

С ОГЛЯДКОЙ НА МИЛЛЕНИАЛОВ

УЧАСТНИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ВСЕ ЧАЩЕ ГОВОРЯТ О ВОЗРАСТАЮЩЕМ ВЛИЯНИИ МИЛЛЕНИАЛОВ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТ СОВСЕМ ДРУГИЕ ЦЕННОСТИ. ЗАСТРОЙЩИКАМ УЖЕ СЕЙЧАС НЕОБХОДИМО ПРИСТУПАТЬ К СОЗДАНИЮ ПРОЕКТОВ В ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫХ ФОРМАТАХ. МИХАИЛ АКРАМОВ

Рынок недвижимости — весьма консервативная отрасль. Новые форматы появляются довольно редко, потребители к ним привыкают долго, а участники рынка к свежим идеям часто относятся с некоторым скепсисом. О том, что новое поколение потребителей — миллениалы — вот-вот станут задавать тон, заговорили несколько лет назад. В числе ключевых особенностей поведения, которое как раз и стимулирует появление новых форматов, называются высокая мобильность, легкое отношение к собственности как к таковой и желание рационально использовать пространство. Исходя из этого, уверены участники рынка, в России в ближайшие годы будут развиваться новые форматы недвижимости.

ПОД ОДНОЙ КРЫШЕЙ Одна из новинок на российском рынке — коливинг, корни которого уходят в понятие *sharing economy* («совместное владение»). Такие проекты объединяют жилые пространства и зоны для работы и отдыха, которые сдаются в аренду. Как правило, постоялец получает отдельную комнату и возможность использовать гостиную и другие общие пространства для работы и общения.

По статистике, 75% коливингов включают зону коворкинга. Средняя площадь номера составляет 20 кв. м, минимальная — 5 кв. м. Часто арендаторам предоставляются в качестве дополнительного сервиса постельное белье и туалетные принадлежности. В зарубежной практике коливинг — явление довольно распространенное, особенно в крупных городах.

Аудитория таких проектов — молодые люди 20–30 лет, которые предъявляют новые требования к жилью. Для молодых специалистов это вполне реальная альтернатива аренде традиционного жилья, стоимость которой достаточно высока в мегаполисах. Все проживающие связаны друг с другом общими ценностями и стилем жизни. Случайные люди попадают сюда редко.

В России же пока сформированного рынка нет. Из уже функционирующих проектов стоит отметить творческое комьюнити «Деревня», а также московские проекты NovaLife!, дом «Аллигатор» и петербургский Early Birds. Но в классическом мировом понимании проектов коливинга нет ни в Москве, ни в Петербурге. Часто так называют хостелы или большие квартиры, которые сдаются по комнатам. По словам управляющего директора департамента управления активами и инвестициями NAI Vesta Ольги Шарыгиной, в дальнейшем можно рассчитывать на развитие этого формата на российском рынке, хотя большого количества проектов ожидать не стоит. Причина — недостаточная осведомленность. «Но то, что в нем будут нуждаться, можно утверждать однозначно — как с точки зрения спроса, так и со стороны диверсификации форматов арендного жилья», — считает она.



В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ В РОССИИ БУДУТ РАЗВИВАТЬСЯ НОВЫЕ ФОРМАТЫ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

РАБОТАТЬ ВМЕСТЕ Многие коливинги выросли из другого формата — коворкинга — совместного рабочего пространства. По данным NAI Vesta, в Петербурге уже действует 44 коворкинга и планируется ввод 4–7 новых. В четвертом квартале 2018 года открылись два новых объекта: классический коворкинг сети «Практик» в «Бертгольд Центре» в Адмиралтейском районе и столоярная мастерская «Столярка для всех» в Василеостровском районе (проект пространства «Простые вещи»). Половина всех коворкинг-центров расположена в Центральном и Петроградском районах. Около 60% коворкингов, функционирующих в данный момент, были открыты в 2016–2018 годах.

При наличии в составе объекта зоны open space и мини-офисов, рабочие места распределяются в соотношении 57 и 43% соответственно. Все классические коворкинги предлагают доступ к офисному оборудованию, интернет и услуги уборки. Большинство из них оборудованы кухнями, переговорными, лекторием, зонами отдыха, предлагают возможность регистрации юридического лица, проводят мероприятия.

«Глобально рынок коворкингов разделится на два фронта — международный и российский, но и тот, и другой будут сетевыми, поскольку единичные проекты по-прежнему не выдерживают конкуренции. Международные проекты, которые выйдут на российский рынок, зададут высокий уровень цен, предоставив качественный сервис, но это коснется, пожалуй, только

Москвы и Петербурга. Что касается российских операторов, то конкурировать проекты будут за счет низких цен, а это скажется на качестве услуг и продукта», — считает госпожа Шарыгина.

Первым этот формат организации рабочего пространства предложила сейчас уже международная компания Regus еще в 1989 году. Генеральный директор компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость» Георгий Рыков считает, что идеи совместного пользования иногда навевают воспоминания о военном коммунизме. Но, по его мнению, недвижимость должна быть разной. В том числе — для людей, которые меняют свою жизнь, входят в новые для себя проекты, хотят общаться с такими же подвижными и креативными людьми, впитывать новые идеи. «Мы решили сделать интересное здание с красивым общественным пространством и пригласить туда творческих предпринимателей. Коворкинг — не только для молодежи. Он для всех, кто хочет оставаться модным и современным», — говорит он.

Застройщики сейчас активно включают в свои проекты зоны коворкингов. В частности, они открываются в торговых центрах и комплексах с апартаментами.

ПРИШЛИСЬ ПО ВКУСУ Еще несколько лет назад новым форматом на рынке недвижимости называли сервисные апартаменты. Но сейчас апартаменты, которые занимают нишу на стыке гостиничного и жилого сегмента, являются одними из самых динамично растущих. По итогам про-

шлого года объемы продаж выросли почти в два раза. В 2018 году в Петербурге было реализовано около 4,8 тыс. юнитов.

Объем ввода также возрастает. Так, если в 2017 году в апарт-комплексах в строй было введено 65,6 тыс. кв. м, то в этом году показатель может достичь отметки в 183,5 тыс. «квадратов». Высокий спрос обусловлен интересом частных инвесторов к такой недвижимости. За несколько лет существования сервисные апартаменты, а именно на них приходится более половины всех продаж, доказали свою эффективность в качестве доходного бизнеса. «Для инвесторов это возможность получить готовый арендный бизнес, который со временем будет приносить доход. Владельцы могут рассчитывать на высокую доходность, которую можно считать на этапе покупки. Ее размер зависит от параметров юнита, а также от стадии проекта. На ранней стадии она может достигать 15%, на поздней показатель снижается до 10%», — поясняет генеральный директор компании «Вало Сервис» Константин Сторожев.

По его прогнозам, в ближайшее время сегмент сервисных апартаментов продолжит рост, даже несмотря на все опасения, связанные с ужесточением регулирования. «Апартаменты уже стали привычным форматом арендной недвижимости. Они интересны инвесторам как инструмент для получения дохода, а арендаторам — как современный формат для жизни. Поэтому никаких оснований для снижения темпов строительства и продаж нет», — прогнозирует эксперт. ■