

3 → Наталия Коротаяевская, коммерческий директор группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленобласти, также говорит о росте: «В нашей компании продажи в марте тоже выросли в два раза по сравнению с февралем. Это связано с целым рядом моментов. Во-первых, со смягчением условий по ипотеке со стороны крупнейших банков. Доля «Сбера» и ВТБ вновь начала расти в объеме сделок. Во-вторых, вернулись траншевая ипотека и программа „Берем проценты на себя“, в-третьих, хорошим спросом пользовалась наша годовая рассрочка 20/80. Очень важно, что она без удорожания. Все эти инструменты помогли нашим клиентам выбрать подходящие условия и решить вопрос покупки недвижимости». Госпожа Коротаяевская, как и коллеги, ожидает, что спрос продолжит и дальше расти. Цены, по ее мнению, пока существенно меняться не будут.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, отмечает: «Первые два месяца зимы традиционно не очень удачны, но уже с приходом весны активно стартовали сделки. Кроме того, застройщики стали проводить различные акции, в частности, новые виды рассрочек, что еще больше стимулирует рынок. Наибольшим спросом пользуются студии и трешки».

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, указывает также на то, что важным фактором роста продаж в новостройках остается сезонность: весной, сразу после «отпускного» января и «постотпускного» февраля, количество сделок всегда

кратно растет. «Вторая причина — психологическая адаптация клиентов. Ставки выросли, покупатели пересматривают бюджеты и свои потребности (например, рассматривают не трешку, а двухкомнатную), для жилья привлекают семейную ипотеку и другие программы, для апартаментов — сниженную до конца строительства ставку, субсидированную застройщиком. Все эти „альтернативные“ способы покупки квартир и апартаментов есть и в нашей политике продаж».

**ЦЕНЫ НА МЕСТЕ** «Средние цены с начала года меняются очень незначительно: с 220 до 225 тыс. рублей за квадратный метр. Но фактический разброс шире. Например, в сложившихся локациях, недалеко от метро, средняя стоимость „квадрата“ достигает 240–260 тыс. рублей. В проектах в административных границах города, но за КАД цена ниже: 180–200 тыс. В областных районах сразу за КАД стоимость примерно сопоставима. В среднем по области это около 150 тыс. рублей», — рассказывает господин Софронов.

Он уверен, что до июля продажи будут расти. «Опять же из-за желания покупателей успеть взять льготную ипотеку до ее отмены. Следовательно, и цены будут меняться в соответствии с ростом спроса и продаж», — полагает эксперт.

Константин Гриценко, руководитель отдела маркетинга ГК «Полис», рассуждая о будущем, добавляет: «Застройщики будут выводить новые проекты крайне аккуратно и только если уверены в спросе по запланированной цене. Ведь в условиях получения проек-

тов банковского финансирования есть важная цифра — ключевая ставка, а она сейчас очень высокая, и требуется взвесить все риски. Также пока непонятно, что будет с господдержкой во втором полугодии 2024 года. Мы планируем новые проекты на второе полугодие, сейчас заканчиваем проектирование, готовим материалы для продаж, проверяем актуальность квартирографии. Ориентируемся на семейный формат, компактность и эргономику, но не в ущерб комфорту».

**МОСКВА ОБГОНЯЕТ** Ирина Орлянкина, руководитель по продажам корпорации «Мегалит», замечает при этом, что рынок Петербурга в первом квартале 2024 года был менее позитивен, чем в Московском регионе. «Результаты продаж по Москве и Московской области хорошие, планы выполняются и перевыполняются, а в Санкт-Петербурге было очевидно снижение покупательской активности, по количеству обращений, по готовности принимать решение и выходить на сделку, что привело к небольшому отклонению от плана. Правда, уже с начала апреля мы видим заметное оживление рынка», — указывает эксперт.

По ее мнению, временное охлаждение на рынке было связано со снижением доступности ипотеки с начала года. Изменение размера первого взноса, сокращение суммы по господдержке, отмена IT-программ ведущих банков, а также введение крупнейшими банками комиссии — все это отражалось на цене и доступности жилья. «Так что в первом квартале девелоперы пережили период принятия и адаптации,

проработали и внедрили новые программы, которые помогают приобретать квартиры не только с помощью банков, но и в рассрочку от застройщика», — рассказывает госпожа Гриценко.

В столичном регионе негативные факторы, влияющие на продажи новостроек, не были так заметны, считает она. Например, сделки на вторичном рынке Москвы и Подмоскovie шли более активно, чем в Петербурге: там обеспеченность ликвидными активами выше, и это позволило клиентам продавать имеющееся жилье ради покупки новостройки, не сосредотачиваясь только на банковских условиях.

«Цены ни в подмосковном Королеве, ни в Петербурге у нас не менялись. Мы учли изменения ситуации с банковским кредитованием, и держали стоимость на уровне конца 2023 года, даже несмотря на сдачу домов в эксплуатацию», — сообщила эксперт.

Среди тенденций рынка госпожа Гриценко отмечает более длительное и взвешиваемое принятие решения. «При этом покупатели, для которых решение жилищного вопроса стоит остро, не откладывают покупку квартиры, но вынуждены выбирать объект дальше от центра или покупать квартиру меньшей площади, отказываясь от приобретения паркинга. Часть покупателей берет паузу или вообще откладывает покупку. Однако сейчас наступает „оттепель“ в ипотечном кредитовании: банки отказываются от комиссий за выдачу льготной ипотеки, выделяют новые лимиты на IT-ипотеку. Следовательно, уровень сделок вскоре вернется к желаемым показателям», — заключает она. ■

# АПАРТ-ОТЕЛИ СОХРАНЯЮТ ТЕМП

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2024 ГОДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРЫЛОСЬ ДВА АПАРТ-ОТЕЛЯ КАТЕГОРИИ «ЧЕТЫРЕ ЗВЕЗДЫ»: VALO SOUL НОМЕРНЫМ ФОРДОМ 448 ЕДИНИЦ И IZZI.LIFE VIBE НА 61 НОМЕР. ДО КОНЦА 2024 ГОДА УЧАСТНИКИ РЫНКА ОЖИДАЮТ ОТКРЫТИЯ ЕЩЕ ДЕВЯТИ КЛЮЧЕВЫХ ОБЪЕКТОВ НА 3956 ЮНИТОВ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Как посчитали аналитики VALO Service, предложение в Санкт-Петербурге и Ленобласти на рынке апартаментов по итогам марта 2024 года составляет 5534 апартаментов на 194 тыс. кв. м. Эти показатели больше по итогам конца марта 2023 года на 6% по площади. В процессе строительства находится 398 тыс. кв. м (12 338 юнитов), без учета объектов реконструкции.

Константин Сторожев, генеральный директор УК VALO Service, председатель экспертного совета по апарт-отелям и сервисным апартаментам РГУД, говорит, что на рынке отмечается рост спроса на апартаменты. «В марте 2024 года было продано около 200 апартаментов. Этот показатель выше, чем в марте 2023 года на 12%. По сравнению с январем 2024 года спрос вырос на 37%», — рассказал он.

Александр Кравцов, управляющий партнер ГК Fizika Development, напротив, считает, что в марте на рынке фиксировалось небольшое снижение спроса со стороны покупателей по сравнению с февралем, однако по итогам первого квартала цены оставались на том же уровне, что и в последние месяцы 2023-го.

Среди тенденций аналитики VALO обращают внимание на интерес застройщиков к объектам реконструкции, причем не только в историческом центре, но и в спальных районах города. Также девелоперы стали активно развивать проекты апарт-комплексов в регионах, где УК работают по франшизе. Стоит отметить выход застройщиков на рынки Москвы, Дубая, стран СНГ. Стали чаще развиваться небольшие, точечные проекты. В марте 2024 года в большинстве комплексов апарт-отелей отмечается незначительный рост цен на в рамках 1–3%.

«Наш готовый проект VID1 на Синолской набережной по итогам квартала стал одним из самых дорогих апарт-отелей в своем классе в центре города: мы реализуем готовые апартаменты с отделкой по 400 тыс. рублей за квадратный метр. Дороже продаются только проекты

премиум- и элит-классов, где цены доходят до 1 млн рублей за квадратный метр», — говорит господин Кравцов.

При этом, замечает эксперт, по итогам первых трех месяцев стали более востребованными чуть большие площади. Если раньше средняя площадь приобретаемых сервисных апартаментов составляла 24–26 кв. м, то сейчас — 28–30 кв. м. «Средний чек в нашем сегменте составляет 12 млн рублей», — делится он.

В то же время в первые месяцы 2024 года на рынок вышло большое количество проектов комфорт-класса в разнообразных локациях, средняя стоимость лота в которых 5–6 млн рублей. «Однако сервисные проекты высокого качества в центре по-прежнему остаются точечным продуктом с гарантией высокой заполняемости и доходности», — рассуждает господин Кравцов.

**ПЕРЕХОД НА КОТЛОВОЙ МЕТОД** Для стимулирования продаж в апарт-отелях предлагаются программы гарантированного дохода. Также наблюдается тенденция перехода на котловый метод распределения доходов, обращает внимание господин Сторожев.

Николай Антонов, генеральный директор «МТЛ-Апарт», среди других тенденций отмечает: «Девелоперы и управляющие компании активно стараются отстраиваться от конкурентов, находить свою нишу, создавать уникальное преимущество либо сервисом, либо спецификой локации и продукта. Закрывают базовые потребности уже недостаточно, такие форматы как коворкинг-зоны, рестораны, паркинг, разнообразные зоны отдыха, стали уже обязательными продуктовыми характеристиками апарт-отеля. Многофункциональность — необходимое конкурентное качество объекта. Инвесторы и гости сегодня уже хорошо знакомы с форматом апарт-отелей и сформировали конкретные запросы и высокие требования к ним».

Он также подтверждает слова коллег, что за последнее время выросло количество программ гарантирован-

КЛЮЧЕВЫЕ АПАРТ-ОТЕЛИ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К ОТКРЫТИЮ В 2024 ГОДУ		
НАИМЕНОВАНИЕ	КАТЕГОРИЯ	НОМЕРНОЙ ФОНД
WELL	4*	1231
YOU&CO LIVING	3*	774
ARTSTUDIO M103	4*	458
VIDI	4*	410
«AVENUE APART НА ДЫБЕНКО»	3*	375
«25/7 ЗАНЕВСКИЙ»	4*	300
UNO	3*	168
«КУЛЬТ ОТВАЖНЫХ»	4*	130
FURMAN 1845 BY AVENUE	4*	110

ИСТОЧНИК: NF GROUP

ного дохода, гарантом в которых выступает застройщик, стало больше проектов с котловым методом исчисления дохода.

В ряде апарт-комплексов действуют льготные ипотечные ставки от 0,01% на год, с дальнейшим переходом на стандартные ставки в 15–17%. Во многих апарт-комплексах предлагается льготная ставка от 10 до 10,9% на весь срок кредитования (до 30 лет). На рынке имеются предложения и по траншевой ипотеке. Помимо льготной ипотеки, покупателям предлагаются еще и рассрочки. Например, на время строительства комплекса можно воспользоваться короткой рассрочкой по схемам 15/85, 30/70, 50/50, 65/35, также встречаются предложения по длинным рассрочкам.

«В марте 2024 года наблюдаются различные скидки и акции в ряде апарт-комплексов: приобретение машино-мест в паркингах и кладовых со скидками, скидки на оптовую и повторную покупку номеров, скидки инородным клиентам, сотрудникам определенных банков и компаний, пенсионерам, медицинским работникам, включение стоимости чистовой отделки и мебелировки в стоимость апартаментов; скидки за отказ

от отделки; скидки на определенные категории и типы номеров», — перечисляет господин Сторожев.

При этом он отмечает, что на рынке наблюдается рост конкуренции. «В выигрышном положении окажутся апартаменты, расположенные в хорошей локации, с продуманной концепцией, качественной инфраструктурой и профессиональной УК. Наиболее перспективными можно назвать проекты на заключительном этапе строительства с хорошей репутацией, рекреационные комплексы Курортного района, проекты в престижных локациях и историческом центре, где сочетаются сервисная и жилая функции», — подчеркивает он.

**ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРЕПЯТСТВИЙ** Директор по продажам DVA Group Алексей Бушуев констатирует, что, несмотря на высокую стоимость денег, препятствующую инвестициям, рынок апарт-отелей не теряет своей привлекательности. «Хорошая загрузка стимулирует спрос на приобретение апартаментов в новых проектах и развитие сегмента апарт-отелей. Активно приобретают проекты и в высокой стадии готовности, и на старте. Проекты, которые вышли на рынок в этом году, интересуют покупателей за счет низкого порога входа и разнообразных программ рассрочек, которые делают апартаменты хорошим инструментом сохранения и приумножения инвестиций», — замечает эксперт.

Генеральный директор компании «Максимум Лайф Девелопмент» Игорь Карцев добавляет, что на девелоперской активности скажется скорее применение НДС в отношении апарт-проектов. «Давно назрела необходимость разделить на законодательном уровне апарт-отели, являющиеся объектами гостиничного сервиса, и псевдожилье. Проекты, которые призваны обслуживать растущий турпоток, создают рабочие места, оптимизируют инвестиционный климат в городе, заслуживают налоговых льгот и преференций», — уверен он. ■

## КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ