают альтернативой ипотеке: низкий первый взнос и удобные платежи, учитывающие различные жизненные сценарии покупателей.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», считает, что шансы сворачивания льготных программ велики. «Если ключевая ставка останется высокой, то возникает вопрос, каким образом привести ставки по ипотеке к значениям, приемлемым для основной массы покупателей. С другой стороны, обычная льготная ипотека уступила позиции семейной, да и IT-ипотека наращивает объемы. Потребовалось даже дополнительное финансирование этих программ и увеличение лимита для банков. Поэтому ставить крест на продажах недвижимости только по случаю отмены базовых льготных условий, будет совершенно неправильно. И драматические потрясения здесь прогнозировать не приходится», — заявляет господин Софронов.

Он отмечает, что одним из фактов, который удивил многих в прошлом году, стало наличие спроса на ипотечные программы даже по рыночным ставкам. «Однако доля таковой крайне небольшая. Базовые ставки по ипотеке в 9–10% годовых, которые позволили бы говорить об оживлении спроса, мы не увидим еще долго, если отталкиваться от прогноза ЦБ по ключевой ставке», — считает господин Софронов.

При этом он полагает, что цены на жилье не будут снижаться потому, что ипотека стала дорогой. «Фактор ипотеки в ценообразовании на данный момент переоценен. Куда большее значение имеют планы, зафиксированные в условиях проектного финансирования, а

также собственно ставки по этому проектному финансированию. Кроме этого, есть социальное бременение, строительство разного рода инфраструктуры, колебания цен на стройматериалы. Влияний много, и одна только льготная ипотека с ее 6 млн рублей под 8% годовых совокупность всех указанных факторов не перевешивает», — уверен господин Софронов.

Вадим Потокин, генеральный директор компании «Ленстройград», говорит: «Если предположить полную отмену льготной ипотеки, то рынок недвижимости ожидают серьезные потрясения. Покупатели будут массово уходить на рынок вторичной недвижимости, где цены сейчас ниже, чем на первичном рынке, и только льготная ипотека удерживала покупателей. Возникнет ситуация, при которой появится большой объем непроданных квартир в введенных в эксплуатацию домах, что не позволит девелоперам начинать новые проекты. При этом падение цен на рынке первичной недвижимости маловероятно, поскольку в текущих условиях сверхприбылей у застройщиков давно уже нет, а условия банковского проектного финансирования требуют удерживать согласованные в финансовой модели цены на квартиры».

**ДО КОНЦА ГОДА** Ксения Садкова, директор по продажам Legenda, уверена: «Льготная ипотека будет отменена летом, если не в целом по стране, то в Москве и Петербурге точно. Но при этом будут программы поддержки отдельных групп населения, как, например, льготная ипотека в регионах для участников СВО и другие. Можно уверенно сказать, что IT-ипотека и семейная останутся до конца года».

Она признает, что сейчас есть определенное охлаждение рынка, но это еще не говорит о том, что он встал. «Он бежит медленнее, но все еще бежит. Все игроки рынка рассчитывают, что во втором полугодии будет уменьшаться ключевая ставка. Индивидуальные инструменты субсидирования от застройщиков влияют на конечную стоимость квартиры и довольно дорого обходятся всем участникам. Чтобы избежать перегибов на рынке и разгона цены, важно, чтобы к моменту отмены госипотеки уже началось постепенное снижение ключевой ставки до психологически комфортной для покупателей цифры в 10–13%. После отмены льготной ипотеки ЦБ, скорее всего, разрешит новые инструменты и интересные программы с банками, которые сейчас практически отсутствуют на фоне всех существующих мер поддержки», — считает госпожа Садкова.

Виктория Левина, директор по продажам компании «O2 Групп», также достаточно скептически: «Продление льготной семейной ипотеки до 2030 года — это хорошая новость для рынка, но излишнего энтузиазма она тоже не вызовет. Параметры, которые назвал президент РФ, не дают застройщикам достаточных данных для четкого планирования. Они лишь задают направление, а не точные критерии программы. Мы понимаем, что для семей с детьми до шести лет сохранится ставка 6%, но мы не знаем, все ли дети должны быть младше шести лет, каким должен быть первый взнос, какие условия выдачи ипотеки и так далее. Потому любой параметр может стать тем камнем, который порушит всю концепцию».

Она говорит, что если бы у девелоперов полностью ушла госпрограмма и в полном объеме сохранилась семейная ипотека в нынешнем варианте, то объем ипотечных сделок сократился бы примерно на треть. «Поскольку мы не знаем параметров будущей семейной ипотеки, утверждать, что это будет именно такой объем, нельзя. К тому же за скобками остались возможные новые субсидированные программы, региональные или целевые, которые возможно будут введены летом», — делает эксперт оговорку.

Госпожа Левина сомневается, что региональные программы коснутся Санкт-Петербурга и Ленобласти, потому что эти регионы и так достаточно популярны у покупателей. «Если будут приниматься другие программы для целевых групп, это может позитивно сказаться на объеме ипотечных сделок. Например, ходят слухи, что может появиться ипотечная программа для учителей», — говорит она.

При этом эксперт указывает на то, что изменение условий ипотеки столь серьезным влиянием на девелоперский бизнес не обладает. «Все проекты, которые девелоперы планировали запускать, стартуют. Разница

лишь в том, с какой скоростью будут идти продажи, то есть насколько быстро будут реализованы квартиры, которые выйдут сейчас в продажу», — замечает она.

**РАЗБИВКА ПО КАТЕГОРИЯМ** Мария Орлова отмечает: «Что касается действия льготной ипотеки под 8% годовых, то в июле 2024 года ее, вероятнее всего, ожидает сегментация. Благодаря этому доля семейной ипотеки может дополнительно увеличиться, особенно если ее можно будет сочетать с другими программами, например, с перспективной для внедрения молодежной ипотекой».

Также, по прогнозам эксперта, рынок ожидает появления ипотечных программ для врачей, учителей, научных сотрудников. «Последнюю президент предложил начать прорабатывать еще в декабре 2023 года», — добавляет она.

Госпожа Орлова думает, что сейчас рынок вышел на ценовое плато: за последние месяцы стоимость квадратного метра практически неизменна. «Однако есть предпосылки, что уже летом цены могут начать расти. Будут сказываться как инфляционные тенденции (рост себестоимости строительства, цен на новые участки), так и то, что уже к лету мы увидим реализацию первой волны отложенного спроса на фоне скорой реконфигурации льготной ипотеки. Активизируются клиенты, которые брали время, чтобы понаблюдать за рынком, все будут стараться успеть выйти на сделку до изменения общей льготной ипотечной программы. В такой ситуации с рынка всегда в первую очередь вымываются предложения с наименьшей ценой, что неминуемо поднимает стоимость и квадратного метра, и среднего чека на квартиру. Если предложение будет вымываться с рынка быстрее, чем девелоперы смогут его пополнять, это приведет к росту цен на квартиры на 10–20%», — считает эксперт.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, также говорит, что информация о сроках действия льготных ипотечных программ до 1 июля 2024 года стимулирует к принятию решения о покупке новостройки сейчас, но текущие условия по размеру первого взноса и возможной сумме кредита сужают круг покупателей. «При этом низкая активность на вторичном рынке ведет к корректировке продавцами цен, в то время как дорогие кредиты на строительство вместе с удорожанием строительных материалов и рабочей силы исключают возможность снижения цен на новостройки. Это ведет к очередному увеличению разрыва между стоимостью новостроек и вторичного рынка», — замечает госпожа Немченко. Она полагает, что при достижении критичной разницы и отмене льготных ипотечных программ для новостроек, маятник вновь качнется в сторону вторичного рынка. «В ситуации нестабильности и высокой ставки проектного финансирования, застройщики занимают осторожную позицию в вопросе вывода на рынок новых объектов, что уже в ближайшем будущем скажется на объеме предложения. Рынок уже длительное время находится в стрессовом состоянии, испытывая всевозможные негативные влияния», — добавляет госпожа Немченко.

**НЕПРИЯТНЫЕ ОЩУЩЕНИЯ СТОЛИЧНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ** Наталия Пырьева, аналитик компании «Цифра брокер», рассуждает: «Мы полагаем, что есть основания ожидать продления точечных вариаций льготной ипотеки. В частности, президент РФ в ходе оглашения послания Федеральному собранию предложил продлить семейную ипотеку до 2030 года. Учитывая высокую степень зависимости первичного рынка от льготных программ (доля льготной ипотеки составила 90%), мы считаем, что условия по семейной и другим программам, которые могут сохранить (мы расцениваем высокие шансы на сохранность IT-ипотеки и дальневосточной), будут в той или иной мере ужесточены для повышения контролируемости закредитованности населения».

По ее словам, несмотря на то, что доля просрочки в ипотечных платежах остается на исторически низком уровне около 1%, задолженность по ипотечному жилищному кредитованию на начало 2024 года составила 18,2 трлн рублей, увеличившись с начала 2023 года практически на треть (+29,4%). Основной прирост пришелся на ипотеку по ДДУ, задолженность по которым за год увеличилась на 44,7%, до 4,9 трлн рублей.

В структуре потребительского портфеля доля задолженности по ипотеке продолжала расти и на конец 2023 года составила 54,3%, обеспечив до 66% годового прироста задолженности по кредитам физических лиц.

Госпожа Пырьева также уверена, что не стоит ожидать существенного снижения цен на рынке после отмены ипотеки: исторически стоимость недвижимости в рублях в долгосрочной перспективе растет. «Есть основания ожидать некоторой коррекции, но застройщики не станут продавать свои объекты ниже себестоимости, и маловероятно, что они откажутся от высокой маржинальности. Соответственно, девелоперы скорее предпочтут подождать, пока покупатель вернется на рынок. Несмотря на то, что Банк России сохраняет жесткий взгляд на денежно-кредитную политику и, вероятно, высокие ставки придется удерживать дольше, чем предполагалось ранее, появились и некоторые признаки замедления инфляционного давления. Таким образом, по мере снижения ключевой рыночные ставки будут нормализоваться, а покупатель начнет более активно возвращаться на рынок», — уверена госпожа Пырьева.

Она полагает, что в наиболее выигрышном положении окажутся девелоперы с широкой географией присутствия. После ужесточения условий льготной ипотеки с 23 декабря 2023 года (максимальный размер кредита по льготной ипотеке во всех регионах теперь составляет 6 млн рублей, а первоначальный взнос повышен до 30%) доля недвижимости, соответствующей новым условиям, в Санкт-Петербурге составит около 35%, а в Москве — и вовсе всего 15%. Соответственно, столичные застройщики могут испытать наиболее неприятные ощущения на этом фоне.

Валерий Тумин, директор рынков России и СНГ fat Properties, обращает внимание, что власти продолжат поддерживать ипотеку на новых территориях и на Дальнем Востоке. «В этом случае, на мой взгляд, строить прогнозы несколько сложнее. Особенно с учетом того, что Минфин сейчас планирует радикально снизить выдачу по льготным программам: по планам ведомства, до 25%. Очевидно, что для снижения нагрузки на бюджет финансовый блок правительства хочет сконцентрироваться на социально значимых категориях населения и ценных специалистах. Поэтому, кстати, я думаю, что могут продлить и IT-ипотеку. Тем более что власти планируют увеличить лимит выдачи по ней. Что же касается рынка недвижимости в России, то отмена всех льготных программ, безусловно, сказалась бы на нем не лучшим образом. В условиях низкой доступности рыночных ипотек это значило бы резкое падение спроса — что, вероятно, ударило бы по девелоперам. Однако, как можно судить по заявлению Владимира Путина, худшего сценария не произойдет. На программы ипотеки с господдержкой в последнее время приходилась значительная доля всех выдач, и в ближайшее время они также будут основным драйвером. А в апреле многие эксперты ожидают перехода ЦБ РФ к смягчению денежно-кредитной политики. Следовательно, к лету рыночная ипотека станет доступнее, что должно компенсировать ограничения по льготным программам», — заключает эксперт. ■

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

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

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

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

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

Тираж: 9000 Распространяется бесплатно. 16+

Фото на обложке: Евгений Павленко



## ПРОГНОЗЫ

# Коммерсантъ

## В лучших местах Петербурга

### РЕСТОРАНЫ

|                                    |                                              |
|------------------------------------|----------------------------------------------|
| «Кремль»                           | Выборгская наб., 55<br>(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                         |
| 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 /<br>9-я Советская ул., 11 |
| Пространство Freedom | Казанская ул., 7                               |
| Кофейня «Щегол»      | Радищева ул., 38/20                            |

### ГОСТИНИЦЫ

|                                        |                                                           |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Отель «Индиго»                         | Чайковского ул., 17                                       |
| Akuan Hotel                            | Восстания ул., 19                                         |
| M-hotel                                | Садовая ул., 22<br>(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       |
| Отель «Коринтия Санкт-Петербург» | Невский пр., 57                    |
| DIPLOMAT Hotel                   | Дегтярный пер., 7 А                |
| Талион Империял Отель            | наб. реки Мойки, 59                |

### 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,<br>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](mailto:podpiska@kommersant.ru)

[www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru)



РЕКЛАМА



РУССКИЕ САМОЦВЕТЫ

**СТОЛОВОЕ СЕРЕБРО**

ПРИКОСНОВЕНИЕ К ТРАДИЦИЯМ И ИЗЫСКАННОСТИ

WWW.RUSSAM.RU | 8 (800) 555-3298 | ЮВЕЛИРНЫЙ ЦЕНТР «ФАБЕРЖЕ 8»