

«ГК „ПСК“ — ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ С ПОРТФЕЛЕМ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ ВО ВСЕХ КЛЮЧЕВЫХ СЕГМЕНТАХ РЫНКА»

В УСЛОВИЯХ ВОЗРОСШИХ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК И НЕКОТОРОГО ОХЛАЖДЕНИЯ РЫНКА ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРОДОЛЖАЮТ КОНКУРИРОВАТЬ ЗА ПОКУПАТЕЛЯ, ПРЕДЛАГАЯ ОРИГИНАЛЬНЫЕ КОНЦЕПЦИИ БУДУЩИХ ПРОЕКТОВ И РАЗЛИЧНЫЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ. О ТОМ, КАК ПРИДАТЬ ОРИГИНАЛЬНОСТИ КВАРТАЛЬНОЙ ЗАСТРОЙКЕ, ОБ ИНТЕРЕСЕ К ИСТОРИЧЕСКОМУ ЦЕНТРУ, ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ, А ТАКЖЕ О ТОМ, ПОЧЕМУ СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ — НАИЛУЧШИЙ ДОХОДНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, РАССКАЗАЛ **СЕРГЕЙ СОФРОНОВ**, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГК «ПСК». МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

GUIDE: В 2023 году ГК «ПСК» начала строительство сразу двух новых проектов комплексного освоения территории: в Калининском и Московском районах Петербурга. Как вы оцениваете интерес покупателей к приобретению недвижимости в этих жилых комплексах в условиях возросших ипотечных ставок?

СЕРГЕЙ СОФРОНОВ: Несмотря на то, что оба наших проекта — жилой квартал Respect и city-квартал «PLUS Пулковский» — относятся к комфорт-классу, они совершенно разные по целевой аудитории и наполнению. Так, в ЖК Respect нам удалось «забрать» существенную часть спроса со стороны тех, кому важно жить в сформировавшейся городской среде недалеко от центра. Этому во многом способствовала прекрасная транспортная доступность: до станции метро «Лесная» будущие жильцы смогут дойти пешком за десять минут, столько же времени понадобится, чтобы добраться до Петроградской стороны на автомобиле. Кроме того, мы наполнили проект дополнительными решениями — начиная от более дорогих по сравнению с коллегами по окружению фасадов и заканчивая интересными МОПами и ландшафтным дизайном. Благодаря этому нам удалось показать более высокие темпы продаж по сравнению с конкурентами.

У city-квартала «PLUS Пулковский» совершенно иная концепция. Это большая квартальная застройка, включающая в себя 30 малоэтажных корпусов. Мы уделили большое внимание не только архитектуре фасадов, дизайну МОПов, но и общественным пространствам. Дизайн входных групп будет выполнен в концепции «Времена года»: дома во всем квартале будут разделены на четыре части по количеству времен года. Здесь будут созданы пешеходный променада и плейхаб для детей и взрослых, а также появятся локальные площадки для разных видов отдыха. Дворы станут зоной тихой активности, а между домами будут установлены детские площадки для детей постарше и спортивное оборудование. Также ГК «ПСК» возведет на территории city-квартала два детских сада, огромную школу и медицинские учреждения. Важно и то, что часть социальных объектов будет готова к моменту сдачи первой очереди проекта. Таким образом, квартиры в квартале представляют собой качественное жилье первого выбора по доступной цене. Оно, в частности, рассчитано на тех, кому непринципиально наличие метро в непосредственной близости от дома, но важно качественное наполнение по доступной цене.

Что касается динамики спроса, то на нее повлиял рост ипотечных ставок, поскольку в данном сегменте до 85% сделок традиционно совершается с использованием ипотечных средств. В структуре наших продаж заметно выросла доля семейной ипотеки: на нее приходится до 60% сделок. Возможно, на фоне рисков отмены программ льготной ипотеки с 1 июля нас может ожидать ralli: покупатели будут стараться успеть приобрести объекты на льготных условиях.



Г: ГК «ПСК» всегда строила в центре. В прошлом году началось возведение клубного дома бизнес-класса Vakunina 33. До этого были сданы еще два проекта в Центральном районе: жилые комплексы Nobelius и «Новый Невский». С точки зрения продукта насколько сложно работать в центре? Сохраняется ли у компании интерес к таким локациям?

С. С.: Безусловно, в центральных районах Петербурга реализовывать проекты гораздо сложнее. В первую очередь это связано с необходимостью бережнее подходить к строительству, чтобы не навредить историческому окружению. Кроме того, новые проекты почти всегда встречают сопротивление со стороны активистов из местных жителей, ищущих повода для самопиара.

Нельзя забывать и о том, что власти гораздо серьезнее подходят к согласованию архитектурного облика будущего объекта, поэтому застройщику необходимо ответственнее выбирать архитектора. Это должна быть качественная архитектура, которая останется на века и будет органично вплетена в ткань исторического центра. Такие дома всегда вызывают значительный интерес, и Vakunina 33 не стал исключением. На старте продаж ди покупателей был ажиотаж. Поэтому ГК «ПСК» сохраняет интерес к реализации проектов в центральных локациях. Другой вопрос, что подходящих участков в городе почти не осталось, и каждый из них — на вес золота.

Г: В конце 2023 года завершилось строительство премиального жилого комплекса «Северная корона». Как изменилась стоимость квартир в доме по сравнению со стартом проекта? Все ли они распроданы?

С. С.: В настоящее время в ЖК «Северная корона» из 361 квартиры-резиденции в продаже осталась примерно половина. По данным ряда консультантов по недвижимости, наш проект на протяжении двух лет оставался

одним из самых продаваемых в элитном сегменте. Пик спроса пришелся на старт продаж, также он был зафиксирован после сдачи объекта в эксплуатацию. Второе характерно для объектов высокого класса: покупателям дорогой недвижимости важно увидеть квартиру своими глазами.

Что касается стоимости квартир, то когда объект был только выведен на рынок, минимальная стоимость «квадрата» составляла 380 тыс. рублей, а средняя — 450 тыс. Сейчас можно говорить о росте на 30%: стоимость квадратного метра находится в диапазоне от 400 до 750 тыс. рублей в зависимости от видовых характеристик и расположения квартиры.

Г: Проявляют ли интерес покупатели к премиальным апартаментам, которые представлены в «Северной короне»?

С. С.: Апартаментов изначально было немного по сравнению с квартирами: 30 против 361. Их выбирают, в том числе, те, кто хотел бы жить в историческом доме, поскольку апартаменты представлены в отреставрированном нами доходном доме М. К. Покотиловой. Кроме того, многие покупатели рассматривают апартаменты в качестве гостевых квартир.

Г: Существенна ли доля тех, кто приобретает элитные квартиры в ипотеку?

С. С.: По нашим данным, это менее половины покупателей. В данном сегменте более востребована индивидуальная рассрочка.

Г: Будут ли распространяться программы рассрочек и на жилье комфорт- и бизнес-класса?

С. С.: Да, в настоящее время доля рассрочек будет увеличиваться во всех сегментах, включая сервисные апартаменты, где ГК «ПСК» работает давно. Речь идет о рассрочках с небольшими ежемесячными платежами, сопоставимыми с ипотечными. Также могут быть вари-

анты с отложенным взносом перед вводом объекта в эксплуатацию, чтобы покупатель мог перейти в более комфортную ипотеку позднее, когда ставки станут ниже.

Г: Как вы можете охарактеризовать сегодняшнюю ситуацию на рынке сервисных апартаментов в Петербурге? Что является драйвером рынка, а что сдерживающим фактором?

С. С.: Мы фиксируем положительную динамику спроса на сервисные апартаменты в сети апарт-отелей Avenir. Например, строящийся сейчас Ladozhsky Avenir с начала этого года на первом месте по продажам среди сервисных апарт-проектов в Петербурге. Сейчас у покупателей есть возможность выйти на сделку с меньшим бюджетом по сравнению с покупкой инвестиционной квартиры-студии. Это особенно важно на фоне будущего «обеления» рынка аренды. Апартаменты окажутся в плюсе, поскольку в них сдача «вбелую» была с самого начала. Многие рассматривают покупку сервисных апартаментов как своеобразный пенсионный фонд. Также есть инвесторы, приобретающие лоты в разных апарт-отелях города. Ранее они вкладывали свободные средства в коммерческую недвижимость, а сейчас распределяют их «в мелкую нарезку». Большую роль играет синергетический эффект: собственники сервисных апартаментов видят, что их актив работает, и принимают решение о реинвестировании свободных средств от сдачи в новые сервисные проекты. При этом те, кто вошел в сделку с помощью рассрочки или даже дорогой ипотеки, могут гасить ее за счет сдачи. Тем не менее высокие ставки в определенной мере будут оказывать влияние на рост сегмента.

Что касается спроса со стороны арендаторов, то он очень высок. Во всех наших действующих апарт-отелях средняя загрузка составляет 87–93% в течение года и до 100% в высокий сезон. Мы видим растущий интерес со стороны корпоративных клиентов из числа представителей промышленных предприятий и вузов. Кроме того, нельзя забывать о том, что Петербург является главным туристическим городом страны. И апартаменты уже опережают классические гостиницы по загрузке «на краткосрок».

Г: Каковы ваши прогнозы относительно развития рынка недвижимости до конца 2024 года и как это скажется на ГК «ПСК»?

С. С.: По сравнению с 2023 годом, который стал рекордным для рынка недвижимости, в этом году стоит ожидать охлаждения, преимущественно в комфорт-классе. Вместе с тем я ожидаю увеличения спроса год к году на элитную недвижимость, традиционно не реагирующую на кризисы, а также на сервисные апартаменты. Так или иначе, до конца 2024 года рынок ждет коррекция, после которой в 2025–2026 годах стоимость недвижимости будет расти пропорционально инфляции. Поскольку в портфеле ГК «ПСК» представлены разные объекты недвижимости, мы продолжим развиваться вне зависимости от экономической ситуации. ■