

SMART CITY **ONE** GATCHINA GARDENS REGIONAL RESORT

RESORT FOR EVERYTHING***



ЖИЗНЬ В ПАРКЕ
PARKLAND VIEW****



ЭСКРОУ
БЕЗОПАСНОСТЬ СДЕЛКИ



25 МИНУТ
ОТ АЭРОПОРТА

GATCHINA  GARDENS
РЕГИОНАЛЬНЫЙ КУРОРТ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, МОСКОВСКИЙ ПР., 175А

+7 (812) 374-90-90

WWW.GATCHINAGARDENS.RU

* SMART CITY – УМНЫЙ ГОРОД, ** ONE – УНИКАЛЬНЫЙ, *** RESORT FOR EVERYTHING – УНИВЕРСАЛЬНЫЙ КУРОРТ, **** PARKLAND VIEW – С ВИДОМ НА ПАРК
ООО «СЗ ГАТЧИНСКАЯ ГОЛЬФ-ДЕРЕВНЯ», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, МОСКОВСКИЙ 175А, РЕАЛИЗАЦИЯ ПО 214-ФЗ, ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА САЙТЕ ДОМ.РФ. РЕКЛАМА

DELUXE

RESORT FOR EVERYTHING **



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
WELLNESS&SPA ОТЕЛЬ



18 КИЛОМЕТРОВ
ВЕЛОДОРОЖЕК



КВАРТИРЫ
С САУНАМИ, КАМИНАМИ, ПАТИО

GATCHINA  GARDENS
РЕГИОНАЛЬНЫЙ КУРОРТ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, МОСКОВСКИЙ ПР., 175А

+7 (812) 374-90-90

WWW.GATCHINAGARDENS.RU

Недвижимость. Итоги года

Четверг, 27 февраля 2020 №35

(№6756 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–52

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС77-76924 9 октября 2019 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



**Петербургская
Недвижимость**



Ленстройтрест

Реклама

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

НЕДВИЖИМОСТЬ



ПРОЕКТ GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ» –
ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ
«КОММЕРСАНТЪ», НА СТРАНИЦАХ
КОТОРОГО ПОДВОДЯТСЯ
ИТОГИ ГОДА В РАЗЛИЧНЫХ
СЕКТОРАХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ,
ТАКИХ КАК КОММЕРЧЕСКАЯ
И ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ,
ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ,
РЫНОК АППАРТАМЕНТОВ
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

23 МАРТА
2020

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ

(812) 325 85 96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ. ИТОГИ ГОДА»

БЛУЖДАЮЩИЙ ФОРМАТ

Позиционирование жилья в Петербурге переживает трансформацию. Еще недавно в городе было четыре основных сегмента: эконом-класс, комфорт, бизнес и люкс. Сегодня появились проекты, которые позиционируются в новых для рынка форматах: комфорт-плюс и бизнес-лайт. Но трансформация не закончена, и в ближайшее время, вероятно, стоит ожидать дальнейших подвижек. В среде экспертов мнения диаметрально противоположны. Одни уверяют, что скоро комфорт-класс исчезнет вовсе: строители, стремясь удешевить себестоимость, понижают и качество своих проектов, опускаясь до эконома. Другие не менее аргументированно доказывают, что сейчас в стремлении выиграть конкуренцию застройщики наоборот повышают комфорт проживания в своих домах, не только обращая внимание на метры, которые у них приобретает клиент, но и серьезно улучшая места общего пользования и внутридворовые пространства.

Споры о классах беспочвенны. Ведь еще много десятков лет назад было сформулировано правило, что класс жилья и в первую, и во вторую, и в третью очередь определяется локацией. Сейчас, когда отечественный рынок недвижимости сотрясается от всевозможных пертурбаций и за последние несколько лет пережил несколько волн ажиотажа, определиться с сегментами — и покупателям, и застройщикам — тяжело. Но теперь, судя по всему, на рынке наступает период затишья, времени на выбор и принятие решений у покупателя будет гораздо больше и в течение нескольких лет мутная вода оседет. При отсутствии ажиотажа и необходимости срочно принимать решение выдавать бизнес-класс за элиту или эконом за комфорт, вероятно, станет значительно сложнее. Появления новых больших проектов комплексного освоения территорий за КАД в сегменте «жесткий эконом» также вряд ли стоит ждать: последние годы прослеживается тенденция повышения спроса на новое жилье в черте Петербурга. Очевидно, что в таких условиях эконом-формат будет повышать качество новостроек, подтягиваясь к комфорту, и в конечном итоге, не исключено, что с ним и сростется. И останется на рынке три понятных всем класса жилья: комфортный эконом, бизнес и элита.

КЛАССОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА ПРОИСХОДИТ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ. ДОЛЯ КОМФОРТ-КЛАССА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РАСТЕТ, А БИЗНЕС-КЛАССА ПОСТЕПЕННО ПАДАЕТ. ТАКЖЕ ПОЯВИЛИСЬ ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ КЛАССЫ — КОМФОРТ-ПЛЮС И БИЗНЕС-ЛАЙТ. И ДОЛЯ ЭТИХ СЕГМЕНТОВ БУДЕТ ТОЛЬКО НАРАСТАТЬ, ПРЕДПОЛАГАЮТ АНАЛИТИКИ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

По данным Colliers International, объем нового предложения на рынке жилья в классах бизнес и премиум в Петербурге по итогам 2019 года составил 627 тыс. кв. м, что на 17% меньше, чем в 2018 году (758 тыс. кв. м). По мнению экспертов, это ожидаемый результат на фоне высоких показателей 2018 года, когда застройщики активно выводили проекты на рынок, стремясь обеспечить высокую долю продаж в жилых комплексах до вступления в силу поправок в 214-ФЗ.

По оценкам компании ПСК, из всего объема сданной недвижимости в Петербурге в 2019 году (3,4 млн кв. м) на бизнес-класс приходится 10–12%. «Точные метры считать несколько затруднительно, поскольку значительная часть такой недвижимости является бизнес-классом лишь в маркетинговой плоскости. Если принять за ключевой показатель категории стоимость метра, то в 2019 году сдано около 350 тыс. кв. м. По сравнению с прошлыми годами динамика стабильна», — рассуждает Сергей Мохнар, руководитель департамента развития ГК «ПСК».

В первой половине 2019 года активность девелоперов планомерно снизилась, однако ближе к концу года показатели ввода стабилизировались: более половины (54%) объема нового предложения в классах бизнес и премиум пришлось на четвертый квартал 2019 года. Такие данные содержатся в исследовании международной консалтинговой компании Colliers International.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», приводит такие данные: «Объем предложения сегмента комфорт на конец года оценивается в 2,5 млн кв. м (+14% за год). Это наибольший сегмент рынка недвижимости в агломерации. С развитием редевелопмента и усиления присутствия городских территорий в агломерации, доля сегмента комфорт растет ежегодно: с 2016 года доля предложения такого жилья увеличилась с 33 до 57% (в объеме предложения агломерации)». По ее словам, в 2019 году реализовано 2,3 млн кв. м жилья комфорт-класса — на уровне прошлого года (2018 год считается ажиотажным). В 2019 году на рынок выведено новых объектов совокупной площадью 2,6 млн кв. м жилья комфорт-класса — на уровне поглощения. Объем нового предложения на 12% выше прошлого года.

По данным «Петербургской недвижимости», объем предложения в классе бизнес оценивается в 377 тыс. кв. м, за год предложение сократилось на 13%.

В 2019 году реализовали 301 тыс. кв. м жилья в бизнес-классе, что на 15% ниже ажиотажного 2018 года. Относительно 2017 года прирост спроса составил 12%. В 2019 году на рынок поступило 209 тыс. кв. м жилья бизнес-класса, это на 42% ниже активного 2018 года. В целом объем пополнения — на уровне спокойных периодов (2017 год).

Ольга Трошева добавляет, что в 2019 году доля сегмента комфорт составила 44% (1,4 млн кв. м). С момента активизации строительства в черте города и развития редевелопмента в популярных районах города объекты комфорт-класса существенно увеличили присутствие на городском рынке, доля таких объектов увеличилась практически вдвое: с 20–30% до 40–50%. «В 2019 году в эксплуатацию введено 289 тыс. кв. м жилья бизнес-класса (9% в объеме ввода по Петербургу). Ввод объектов бизнес-класса на протяжении последних лет стабильный, в среднем 300 тыс. кв. м в год, это 8–10% в общем объеме ввода в Петербурге», — говорит она.

Одним из ключевых трендов на рынке жилья Петербурга остается редевелопмент: на территории бывших промышленных зон появилась половина всех новых проектов бизнес- и премиум-класса 2019 года. Лидером выступает Московский район (43%): на месте корпусов завода «Хладокомбинат № 1» возводится «Квартал СНЕ» (ГК «Эталон»), а на территории подстанции «Чесменская» — ЖК «Дефанс» (ГК «Лидер Групп»). Активное освоение территории продолжается также на площадке молочного завода «Петмол».

Благодаря реализации крупных проектов редевелопмента самая большая доля (39%, или 226 тыс. кв. м) в новом предложении бизнес-класса также принадлежит Московскому району, говорят в Colliers International. Еще один масштабный проект реализуется на намывных территориях Васильевского острова: в июне 2019 года группа ЛСР вывела здесь в продажу ЖК «Морская набережная». В премиум-классе основной объем нового предложения сконцентрирован на Петровском острове (64%). Еще четверть жилья (24%) появилась в набирающем популярность Адмиралтейском районе, в том числе — клубные дома «Артхаус» от компании «Красная стрела» и «Идеалист» от компании RBI.

Сергей Мохнар рассуждает: «В 2019 году сегмент бизнес-класса, как и ожидалось, показал рост. Покупательский интерес увеличился в среднем по рынку на 6%. Бизнес-класс чувствует себя лучше всех

остальных сегментов, и, если не произойдет каких-либо общеэкономических сдвигов, рост на 5–6% в год сохранится вплоть до 2025 года».

ЛАЙТ-ФОРМАТ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, замечает: «Еще два года назад ключевыми локациями премиум-класса были Петроградская сторона и район Старо-Невского проспекта. Однако расширение ареала классов жилья происходит стремительно. Локации эконом-класса перерастают в класс комфорт. В свою очередь, комфорт постепенно переселяется в бизнес-класс, а участки для бизнес-класса приобретают черты премиальных. В этих условиях выигрывают дальновидные игроки, способные предугадать меняющиеся и растущие вместе с классами потребности своей целевой аудитории, просчитать потенциал локации».

А вот у Евгения Богданова, основателя проектного бюро Rumpi, иное мнение относительно перспектив бизнес-класса: «Жилье комфорт- и бизнес-класса активно вводилось девелоперами и будет вводиться какое-то время. Однако в дальнейшем объем ввода эконом- и комфорт-класса, а также вечно стабильной „элитки“ сохранится, а вот бизнес-класса — сократится во всех городах, кроме, пожалуй, Москвы. Что-то мне подсказывает, что от жилья бизнес-класса со временем откажутся: его просто доудешевляют до того, что он превратится в комфорт из-за замены всего и вся — материалов, технологий и т. д. Этот процесс широко шагает по стране, падает покупательная способность, относительно стабильной она остается только в экономе — вот к нему, минуя комфорт-класс, и полетит наш еще недавний бизнес-класс».

Другие эксперты тезис о трансформации классов жилья подтверждают, хотя не могут согласиться с интерпретацией господина Богданова.

Согдиана Алиева, руководитель отдела продаж новостроек агентства недвижимости ЭВО, отмечает: «Если говорить о ситуации в данных сегментах рынка недвижимости в целом, то за последние два года качество жилья только улучшается. Застройщикам приходится подстраиваться под запросы будущих жильцов. Сейчас доступное жилье обладает всеми характеристиками комфорт-класса. Люди стремятся улучшать свои жилищные условия, в результате между сегментами бизнес и комфорт появился новый тип жилья — бизнес-лайт». → 18



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СЕГМЕНТА КОМФОРТ В ПЕТЕРБУРГЕ НА КОНЕЦ 2019 ГОДА ОЦЕНИВАЛСЯ В 2,5 МЛН КВ. М

17 → Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», также подтверждает мысль о том, что уже достаточно заметный объем проектов сконцентрирован в промежуточном сегменте, который обозначается как комфорт-плюс или бизнес-лайт. «Это жилые дома с более удачным расположением, видовыми характеристиками и с теми деталями, которые комфорт-классу ранее не были присущи. Комфорт-класс в городе развивается в направлении бизнес-класса. В проектах появляются высокие потолки во всех квартирах или на последних этажах, большие окна или витражное остекление, французские балконы, террасы, авторский ландшафтный дизайн, нетиповые интерьеры холлов. В бизнес-классе теперь становится все более важной эксклюзивная концепция, вау-эффект, новинки в планировках, дизайне общих зон», — говорит она.

ЦЕНЫ РАСТУТ На конец 2019 года средневзвешенная стоимость квадратного метра в экспозиции в проектах бизнес-класса увеличилась на 13% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года и составила 171,7 тыс. рублей за квадратный метр, говорят в Colliers International. В проектах премиум-класса показатель вырос на 9% и в абсолютном выражении достиг 221,4 тыс. рублей за квадратный метр. Максимальный прирост стоимости за год был зафиксирован в Московском (+13%) и Адмиралтейском (+11%) районах. Рост цены обусловлен несколькими факторами. Среди ключевых — переход застройщиков на проектное финансирование, где ставка по кредиту может достигать 15%, а также рост спроса со стороны покупате-

лей и повышение строительной готовности проектов.

Владимир Гаврильчук, генеральный директор ГК «Адвекс Недвижимость», говорит: «Цена на жилье класса комфорт выросла на 10–15% и в среднем составляет 120–130 тыс. рублей за квадратный метр, в бизнес-классе — 165 тыс. рублей и выше».

Госпожа Трошева посчитала, что средняя цена сегмента комфорт в Петербурге составляет 121,9 тыс. рублей за квадратный метр, в пригороде — 86 тыс. рублей (прирост с начала 2019 года — 6,2 и 6,4% соответственно). Удорожание в сегменте — ниже общерыночного. «В бизнес-классе средняя цена составила 183,3 тыс. рублей за квадратный метр. С начала года изменение по классу составило 9,3%», — приводит она данные. Госпожа Трошева напоминает, что в период 2015–2017 годов цены на рынке первичной недвижимости практически не росли (были ниже официальной инфляции). С 2018 года начался планомерный рост. «Мы ожидаем, что в текущем году рост цен продолжится, но он уже будет не столь стремительным, а в пределах инфляции», — говорит госпожа Трошева.

Важным сигналом для отрасли, по словам Елизаветы Конвей, стало заметное оживление земельного рынка в конце 2019 года. «Всего за прошедший год девелоперы приобрели 45 га земли, при этом активнее всего земельный банк пополняли федеральные и региональные игроки — ГК «Пик», Glorax Development и «Аквилон Инвест», на сделки которых пришлось около 50% площадей», — добавляет она.

ШИРОКАЯ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ «Спрос на комфортное жилье в продуманных и качественных проектах рас-

тет, несмотря на рост цен. Покупатели за счет снижения ставки по ипотеке имеют возможность выбрать жилье большей площади, лучшей локации и с большим количеством опций. Основной спрос в прошлом году выпал на проекты в Приморском, Василеостровском и Выборгском районах», — перечисляет Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Господин Мохнар отмечает, что в бизнес-классе тенденция сокращения метража средней покупки значительно замедлилась. Сейчас этот показатель находится, по его словам, на уровне 65 кв. м. «У бизнес-класса на данный момент самое большое число групп целевых аудиторий: выходцы из обширного вторичного рынка, иногородние покупатели, долгосрочные инвесторы, молодежь и зрелые люди. Все большую долю среди покупателей составляют люди, занятые в IT, — в одной из немногих отраслей, которая растет как количественно, так и по части средней зарплаты. Наконец, все районы массовой застройки на окраинах города и даже за КАД являются местом жительства потенциальных покупателей недвижимости бизнес-класса. Сегмент обеспечен спросом со стороны как внутренних мигрантов, так и переезжающих в Петербург из других городов», — рассуждает глава департамента развития ПСК.

Он добавляет, что комфорт-класс сегодня на рынке занимает около 60% от всего объема. «По сравнению с прошлым годом каких-либо значительных отклонений нет, но есть постепенное наращивание доли. Сегмент комфорта составляет хорошую конкуренцию эконо-

на фоне снизившейся стоимости ипотеки и запуска многочисленных спецпрограмм для разных категорий заемщиков. На сегмент влияет и тот факт, что недорогих пятен под застройку все меньше. Поэтому перспективы самого недорогого жилья в черте города почти не просматриваются, а его место постепенно полностью займет комфорт-класс. В этом сегменте спрос будет напрямую связан с доступностью ипотеки», — рассуждает господин Мохнар.

Госпожа Конвей подтверждает эту тенденцию: «Комфорт-класс является преобладающим на рынке возводимого жилья Петербурга: на него приходится более половины объема строительства, и показатель продолжает расти. Во многом это объясняется снижением предложения жилья эконом-класса. Спрос на него высокий, а предложение пополняется медленно. Промышленный пояс «развязывается», локации развиваются и становятся более привлекательными, в них заходят крупные девелоперы и формируют новые кварталы с собственной социальной инфраструктурой. Тот же тренд подталкивает выскококласные сегменты: сейчас на долю жилья бизнес-класса и выше приходится около 15%, тогда как всего пять лет назад показатель не превышал 10%», — замечает госпожа Конвей.

В пресс-службе группы ЛСР заявили: «Ключевой тенденцией в 2019 году стало выравнивание спроса: ажиотаж, который мы наблюдали в 2018 году, сошел на нет. Сегодня востребованы качественные проекты, при этом доля тех, кто предпочитает жилье с чистовой отделкой, растет не только в сегменте комфорт, но и бизнес. По нашим исследованиям, самые перспективнее районы Петербурга — Приморский (средняя стоимость «квадрата» — 112 тыс. рублей, за последний год цены выросли на 12%), Красногвардейский (100 тыс.), Василеостровский (123 тыс.), Московский (121 тыс.), Невский (118 тыс.). Именно в этих районах предпочитают приобретать недвижимость те, кто рассматривает покупку квартиры в комплексах класса комфорт и бизнес».

Алексей Лазутин, руководитель отдела по представлению интересов инвесторов IPG.Estate, отмечает, что комфорт- и бизнес-класс чувствуют себя более стабильно в условиях изменения законодательных норм и экономических потрясений. «Конечно, вступившие в силу поправки в 214-ФЗ привнесли свои изменения на рынок девелопмента жилой недвижимости, но игроки начинают подстраиваться под новые правила — девелоперы, банки, инвесторы. Например, предложение Сбербанка по ипотеке в 1% для клиентов с детьми для покупки недвижимости, которая строится с применением эскроу для расчетов по всем договорам долевого участия. Конечно, программа имеет большой объем обязательств и ограничений, но ее можно считать одним из первых шагов, который позволит найти варианты работы в новых условиях. Девелоперам такой инструмент поможет стимулировать продажи, например, на многоквартирные лоты или менее ликвидные квартиры», — резюмирует господин Лазутин. ■



ARTHAUS
светский бизнес-класс

*A thoughtless
man is the most
one of the most
- the person who
is not the art*



ДОМ С РАСЧЁТОМ НА ЛЮБОВЬ



600 33 33
ЖК-АРТХАУС.РФ
ЗВЕНИГОРОДСКАЯ, 7А

ДО УРОВНЯ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ПОГРЕШНОСТИ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ДОЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ, ПРИОБРЕТАЮЩИХ ЖИЛЬЕ НА СТАДИИ КОТЛОВАНА ДЛЯ ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ЕГО ПЕРЕПРОДАЖИ, СОКРАТИЛАСЬ В НЕСКОЛЬКО РАЗ. НА ДОХОДНОСТЬ ТАКИХ ВЛОЖЕНИЙ СЕРЬЕЗНО ПОВЛИЯЛИ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ПАДАЮЩАЯ СТАВКА ДЕПОЗИТОВ В БАНКАХ ЗАСТАВЛЯЕТ НЕКОТОРЫХ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ РАССМАТРИВАТЬ СТРОЯЩЕЕСЯ ЖИЛЬЕ В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ ВЛОЖЕНИЙ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Впрочем, как полагают аналитики, в ближайшие пять лет интерес к покупке жилой недвижимости в инвестиционных целях будет снижаться на 5–8% в год. К моменту, когда рынок окончательно перейдет на систему с эскроу-счетами, доля инвестиционных покупок в их классическом понимании будет на уровне статистической погрешности.

Новая система работы с дольщиками повлияла на то, что стартовая стоимость жилья стала выше. Застройщики вынуждены привлекать проектное финансирование и закладывать проценты по кредиту в стоимость квадратного метра. При этом деньги дольщиков замораживаются на 2,5–3 года, поэтому у застройщика нет интереса к системе, при которой низкая стоимость на старте дополнительно привлекает покупателей и увеличивает динамику спроса на начальном этапе строительства.

РЕЗКАЯ СМЕНА ВЕКТОРА Алексей Федоров, руководитель отдела рынков капитала и инвестиций Maris в ассоциации с CBRE, отмечает, что после принятия закона об эскроу-счетах для застройщиков почти пропал смысл привлекать покупателей низкими ценами на ранних этапах строительства. Поэтому вместо 30% роста цены от котлована до ввода в эксплуатацию сегодня в финансовой модели закладывается рост 5–10%. «В связи с этим доля инвестиционных покупок существенно сократилась — с прежних 20–30% до малозначимых 5%. Наверное, на этом уровне она и стабилизируется, так как всегда будут инвесторы, которым важно просто «припарковать» деньги в бетоне, а на доходность они почти не смотрят», — рассуждает он.

Эксперт полагает, что с точки зрения доходности для частных инвесторов в недвижимость лучшим средством вложения сегодня является готовый арендный бизнес — готовые торговые и офисные помещения с уже заключенным договором аренды. Сегодня такие предложения можно найти с доходностью 8–10%.

«Сейчас доля инвесторов в жилье сократилась до 4–5%, в то время как на пике она доходила до 15%. Профессиональные инвесторы в недвижимость переключились на рынок апартментов и стрит-ритейл. Он более понятен и обеспечивает больший доход. Говорить о перспективах инвестиций в связи с переходом на эскроу-счета рано, слишком мало проектов выведено. В то же время можно предположить, что со снижением рисков снизится и доходность», — полагает руководитель Partapart.ru Евгений Воронков.

Впрочем, некоторые участники рынка полагают, что сокращение доходности ин-



В БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ИНТЕРЕС К ПОКУПКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЦЕЛЯХ БУДЕТ СНИЖАТЬСЯ НА 5–8% В ГОД

вестиций в строящееся жилье связано не только с изменениями в законодательстве.

ИНВЕСТОРАМ ШАНСА НЕ ОСТАВИЛИ Константин Кузьмин, управляющий «Avenue Apart на Дыбенко», эти слова подтверждает: «Инвесторов на рынке жилой недвижимости стало меньше: они переместились на рынок апартментов, который позволяет не только получить доход роста цен, но и в дальнейшем получать пассивный доход от профессиональной сдачи апартментов в аренду».

Впрочем, некоторые девелоперы с этой точкой зрения не согласны и полагают, что рост цен за последний год сделал инвестирование жилья на ранних стадиях строительства вновь привлекательным. «С учетом роста цен на рынке за последний год можно было вкладываться и не на стадии котлована. Если брать наш объект „Граффити“, то в среднем рост цены на стадии строительства составлял от 7 до

10% в год. Он складывался и из общего роста цен на недвижимость, и из роста по мере строительной готовности. Но что будет происходить в этом году, пока не ясно», — делится Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Роман Кучевский, исполнительный директор Glorax Development, согласен с этим мнением: «При инвестициях в недвижимость существенную роль играет спекулятивная составляющая, которая связана с ростом цены пропорционально росту строительной готовности объекта. Квартиры в проектах Glorax Development к моменту ввода в эксплуатацию прибавляют в цене до 20%. Изменения законодательства существенно не повлияли на доходность вложений покупателей. А вот степень сохранности их денежных средств стала выше».

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», отмечает: «Если раньше частный инвестор приобретал

квартиру на стадии котлована с целью перепродажи, то сейчас мы ощущаем фокусировку внимания на доходную недвижимость с целью последующей сдачи в аренду — апартменты. Это более консервативный, но не менее надежный инвестиционный сценарий: стабильная доходность на уровне 10–12% годовых или около 1% от стоимости такой недвижимости в месяц».

ВЫСОКИЙ ПОРОГ Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», замечает, что порог входа на рынок для частных инвесторов, желающих заработать на вложениях в первичную недвижимость, увеличился. «Если пару лет назад разница при покупке квартиры на начальной стадии и продаже сразу после сдачи достигала 40%, а в ряде ЖК даже 50%, то сейчас таких вариантов ЖК для инвестирования нет. Однако заработать на инвестициях в жилую недвижимость можно. Сейчас за период строительства (два-три года) цены в среднем растут на 25–30%, нужно выбирать качественные объекты от надежных застройщиков», — полагает она.

Госпожа Трошева добавляет, что после перехода строительной отрасли к новым правилам работы увеличение стоимости проектов с использованием проектного финансирования составит в среднем около 10%. Данные затраты будут закладываться в стоимость квартир.

«Проценты по банковским вкладам, депозитам всего лишь 5–6%, чуть выше ПИФЫ — 7–8%. Акции (до 15% годовых, но риск высок) и сохранение средств в валюте вообще непрогнозируемы. Рынок недвижимости (жилая, коммерческая) — это понятный для покупателей инструмент инвестирования и относительно малорисковый», — рассуждает госпожа Трошева.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит: «Большая доля инвесторов-новичков ошибочно считает удачным решением о привлечении ипотечных средств для инвестирования в квартиру. Это иллюзия. Ипотечный кредит — это уже потеря денег. Для того чтобы такая сделка стала выгодной, необходимо учитывать многие факторы (как для вложения средств, так и для последующего использования объекта недвижимости). Это целесообразно, если квартира приобретается в высоколиквидном проекте, который через полгода вырастет на величину минимум в два раза больше, чем ставка ипотечного кредита. Такой объект недвижимости можно будет быстро продать. Часто покупатели сравнивают наш рынок с европейским, где процентная



ставка составляет 1–2%. Такая ставка легко перекрывается доходом от сдачи жилья в аренду, что действительно выгодно. Особенно в тех локациях, которые со временем растут в цене. Инвестировать же в комплексы на периферии — это априори ловушка, так как впоследствии возникают разнообразные проблемы, среди которых внутренняя конкуренция, длительный срок реализации, низкая ликвидность».

Катерина Соболева, вице-президент Bescar Asset Management, добавляет: как таковой спекулятивный заработок еще жив, но уже не так выгоден, как два-четыре года назад. Она обращает внимание на то, что большой объем предложений заставляет людей демпинговать в ценах при продаже, а значит, не так серьезно зарабатывать на росте стоимости своего актива. «Объекты, действительно интересные для спекулятивного заработка, сейчас редкость, нужно отслеживать их и покупать срочно, на самом старте продаж. Желательно, чтобы это был дом точечной застройки недалеко от метро с развитой инфраструктурой поблизости. Частные инвесторы часто „ведутся“ на низкую стоимость, тогда как стоит смотреть на ряд иных факторов, чтобы эта стоимость действительно существенно увеличилась при сдаче дома в эксплуатацию: локация, застройщик, концепция, инфраструктура. Многие люди сейчас

готовы переплатить за интересную концепцию и приятное окружение, поэтому покупка студии в Девяткино уже не сможет принести кратный заработок», — замечает госпожа Соболева.

НЕ ЛУЧШИЙ ИНСТРУМЕНТ Есть, впрочем, в среде экспертов и те, кто полагает, что недвижимость сегодня — не лучший инструмент для вложений. Николай Соколов, директор по работе с клиентами «БКС Премьер», говорит: «На наш взгляд, в недвижимость имеет смысл вкладывать средства, если она приобретается для целей улучшения собственных жилищных условий. И в этом смысле на рынке недвижимости практически ничего не изменилось с проведенной реформой долевого строительства. Основные проблемы инвестиций в недвижимость связаны с высоким порогом входа и низким уровнем ликвидности активов на рынке жилья, что является важным фактором при серьезных ценовых колебаниях на валютном и на финансовых рынках в целом. Если инвестору понадобится быстрый выход в кэш, в случае с недвижимостью это будет возможно лишь при условии определенного дисконта к рынку. И даже в этом случае на сделку потребуется время».

Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpi, указывает: «Инвестирование в первичную недвижимость никогда не

являлось наиболее доходным вариантом вложения средств. Если говорить именно про потенциальный доход, то лучший способ — это рискованные акции компаний второго и третьего эшелона. Доходность здесь может составлять сотни и тысячи процентов, правда, в обмен на такой же громадный риск. Недвижимость привлекательна тем, что это „твердый“, практически безрисковый актив, при этом довольно прогнозируемо, медленно, но верно дорожающий. Однако высокую доходность недвижимости никогда не обеспечивала».

Господин Соколов отмечает, что рискованной может быть и стратегия получения пассивного (рентного) дохода от сдачи в аренду жилья. «Расчет на то, что квартира будет все время сдаваться и что ее содержание не потребует расходов, порой очень существенных, может оказаться неверным. Новая система работы с эскроу-счетами также отнюдь не идеальна с инвестиционной точки зрения, ведь риски недостроя даже при компенсации вложенного номинала будут подразумевать убытки инвестора. Смещение сроков, инфляция, изменение курса национальной валюты — все это может сделать инвестиции в строящееся жилье неоправданными», — замечает господин Соколов.

По его мнению, у частных инвесторов есть возможности для инвестиций с более высокой доходностью, а зачастую

и с меньшими рисками. Это могут быть как консервативные, так и рискованные инструменты и стратегии. «Среди консервативных инструментов инвесторы могут выбрать ОФЗ или корпоративные облигации крупных эмитентов. Кроме того, на фоне инвестиционного бума на фондовом рынке и притока большого количества новичков на рынок появилось множество структурных продуктов — по сути, уже готовых инвестиционных портфелей, рассчитанных на разные сроки, уровень потенциальной доходности и защиту капитала», — рассказывает господин Соколов. С учетом того, что государство сегодня предоставляет возможность инвесторам открыть индивидуальный инвестиционный счет (ИИС), позволяющий получить налоговый вычет по НДФЛ в размере 13% (до 52 тыс. рублей в год), и приобретать на него ценные бумаги (в том числе и крупных компаний-застройщиков) и структурные продукты, это позволяет получить дополнительную доходность. В недвижимости, напротив, у инвесторов растут налоговые обязательства (имущественные налоги, НДФЛ в случае продажи при владении менее пяти лет). ■

«ДОХОД ОТ ВЛОЖЕНИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ ГОРАЗДО ВЫШЕ, ЧЕМ ОТ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ»

Опрошенные корреспондентом Guide Романом Русаковым эксперты считают, что в ближайшие годы инвестирование в строящуюся недвижимость по-прежнему будет оставаться привлекательным.

АНТОН БЕЛОУСОВ,
директор по продажам агентства недвижимости Lighthouse:

— Заработать на инвестициях в новостройки частный инвестор может, как и ранее. Мнение, что из-за перехода на проектное финансирование стоимость «первички» на стадии котлована сравняется со «вторичкой», поэтому застройщикам будет невыгодно продавать квартиры на стадии строительства дешевле, неверно. Во всяком случае, не в ближайшие два-три года. Действительно, расходы строительных компаний при проектном финансировании вырастут на 3–5%. Однако, во-первых, многие застройщики, в том числе крупнейшие, по-прежнему имеют возможность продавать квартиры по старой аккредитивной схеме. Соответственно, остальным придется выстраивать свою ценовую политику в рамках рынка, возможно, уменьшая маржинальность проектов. Во-вторых, застройщики по-прежнему нуждаются в относительно равномерных продажах на протяжении всего цикла строительства. Это позволит получить наиболее привлекательные условия по финансированию от банка и снизить процентную ставку по кредиту. Кроме того, содержание непроданных до сдачи дома квартир зачастую застройщику невыгодно.

РОМАН ЛЯБИХОВ,
генеральный директор ГК «Атлант»:

— По моим оценкам, в Московском регионе доходность от вложений в новостройки массового сегмента, реализующиеся с использованием эскроу-счетов, на сегодняшний день составляет около 20%, что несколько ниже, чем до кризиса, когда частный инвестор, вложившись на этапе котлована, мог продать квартиру во введенном доме на 25–30% дороже. Однако и теперь доход от вложений в недвижимость гораздо выше, чем от банковских вкладов. Особенно сейчас, когда ставки во всех банках снижаются вслед за ставкой рефинансирования. Если сравнить с 2016–2019 годами, то доля инвестиционных покупок однозначно будет расти. Ведь на привлекательность подобных вложений влияет не только формальный рост цены по мере строительства дома. Это еще и риск недостроя, общая динамика цен на рынке, наличие сбережений у населения. Понятно, что после кризиса, когда доходы населения упали, застройщики переносили сроки ввода или вовсе останавливали стройки, а квартиры дешевели, привлекательность инвестиций резко снизилась. В последние 12–14 месяцев на рынке наблюдается устойчивая тенденция к росту, а сами покупатели чувствуют себя гораздо увереннее. Так что даже притом, что доходность инвестиций по эскроу-счетам будет несколько ниже, чем при действии «старой схемы», интерес к

инвестициям в новостройки будет расти. Сами условия проектного финансирования для застройщиков создают все предпосылки для высоких темпов строительства. Это позволяет инвесторам быстрее «выйти в деньги» и, соответственно, также повышает привлекательность данного вида инвестиций.

ДМИТРИЙ КИСЕЛЕВ,
заместитель председателя правления «Охта Групп»:

— Раньше считалось, что покупка квартир на ранних стадиях автоматически приносит доход. Так и было, но инвесторы несли риски задержки сроков и вообще заморозки строительства. С учетом новой схемы с эскроу-счетами риски уменьшились, но по законам финансового рынка уменьшилась и доходность. Уровень доходности инвестиций «на котловане» определяется не только ставками финансового рынка, но и готовностью девелопера снижать цену на ранних стадиях для сбора средств. С переходом на эскроу-счета девелопер все равно заинтересован в привлечении, так как чем больше средств привлечено, тем мягче условия банка-кредитора. Однако при правильных отношениях с банком недостаток средств не ведет к остановке строительства и банкротству проекта. Соответственно, девелоперы будут давать меньшие скидки, что опять же ведет к уменьшению доходности покупки «на котловане». Уровень доходности сейчас, пожалуй, можно сравнивать с обычным банковским депозитом или чуть выше.

АНЖЕЛИКА АЛЬШАЕВА,
генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС»:

— Если брать показатели по проектам, выведенным в продажу в 2017–2018 годах, то доходность по ним могла достигать до 40% с момента старта продаж до ввода в эксплуатацию. Наибольший рост показывали студии, одно- и двухкомнатные квартиры в городских районах у станций метро. Объекты, которые реализуются по эскроу-счетам, возможно, такого роста не покажут, поскольку стартовая стоимость квадратного метра в них уже выше, а задачи реализовать весь объем недвижимости к моменту ввода в эксплуатацию нет. Напротив, нужно найти баланс между количеством продаж на начальных этапах — накоплениями на эскроу-счетах, которые влияют на ставку по кредиту, и объемом квартир, которые реализуются на поздних этапах по более высокой стоимости. Мы, например, оставляем ряд квартир для продажи уже готовыми, после ввода в эксплуатацию. При этом говорить, что инвестиционная составляющая вложений в жилье исчезнет, также неверно. Квартира, которую нужно ждать полтора-два года, и квартира, в которую можно

въехать сразу, при равных качественных характеристиках не могут стоить одинаково.

ДМИТРИЙ ЕФРЕМОВ,
руководитель аналитического центра
ООО «Главстрой Санкт-Петербург»:

— Заработать частному инвестору на ранней покупке квартиры по-прежнему можно, но это уже не такая привлекательная инвестиция, как 10–15 лет назад. В связи с изменениями в 214-ФЗ разница в стоимости жилья на этапе котлована и готового дома сокращается. Однако выгода от ранней покупки сохраняется как в денежном эквиваленте, так и благодаря широкому выбору планировок и этажности, что немаловажно для повышения ликвидности квартиры. Как правило, с целью инвестиций приобретаются студии и «однушки», которые в дальнейшем можно сдавать в аренду. Наиболее перспективными являются качественные проекты от надежных застройщиков, расположенные в пешей доступности от метро в районе с развитой инфраструктурой, — квартиры в таких домах всегда будут пользоваться особой востребованностью. Также важным фактором является наличие внутренней конкуренции в локации. Если это новый жилой массив, то в районе может быть достаточно много предложений со схожими характеристиками, в отличие от проектов точечной застройки в окружении старого фонда. Альтернативным вариантом для инвестиций являются вложения в коммерческую недвижимость. Речь может идти о приобретении помещений для стрит-ритейла, предприятий сервиса и питания.

ОЛЬГА УЛЬЯНОВА,
директор департамента рекламы
и маркетинга ГК «Полис Групп»:

— Недвижимость в российской экономике выступает даже не как инструмент инвестирования, а как инструмент сбережения денежных средств. И актуальность в этом вопросе новостройки не потеряют, даже приобретут, потому что риски вложения в недвижимость с введением эскроу-счетов, безусловно, снизятся. Если же все-таки говорить о целевом инвестировании, то заработать на недвижимости по-прежнему можно. Цена квартиры на стадии котлована будет ниже, чем на стадии введения дома в эксплуатацию, но с учетом жесткого банковского контроля ценовая динамика составит в среднем 15–17% за весь период строительства, тогда как раньше доходность инвестирования в недвижимость могла достигать 25% и даже 30% за весь период строительства. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ВСТАТЬ НА ОДНУ ПЛАТФОРМУ ЦЕННОСТЕЙ

ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ БИЗНЕС В ПЕТЕРБУРГЕ РАЗВИВАЕТСЯ АКТИВНЫМИ ТЕМПАМИ, ДАЖЕ НЕСМОТЯ НА ПРОИСХОДЯЩИЕ В ОТРАСЛИ ИЗМЕНЕНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ СВЯЗАННЫЕ С ПЕРЕХОДОМ НА ЭСКРОУ-СЧЕТА. ЗАСТРОЙЩИКИ ПРОДОЛЖАЮТ ПОПОЛНЯТЬ СВОЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК, ПРЕДЛАГАЯ ПОКУПАТЕЛЯМ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ РАЗНООБРАЗИЕ ЛОКАЦИЙ, ПЛАНИРОВОЧНЫХ РЕШЕНИЙ И КВАРТИР В РАЗНЫХ ЦЕНОВЫХ СЕГМЕНТАХ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Вместе с тем борьба за клиента сейчас становится более тонкой: чтобы привлечь внимание покупателя, строительным компаниям уже недостаточно просто предложить качественный продукт по приемлемой цене. Важное значение приобретает корпоративная философия, в рамках которой застройщик объединяет прогрессивные идеи и взгляды на создание функциональной жилой среды, закрепляя их стремлением сотрудников улучшать мир вокруг себя.

В настоящее время девелоперская активность в Петербурге высокая и многообразная, отмечает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International. При этом, по ее словам, борьба за клиента становится более тонкой, более дальновидной и стратегически выстроенной — и такой подход характерен не только для жилья высокого уровня, но и для масс-маркета. «Девелоперы, с одной стороны, выгодно себя позиционируют, дистанцируясь от массы конкурентов, вставая на одну платформу ценностей с клиентом для привлечения его внимания. И, с другой стороны, они подстраиваются под современный запрос, таким образом выходя в новую парадигму взаимодействия со своим клиентом, со своим продуктом», — объясняет госпожа Конвей. Причем речь идет не только непосредственно о продаже квартиры, но также и о последующем комфорте проживания в ней, говорит эксперт.

Одним из таких подходов является изменение бизнес-стратегии компании и внедрение в ее структуру корпоративной философии, затрагивающей все процессы в организации и весь персонал. Разработанная в 2011–2012 годах философия «Живи» от ГК «Ленстройтрест», старейшего застройщика Петербурга и Ленинградской области, стала ответом на растущую потребность в качественной жилой среде у горожан. «Мы научились хорошо чувствовать рынок, его изменения и тенденции, а также своего покупателя, его настроение и желания. Можно сказать, что внешние потрясения мобилизовали компанию изнутри. В определенный момент пришло осознание, что требуется смена бизнес-стратегии, переход на другой качественный уровень развития. Так родилась новая идеология — корпоративная философия „Живи“. Сегодня все проекты ГК „Ленстройтрест“ реализует в соответствии с этой градостроительной концепцией», — рассказывает Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест».

Философия «Живи» предполагает одинаковое взаимодействие с клиентами и сотрудниками компании. «Информиро-



ИЗНАЧАЛЬНО ЗАДАЧА ПО ФОРМИРОВАНИЮ КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ ЛЕЖИТ НА ПЛЕЧАХ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

вание, уважение, терпение и доброжелательность, забота и предоставление возможностей — наши главные ценности. Мы даже на работу принимаем соискателей, которым близки принципы нашей философии: важно, где жить, но еще важнее — как», — говорит господин Заседателев. «И очень важный момент — искренняя вера руководства компании в философию. Сотрудники чувствуют эту веру и разделяют принципы», — добавляет он.

ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ ФИЛОСОФИЯ

Девелопер должен понимать, что современный жилой комплекс — это не просто стоящие рядом дома и несколько детских площадок во дворе, поясняет господин Заседателев. «Внутри нового квартала необходимо создавать полноценный маленький мир, благополучие и спокойствие которого люди будут ценить и активно поддерживать. Только тогда можно говорить о действительно комфортной среде», — говорит он.

Среди базовых принципов философии «Живи» можно выделить комфортную плотность застройки и ограниченную этажность, европейские нормы градостроительства и оригинальные архитектурные решения, улучшенное благоустройство и большую площадь озеленения (более 40% от общей территории), безопасную среду для всех групп жителей, закрытые от машин дворы, большое количество парковок для жильцов за внешней границей кварталов, детские и спортивные площадки, систему пешеходных и велодорожек, продуманную планировку, отделки и мебелировки, большие окна, а также постоянную коммуникацию с жильцами и жителями заселенных кварталов.

«Изначально задача по формированию комфортной среды лежит на плечах строительной компании. И мы говорим не

только о внутренней инфраструктуре, но и о социальных учреждениях в шаговой доступности», — отмечает Денис Заседателев. Также, по его словам, недостаточно насытить жилой квартал инфраструктурой — надо сделать так, чтобы жители ею пользовались. «Если проложили велодорожки — открываем пункт проката велосипедов и роликов, устанавливаем велопарковки. Благоустраиваем площадки во дворе для взрослой аудитории — организуем вместе с управляющей компанией мероприятия на свежем воздухе для женщин, мужчин, семей. Закупаем саженцы деревьев — зовем жителей на экосубботники. И люди очень живо откликаются на наши предложения», — добавляет господин Заседателев.

СОЗИДАТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД

Основу философии «Живи» составляют европейские градостроительные традиции, а также личное стремление компании привнести в строительство новый созидательный подход. «Это стало генеральной линией для всех процессов в нашей компании: от выбора участка под строительство, проектирования до набора персонала и характера общения с клиентом. Плюс внимательное наблюдение за рынком и поведением покупателей, которое позволяет выявить только-только зарождающиеся тренды и заблаговременно учесть их при разработке продукта», — говорит господин Заседателев.

По его словам, компания сделала ставку на создание в проектах комфортной среды проживания — всех необходимых условий для того, чтобы жители минимум времени тратили на решение бытовых вопросов и имели максимум возможностей для гармоничной жизни, воспитания детей, досуга, занятий спортом. «Нам важно, как люди будут жить после заселения, удобна ли для них логистика передвижения по кварталу, достаточно ли мест для спокойного и активного отдыха, хватает ли инфраструктуры, устраивает ли сервис управляющей компании», — добавляет эксперт.

Сегодня с уверенностью можно сказать, что такой подход доказал свою эффективность, отмечает Денис Заседателев. «Ленстройтрест» проектирует и строит по стандартам, превышающим сегодняшние требования рынка, отмечает он. «Мы действительно создаем то, что востребовано покупателем. Наши жилые кварталы узнаваемы, спрос на подобное предложение растет», — добавляет генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест».

Так, в соответствии с принятой идеологией ГК «Ленстройтрест» уже завершила строительство жилого ансамбля

«Нью-Тон» в Красногвардейском районе Петербурга. Другие проекты находятся в данный момент в процессе реализации: голландский квартал «Янила» в микрорайоне Янино Всеволожского района Ленобласти, финский городок «Юттери» в Колпинском районе Петербурга и шведский квартал «IQ Гатчина» в Гатчине. При этом первые очереди жилых комплексов уже давно сданы и заселены, в настоящее время продолжается строительство следующих домов. «Проекты в Янино и в Гатчине выполнены приблизительно на треть, „Юттери“ находится на середине своего развития. Помимо жилья, мы также возводим социальные объекты на территории наших кварталов — школы, детские сады, пожарные депо, обеспечивая тем самым полноценную инфраструктуру для жителей», — убежден Денис Заседателев.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КВАДРАТНЫЙ МЕТР

Безусловно, применение новых подходов и улучшение качества продукта не могли не отразиться на экономике проекта. Но у компании есть ресурсы, позволяющие предложить покупателям привлекательную стоимость квадратного метра, подчеркивает господин Заседателев. «Например, каждый наш проект реализуется в формате комплексной застройки. А это значит, что за счет больших объемов, отработанных строительных технологий и управленческих решений, которые успешно масштабируются из очереди в очередь, мы контролируем себестоимость строительства», — говорит он.

При этом, по словам Дениса Заседателева, из-за высокой конкуренции на рынке покупатель обращает все больше внимания на качество проекта в целом, поэтому девелоперы предпочитают строить комфортное жилье с улучшенными характеристиками по достаточно доступным ценам. «Например, сегодня средняя стоимость „квадрата“ в голландском квартале „Янила“ составляет 80 тыс. рублей, в финском городке „Юттери“ — 88 тыс. рублей, в шведском квартале „IQ Гатчина“ — 82 тыс. рублей», — уточняет генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест».

Кроме того, экономику проекта застройщику позволяют оптимизировать внедрение BIM-технологий при проектировании и строительстве объектов, применение новых строительных материалов, усовершенствование тендерных процедур, логистических цепочек, разработка собственных стандартов по зонированию и благоустройству внутренней территории, отделке мест общего пользования. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

19/03/2020

ПРОЕКТ
СЕРИИ
GUIDE —
«ЭЛИТНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ»

В приложении
представлен анализ
текущей ситуации
на рынке элитной
недвижимости
Санкт-Петербурга
и Ленинградской
области



Элитная недвижимость

Коммерсантъ
Санкт-Петербург
Guide

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325-85-96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru

ЗАТОВАРЕННАЯ АРЕНДА

за последний год

стоимость аренды жилья в Петербурге осталась на прежнем уровне. с одной стороны, цены сдерживал большой объем предложения, с другой — в Петербург активно продолжалась миграция из других регионов. поэтому в середине года наблюдался небольшой рост, который, по некоторым данным, в декабре практически сошел на нет.

ДЕНИС КОЖИН



Владимир Фомин, генеральный директор компании «СПИК Недвижимость», говорит, что снять однокомнатную квартиру внутри КАД можно уже за 15–16 тыс. рублей в месяц. Это будет жилье с минимальным уровнем комфорта, но в районе с уже сформированной инфраструктурой. «Максимальные показатели не ограничены, однако самые актуальные варианты в бизнес- и элит-классе доходят до 50–70 тыс. рублей в месяц за однокомнатную. И именно в этом сегменте арендаторы особенно требовательны к своему комфорту и высокому уровню сервиса. Им важно не просто наличие хорошей бытовой техники, а требуются чуть ли не определенные бренды с конкретными параметрами — диагональ плазменной панели, мощность кондиционирования, наличие дополнительных гигиенических приспособлений в санузлах. Многие договариваются заранее о регулярной уборке», — говорит господин Фомин.

Он замечает, что, с одной стороны, на рынок аренды жилья оказывает влияние большое предложение квартир в спальных районах города, появление рынка апартаментов и снижение ипотечной ставки. Первые два фактора смещают предложение в другие локации и классы жилья. А доступная ипотека предоставляет возможность перейти из числа арендаторов в категорию собственников недвижимости, что снижает спрос на арендное жилье. С другой стороны, спрос увеличивается за счет постоянной внутренней миграции активного населения из других регионов в Санкт-Петербург. В Северную столицу активно приезжают и студенты, которые арендуют в большинстве случаев бюджетное жилье, и высококвалифицированные специалисты с руководителями среднего и высшего звена, которым уже интересен комфорт-класс и выше. Например, только за последний год из «Газпрома» и его дочерних структур, по различным подсчетам, приехало работать более 500 человек из других регионов. В итоге спрос поддерживает предложение, оставляя арендные ставки на прежнем уровне.

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Коса-



НА РЫНОК АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ ОКАЗЫВАЮТ ВЛИЯНИЕ БОЛЬШОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ КВАРТИР В СПАЛЬНЫХ РАЙОНАХ ГОРОДА, ПОЯВЛЕНИЕ РЫНКА АПАРТАМЕНТОВ И СНИЖЕНИЕ ИПОТЕЧНОЙ СТАВКИ

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ ПО РАЙОНАМ ПЕТЕРБУРГА, ТЫС. РУБЛЕЙ

РАЙОН	СТУДИЯ	ОДНОКОМНАТНАЯ КВАРТИРА
ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ	23-26	25-35
ВСЕВОЛОЖСКИЙ	10-15	15-18
ВЫБОРГСКИЙ	18-25	23-35
КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ	15-25	22-35
КРАСНОСЕЛЬСКИЙ	13-16	15-25
МОСКОВСКИЙ	20-30	25-40
НЕВСКИЙ	13-28	20-38
ПРИМОРСКИЙ	16-25	19-35
ФРУНЗЕНСКИЙ	20-30	25-45
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ	20-35	28-55

ИСТОЧНИК: ПЕРВОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО

НАЕМ ЖИЛЬЯ

600 рублей за однокомнатную и на 1,6 тыс. рублей — за двухкомнатную», — приводит данные госпожа Косарева.

Сергей Бобашев, руководитель проекта LifeDeluxe.ru, подтверждает, что в прошлом году наблюдался небольшой рост арендной платы, примерно на 1 тыс. рублей, практически для всех типов квартир. «Но такое впечатление, что связан он с ростом цен на коммунальные услуги», — полагает аналитик.

Виктор Платонов, руководитель агентства недвижимости ЭВО, настаивает на том, что к концу года и вовсе стоимость аренды немного снизилась, отыграв часть весеннего роста. «При этом стоимость аренды комнат не изменилась вовсе и продемонстрировала удивительную стабильность на протяжении всего года. Даже в традиционный студенческий сезон в августе цены не выросли», — замечает он.

ВОСТРЕБОВАННЫЙ РАЙОН «В 2019 году наиболее востребованные квартиры в массовом сегменте выросли в цене на 5%. Самое дорогое арендное жилье

предлагалось в Центральном, Петроградском, Василеостровском и Адмиралтейском районах. Самые дешевые квартиры, предлагаемые в аренду, расположены в Красносельском районе. В течение трех кварталов наблюдался постепенный рост стоимости аренды жилья по всем видам предложений. Осенью этот тренд замедлился, и появилась тенденция по снижению цен. В сентябре — декабре 2019 года ставки аренды по всем видам жилья снижались на 2–10%. Наибольшее сокращение ставок было зафиксировано в Мурино и Кудрово. Тенденция на снижение стоимости аренды связана с насыщением рынка и превышением предложения над спросом», — говорит Владимир Савченков, генеральный директор АПРИ «Флай Плэнинг».

По данным «Яндекс.Недвижимости», наибольшим спросом пользуются однокомнатные варианты. В среднем время сдачи таких вариантов — 22 дня. С увеличением числа комнат растет и среднее время поиска квартирантов: 25 дней за двухкомнатную, 29 дней — за трехком-

стрее всего (до десяти дней) „уходят“ в Адмиралтейском (Семеновский), Центральном (Лиговка-Ямская), Невском (поселок Михаила Архангела) и Красногвардейском (Зыбуля) районах. Непопулярные дешевые варианты — в Сосновском (Выборгский район) и Урицком (Красносельский район), на сделку в среднем уходят 50 и более дней. Самые дорогие варианты двухкомнатных (45–50 тыс. рублей) быстрее всего (до 20 дней) „уходят“ в Академическом (Калининский район), на Комendanтском Аэродроме и Черной речке (Приморский район), в Сампсониевском (Выборгский район), на Аптекарском острове (Петроградский район), в Правобережном (Невский район), Волковском (Фрунзенский район). Меньший спрос на такие квартиры (около 50 дней экспозиции) — в Приморском районе (Коломяги, Озеро Долгое), Выборгском районе (Сосновский), на Васильевском острове, в Колонне Адмиралтейского района, в отдаленные от центра кварталах Московского района. Самые дешевые трехкомнатные квартиры (35–40 тыс. рублей) сдаются примерно за десять дней на острове Декабристов (Васильевский остров), на Тентелева и в Нарвском (Кировский район), в Прометее (Калининский район), на Большой Охте (Красногвардейский район). Не пользуются популярностью такие варианты в Выборгском, Красногвардейском, Невском и Кировском районах, отдаленных от центра. Самые дорогие трехкомнатные варианты, в диапазоне 55–60 тыс. рублей, быстрее всего сдаются в Финляндском Калининского района, Волковском Фрунзенского района и на острове Декабристов Васильевского острова. От 50 до 100 дней приходится ждать арендодателям, сдающим дорогие трехкомнатные кварти-

Максим Ельцов, генеральный директор Первого ипотечного агентства, уверен, что самым перспективным районом города остается Приморский. « Сюда едут крупные предприниматели, топ-менеджеры компаний, которые планируют свой бизнес поближе к зданию высоты „Газпрома“. В других районах северной части города расположены многие вузы. Соответственно, здесь много студентов, арендующих жилье рядом с местом учебы. Это привело к росту ставок на аренду. Центральный район интересен выгодными расценками на однокомнатное жилье и небольшие студии. Их можно арендовать по цене от 15 тыс. рублей в месяц. Для сравнения, однокомнатная квартира в Красносельском районе обойдется арендующим примерно в 17,8 тыс. рублей в месяц», — замечает он.

доходность оставляет желать лучшего

Что касается доходности арендных квартир, то она не так высока. В лучшем случае на долгосрочной аренде можно зарабатывать 6–7% годовых при сроке окупаемости в 14–16 лет. В бизнес-классе уровень дохода еще меньше. И это показатели для самых востребованных однокомнатных квартир и студий. «Рынок апартментов еще не успел сильно повлиять на изменение средней доходности квартир. Но уже в 2020 году изменений, пусть и небольших, можно ожидать, когда

Владимир Савченков приводит немного иные данные: по итогам 2019 года на рынке арендного жилья Санкт-Петербурга доля квартир со средней ставкой 25 тыс. рублей в месяц составляла 49%, со ставкой 25–50 тыс. — 32%, со ставкой 50–100 тыс. — 13%, от 100 тыс. — 6%, от 500 тыс. — 1,5%. В общей структуре предложения однокомнатные квартиры составляли 34%, двухкомнатные — 29%, трехкомнатные — 23%, четырехкомнатные — 9%, пятикомнатные и более — 5%. Однокомнатные квартиры сдавались по цене 17,9–33 тыс. рублей в месяц, двухкомнатные — 23,7–46,7 тыс., трехкомнатные — 26–58,5 тыс. ■

FAMILIA

ДОМ НА ПЕТРОВСКОМ

• РАССРОЧКА •

1 ПЛАТЕЖ
РАЗ В ГОД

Росстройинвест

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ФОРМАТЫ ПЛАНИРОВОЧНЫХ РЕШЕНИЙ

КВАРТИРЫ С ТЕРРАСАМИ И ЛОДЖИЯМИ

ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ И ОХРАНА 24/7

ЗАКРЫТАЯ ТЕРРИТОРИЯ

📍 Петровский остров

331 50 00 | rsti.ru

*Фамилия. Застройщик ООО «РСТИ-Фамилия». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Адрес участка: г. Санкт-Петербург, Петровский пр., дом 20, лит С. Условия и описания акции на сайте rsti.ru. Рассрочка предоставляется ООО «РСТИ-Фамилия». Срок рассрочки до 20 декабря 2021 года, первоначальный взнос 30%. Акция длится до 29.02.2020 года. Реклама.

ТОЛЬКО
В ФЕВРАЛЕ

СТРИТ-РИТЕЙЛ ПРИСПОСАБЛИВАЕТСЯ К ЖИЗНИ ПОСЛЕ ЧЕМПИОНАТА

В 2019 ГОДУ ОТМЕЧАЕТСЯ МИНИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ГОДОВОЙ РОТАЦИИ (18,8%) НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ ГОРОДА ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ. УВЕЛИЧИЛСЯ СРОК ЭКСПОЗИЦИИ ПОМЕЩЕНИЙ НА РЫНКЕ. А УРОВЕНЬ ВАКАНСИИ НА НЕВСКОМ ПРОСПЕКТЕ НА НАЧАЛО 2020 ГОДА БЫЛ В ДВА РАЗА ВЫШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ.

ЯНА КУЗЬМИНА



РОСТ КОЛИЧЕСТВА СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ГЛАВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, НАЧАВШИЙСЯ ЛЕТОМ 2019 ГОДА, ДОСТИГ МАКСИМАЛЬНОГО УРОВНЯ В ДЕКАБРЕ – 8,5%

По данным JLL, рост количества свободных помещений на главных торговых улицах Санкт-Петербурга, начавшийся летом 2019 года, достиг максимального уровня в декабре — 8,5%. К концу четвертого квартала на Невском проспекте свободно 7,4% помещений, что в два раза больше, чем год назад. Выросла вакантность и на главных fashion-улицах в связи с минимальным количеством открытий за квартал в данном сегменте за всю историю наблюдений.

«К концу 2019 года количество свободных помещений на основных торговых улицах города достигло максимального значения за последние пять лет. Рынок стрит-ритейла адаптируется к жизни после взрывного роста во время чемпионата мира по футболу. Погодный фактор также внес свои коррективы: снежная зима и холодное лето не вызвали желания у петербуржцев лишний раз выходить из дома и посещать заведения общепита. В итоге число закрытий кафе и ресторанов, лидеров среди арендаторов по количеству занимаемых помещений, превысило число открытий к концу года», — отмечает Александра Камаева, консультант отдела стрит-ритейла компании JLL в Санкт-Петербурге.

Наиболее активно росла вакантность на главных fashion-улицах города. На Старо-Невском проспекте за 2019 год количе-

ство свободных помещений увеличилось в три раза, на Большом проспекте Петроградской стороны — в два раза.

По данным JLL, в 2019 году максимальный уровень ротации среди основных торговых коридоров города традиционно наблюдается на улице Рубинштейна (23,9%). Количество заведений общепита на главной ресторанной улице в центре города достигло пика в четвертом квартале 2018 года и в 2019 году начало снижаться. За год в этой локации закрылись 17 баров, ресторанов и кафе, среди которых «Жиробас», «Скобари» «Varvara», «Винный шкаф». При этом открылось только девять новых заведений общепита (Noir, Nau, Hunt, Tent и другие).

Однако нельзя утверждать о «массовом исходе» арендаторов с улицы Рубинштейна — показатель ротации годом ранее составлял 26,1%. Крупные качественные концепции, которые работали в этой локации, остаются здесь, закрытия в основном коснулись непрофессиональных игроков рынка и связаны с несколькими факторами: с одной стороны, с жалобами жильцов жилых домов и с отсутствием согласований с городом размещения общепита в жилом доме, с другой — с ростом ставок аренды вслед за повышением популярности улицы. В целом аналогичную картину мы наблюдаем и на других улицах города:

качественные концепции с осторожностью смотрят на жилые дома, пока власти не финализируют требования и процесс согласования размещения заведений в жилом фонде.

Ограниченный потребительский спрос влияет на развитие fashion-операторов. В четвертом квартале на десяти основных торговых улицах города было открыто только шесть магазинов одежды и обуви, среди которых обувной бутик Reiker на Московском проспекте, магазин одежды Mollis на улице Рубинштейна, Paul & Shark на Большом пр. П. С., Elena

Furs на Невском проспекте. Это минимальное количество открытий за квартал в сегменте одежды и обуви за всю историю наблюдений.

Закрытие магазинов сети «Интерторг» (Spar, «Семья») существенно не повлияло на объем свободных помещений на главных торговых коридорах Санкт-Петербурга, поскольку они преимущественно располагались на второстепенных улицах и в спальных районах.

«При этом активизировались арендаторы в сегменте кофеен и магазинов сладостей. Весь год открывались кофейни как классического формата, так и coffee-to-go, спрос на которые устойчиво растет не первый год. Кофейни небольшого формата, рассчитывая на синергетический эффект, объединялись не только с салонами связи, что наблюдается уже последние несколько лет, но и с другими арендаторами. Недавно Сбербанк анонсировал планы по продаже кофе в своих отделениях. Кроме того, появляются новые форматы специализированных продуктовых магазинов: в течение года открылись несколько карамельных и мармеладных магазинов на основных торговых улицах Петербурга — «Мармеладная бочка» на Невском, Московском, Среднем проспектах и на Садовой улице; «Карамельная фабрика» на Невском, «Пират Мармелад» на Большой Московской», — комментирует Наталья Киреева, заместитель руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

В 2020 году прогнозируется более позитивная динамика и снижение количества вакантных площадей на основных торговых коридорах Северной столицы. У ритейлеров появился выбор, и по ряду помещений уже идут переговоры с операторами. Аналитики JLL не прогнозируют существенного повышения арендных ставок. Корректировки возможны за счет роста минимальной границы диапазона запрашиваемых ставок на основных торговых коридорах. ■

ДИАПАЗОН СТАВОК АРЕНДЫ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ IV КВАРТАЛА 2019 ГОДА

ТОРГОВЫЙ КОРИДОР	УРОВЕНЬ АРЕНДНЫХ СТАВОК, РУБ. ЗА КВ. М В МЕСЯЦ (ВКЛ. НДС)	
	МИНИМУМ	МАКСИМУМ
НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ	9 000	13 000
СТАРО-НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ	3 000	6 000
УЛИЦА РУБИНШТЕЙНА	3 500	6 000
МОСКОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 500	6 000
КАМЕННООСТРОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 000	6 000
БОЛЬШАЯ КОНЮШЕННАЯ УЛИЦА	3 000	5 500
САДОВАЯ УЛИЦА	2 500	5 500
ВЛАДИМИРСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 500	4 500
БОЛЬШОЙ ПРОСПЕКТ П. С.	2 000	4 000
6-7-Я ЛИНИИ В. О.	2 500	4 000
СРЕДНИЙ ПРОСПЕКТ В. О.	1 800	4 000
ИСТОЧНИК: JLL		



АЛЕКСАНДР КОЖОВ

В СТРУКТУРЕ СПРОСА КОМПАНИИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА БЫЛИ НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫ ДО 2017 ГОДА. В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ ТРЕХ ЛЕТ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ ПО ОБЪЕМУ АРЕНДОВАННЫХ И КУПЛЕННЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ЗАНИМАЮТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ

ОФИСЫ ВЕРНУЛИСЬ К РЕКОРДАМ

ЗА 2019 ГОД РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ПОПОЛНИЛСЯ НА 18 БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ ОКОЛО 130 ТЫС. КВ. М. ИЗ ВВЕДЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ 96% СОСТАВЛЯЮТ СПЕКУЛЯТИВНЫЕ ОБЪЕКТЫ, ТОГДА КАК В 2018 ГОДУ ДОЛЯ ИХ В НОВОМ ОФИСНОМ ДЕВЕЛОПМЕНТЕ БЫЛА МИНИМАЛЬНА — 11%, ИЛИ 23 ТЫС. КВ. М. ПРЕДЛОЖЕНИЕ 2019 ГОДА ПРЕДСТАВЛЕНО В ОСНОВНОМ ОБЪЕКТАМИ КЛАССА В: НА НИХ ПРИШЛОСЬ 83% ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ.

ЯНА КУЗЬМИНА

Такие данные содержатся в исследовании международной консалтинговой компании Colliers International. По данным Knight Frank St. Petersburg, по итогам 2019 года суммарная арендопригодная площадь качественных офисных помещений составила 3,4 млн кв. м.

Основной объем введенных в 2019 году качественных офисных площадей пришелся на второе полугодие: было завершено строительство бизнес-центров Business Box, «Депо № 1», «Амбер Холл». Кроме того, рынок аренды пополнился зданиями на Московском проспекте, 98, и Киевской улице, 5.

В компании Knight Frank St. Petersburg говорят, что в 2019 году было заключено несколько крупных сделок продажи офисных зданий. Холдинг «Империя» приобрел ранее принадлежавшее банку ВТБ здание на Большой Морской улице, 30, общей площадью около 6,5 тыс. кв. м. Компания Л1 продала офисное здание общей площадью 6,2 тыс. кв. м на Каменноостровском проспекте, 11/2. Крупнейшей сделкой на рынке аренды за последние три года стала аренда БЦ «Коллегия» компанией «Газпром нефть». Общая площадь арендуемых помещений составила 17 тыс. кв. м.

Также в 2019 году началось строительство новых корпусов бизнес-центра «Невская ратуша». Общая арендопригодная площадь новых зданий составит 77 тыс. кв. м. Кроме того, компания «Технополис Санкт-Петербург» получила разрешение на строительство третьей очереди бизнес-центра на Пулковском шоссе.

СРЕДОТОЧИЕ ОФИСОВ Больше всего — 30 тыс. кв. м новых площадей — сосредоточено в Приморском районе, из них чуть более половины формирует только БЦ Business Box (GLA 15,75 тыс. кв. м). В целом же структура распределения офисов по районам города не претерпела значительных изменений: в лидерах остаются Московский, Центральный, Приморский и Петроградский районы. Текущий девелопмент сконцентрирован в Московском и Приморском районах: здесь находится 29 и 24% строящихся сегодня офисов.

Суммарный объем офисного поглощения, по данным Colliers International, за 2019 год составил 131,4 тыс. кв. м. Первую строчку в рейтинге спроса с долей 34% вновь заняли структуры компании «Газпром» и другие представители энергетического сектора экономики. С их участием

были заключены крупнейшие сделки аренды за год: в БЦ «Энерго-2» и строящемся БЦ «Новая Голландия» арендовано 8,8 и 7,2 тыс. кв. м соответственно.

Компании профиля IT, лидерство которым принадлежало в 2017 и 2018 годах, расположились на втором месте. В 2019 году они арендовали совокупно не менее 39 тыс. кв. м, что составило 29% годового объема сделок. Крупнейшие среди них: аренда Tele2 — 4181 кв. м в БЦ Primium, Mail.ru — 3538 кв. м в МФК «У Красного моста», Yandex — 1600 кв. м в БЦ «Невский, 68».

«В структуре спроса компании нефтегазового сектора были наиболее активны до 2017 года. В течение последних трех лет лидирующие позиции по объему арендованных и купленных офисных площадей занимают технологические компании. В Петербурге формируется очень сильный IT-кластер — за счет как привлечения специалистов нефтегазовым сектором, так и выхода на рынок новых технологических компаний, которые арендуют пока небольшие офисы, но планируют расширяться», — комментирует Регина Волошенко, руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений компании JLL в Санкт-Петербурге.

ВАКАНСИЯ ВСЕ МЕНЬШЕ Специалисты Colliers International отмечают, что свободных офисов на рынке остается все меньше: к концу 2019 года незанятыми оставалось около 186 тыс. кв. м, тогда как в 2018-м показатель был на уровне 220 тыс. кв. м. В относительном выражении доля вакантных помещений сократилась на 0,6 п. п. и достигла 5,5%, что является минимальным значением за последние 13 лет, указывают аналитики. «В сегменте класса А вакантность уменьшилась на 1,2 п. п., до 4,3%, что эквивалентно 58,2 тыс. кв. м. В классе В, несмотря на существенный прирост предложения, доля свободных офисов практически не изменилась и составила в декабре 6,7% (127,9 тыс. кв. м) против 6,6% годом ранее», — говорят в Colliers International.

При этом в JLL замечают, что по итогам 2019 года более половины площадей (53%) в зданиях, введенных в этом году, остаются свободными, этот показатель стал максимальным за последние пять лет. Основная причина — высокие ожидания арендодателей по арендным ставкам, которые рынок не всегда готов оправдать.

Дмитрий Кузнецов, заместитель директора департамента услуг для арендаторов и офисной недвижимости Colliers International, говорит: «Объем спекулятивного офисного строительства в Петербурге вырос за 2019 год более чем на 100 тыс. кв. м, однако дисбаланс спроса и предложения еще слишком велик. Количество свободных офисов в городе находится на рекордно низком уровне, а спрос напоминает сдерживаемую пружину. Все это стало предпосылками для восстановления офисного девелопмента в Петербурге, которое мы сейчас наблюдаем». Так, в 2019 году анонсирован старт строительства новых очередей в проектах «Невская ратуша», Pulkovo Star, «Технополис Пулково», Trinity Place, «Аэропортсити Санкт-Петербург», в бизнес-парке «Полюстрово». «В сегменте гибких пространств к открытию в 2020 году готовятся PAGE на Аптекарской набережной, Raum — в БЦ «Луч» и две новые площадки компании «Практик» в разных районах города», — добавляет Дмитрий Кузнецов.

В JLL также говорят, что в 2019 году наблюдалось активное развитие гибких офисных пространств на рынке недвижимости Петербурга. Причем если два года назад основное предложение наблюдалось в классических коворкингах, то в последние два года рынок смещается в сторону гибридных проектов, где совмещены открытое офисное пространство и выделенные кабинеты. Сегодня в городе работает более 40 гибких пространств (сервисные и гибридные офисы, коворкинги), управляемых как сетевыми, так и несетевыми операторами. Совокупный объем проектов составляет 23 тыс. кв. м, количество сетевых игроков достигает пяти. При условии реализации анонсированных проектов к концу 2020 года планируется прирост на 50% и открытие примерно 12 тыс. кв. м гибких офисов.

«Меняется не только объем рынка данного формата, но и спрос на него. Это не только фрилансеры, частные предприниматели и стартапы, но и корпоративные клиенты, которые ищут быстрое решение для размещения проектных команд или части постоянных сотрудников на период поиска основного офиса. Мы видим в этом новый тренд, который в будущем будет только усиливаться», — поясняет госпожа Волошенко.

В 2019 году сохранилась тенденция увеличения арендных ставок в качественных бизнес-центрах. «В классе А средневзве-

шенная арендная ставка увеличилась на 2,8% в сравнении с 2018 годом и составила 2013 рублей за квадратный метр в месяц с учетом НДС и операционных расходов. В бизнес-центрах класса В средневзвешенная арендная ставка составила 1287 рублей, что на 9,2% выше показателя 2018 года. Следует отметить, что в отдельных случаях заявленные ставки предложения на офисы класса А в премиальных локациях находились на уровне 3000 рублей», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

ПРОГНОЗЫ В Knight Frank St. Petersburg подсчитали, что на конец 2019 года суммарно на стадии строительства или реконструкции находилось 16 офисных зданий общей арендопригодной площадью 229 тыс. кв. м, заявленных к вводу в 2020 году, включая здания для собственных нужд компаний. В их числе офисные центры «Заневский каскад IV», «Атлас Сити», третья очередь бизнес-центра «Премьер-Лига», «Морская столица».

В 2020 году аналитиками Colliers International ожидается завершение строительства 144 тыс. кв. м офисных площадей, из которых спекулятивными являются 106,9 тыс. кв. м. При этом половина запланированных к вводу зданий — объекты реконструкции, расположенные в Центральном и Адмиралтейском районах. Эксперты JLL дают более оптимистичный прогноз: они на 2020 год предполагают ввод 192 тыс. кв. м офисов, предназначенных для сдачи в аренду, а общий объем ввода, включая проекты built-to-suit, составит 240 тыс. кв. м.

Всего же в перспективе ближайших трех лет, по оценке экспертов Colliers International, рынок офисной недвижимости Петербурга может пополниваться на 540 тыс. кв. м.

«Средние арендные ставки на офисные помещения росли в течение года и в классе А достигли уровня 1,9 тыс. рублей за квадратный метр, в классе В — 1,3 тыс. рублей (+6% к декабрю 2018 года). Увеличение ставок не связано с ростом экономики. Скорее рынок перегрет переездом «Газпрома» и его готовностью платить высокую аренду. Для большинства местных компаний, не связанных с добычей и обработкой ресурсов, ставки становятся завышенными, и они ищут более демократичные варианты», — говорит Наталия Киреева, заместитель руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. ■



«НАШИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ГРАНИЦЫ — ЭТО ГОРОД, В ЛЕНОБЛАСТИ МЫ СЕБЯ НЕ ВИДИМ»

В ИНТЕРВЬЮ
КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ
КОМПАНИИ «ЮИТ, ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, РОССИЯ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»
ВЛАДИМИР ШАБАНОВ, НАЗНАЧЕННЫЙ НА ДОЛЖНОСТЬ
В ЯНВАРЕ, РАССКАЗАЛ ОБ ОПЫТЕ ЗАПУСКА И РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ
ПРОЕКТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ, ВЫСТРАИВАНИИ ОТНОШЕНИЙ СО СМОЛЬНЫМ,
ЗАДАЧАХ КОМПАНИИ НА ТЕКУЩИЙ ГОД, ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫХ
ПЛАНИРОВКАХ, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАКИМ УЧАСТКАМ БУДЕТ ОТДАВАТЬСЯ
ПРЕДПОЧТЕНИЕ ПРИ ПОПОЛНЕНИИ ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА.

GUIDE: Расскажите, как складывалась ваша карьера до прихода в ЮИТ и что входило в ваши обязанности до того, как вы возглавили девелоперский бизнес ЮИТ в Петербурге?

ВЛАДИМИР ШАБАНОВ: На строительном рынке Петербурга я работаю с 1999 года. У меня был опыт в геодезии и картографии, я также принимал участие в восстановлении размыта метро между станциями «Лесная» и «Площадь Мужества». После этого я занимался строительством бизнес-центров и торговых центров, а также участвовал в реализации больших проектов редевелопмента. В концерне ЮИТ я работаю с 2012 года, изначально я пришел в компанию на позицию руководителя крупного проекта — ЖК «Ново-орловский». При мне он был запущен и в настоящее время реализуется. Далее последовали определенные изменения: я стал руководителем производственно-технического департамента, где отвечал за управление проектированием. Впоследствии мой функционал расширился до управления экономикой проектов и закупками. С 2018 года, после объединения с компанией «Лемминкяйнен», я руководил всем процессом девелопмента в компании. А с этого года получил новое назначение вице-президента ЮИТ, сегмент «Жилищное строительство, Россия» в Санкт-Петербурге (фактически генерального директора петербургского подразделения ЮИТ), что добавило в сферу моей деятельности то, чего не было ранее, — покупку новых земельных участков. Таким образом, сейчас весь функционал и операционная деятельность ЮИТ в Петербурге находятся в моей зоне ответственности.

Г: Какое место занимает Петербург в общей структуре бизнеса ЮИТ в России?

В. Ш.: Санкт-Петербург занимает существенную долю в деятельности ЮИТ. До недавнего времени концерн работал в семи российских регионах, а после объединения с компанией «Лемминкяйнен» приступил к оказанию услуг внешнего подряда. В прошлом году в структуре компании произошли существенные изменения: направление контрактного закрылось ввиду его убыточности и ЮИТ продолжил работу в качестве девелопера уже в четырех регионах — в Екатеринбурге, Казани, Тюмени и Санкт-Петербурге. Если

их сравнивать между собой, то среди лидеров — Петербург и Екатеринбург. При этом они пока значительно отрываются от Тюмени и Казани. Конкретными цифрами здесь оперировать будет не очень правильно, поскольку все зависит от того, по какому показателю сравнивать. Но крупными штрихами картина выглядит таким образом.

Г: Для строительных компаний крайне важно выстроить отношения со Смольным. Как вы полагаете, в связи с изменениями в руководстве города запуск девелоперских проектов будет происходить быстрее?

В. Ш.: Мы всегда умели находить общий язык со Смольным. ЮИТ работает в Петербурге с конца 1990-х годов: в какие-то периоды было проще, в какие-то сложнее, но каких-то серьезных проблем не возникало никогда. Тем мне менее я думаю, что взаимодействовать с новым руководством города будет проще, так как эти люди гораздо ближе к строительному рынку, лучше понимают проблематику. Мы рассчитываем на то, что запуск наших новых объектов будет происходить значительно быстрее, чем обычно. Отдельно хочется упомянуть и то, что новое руководство города достаточно четко для себя сформулировало позицию по отношению к застройщикам в части возведения социальной инфраструктуры. Вместе с тем компания ЮИТ никогда от социальной жизни города и не отстранялась, но все, безусловно, должно быть в разумных пределах.

Г: Какие задачи стоят перед ЮИТ в Петербурге в текущем году?

В. Ш.: Сейчас компания реализует проекты в трех локациях — жилые комплексы Inkeri в Пушкине, «Новоорловский» на Суздальском шоссе и Тагто на Студенческой улице в районе станции метро «Черная речка». В этом году мы планируем ввести в эксплуатацию в общей сложности четыре очереди по всем трем объектам, а также запустить четыре новых очереди. Также недавно мы анонсировали покупку нового участка на Курляндской улице, в Адмиралтейском районе, и рассчитываем вывести данный проект на рынок до конца года. Кроме того, вскоре мы объявим о покупке еще двух участков, запуск проекта на одном из которых мы также планируем на этот год.

Г: На что вы ориентируетесь, выбирая участки под застройку?

В. Ш.: Здесь универсального рецепта нет. Мы рассматриваем много участков, исходя из их цены, локации и размера. Наши территориальные границы — это город, в Ленобласти мы себя не видим. Что касается города, то мы не рассматриваем участки, расположенные близко к КАД, где имеется избыток предложения, а также «золотой треугольник». Если говорить о размерах участков, то проект на Курляндской и комплекс «Новоорловский» — это сейчас скорее исключения из правил. Ориентироваться мы будем на реализацию проектов, сопоставимых с Тагто, или, может, чуть меньше. То есть нас будут интересовать участки, где можно построить 10–50 тыс. кв. м жилья — это не будет являться ни бизнес-классом, ни комплексным освоением территории. С другой стороны, все, что необходимо с точки зрения норм, будет обеспечено в любом из форматов, а строительство социальной инфраструктуры будет обусловлено размером участка.

Г: Вы сказали, что проект на Курляндской — это исключение. В чем его главная особенность?

В. Ш.: Пока детально рассказывать рано, поскольку сейчас идет доработка концепции. На этом месте можно построить один небольшой дом класса «комфорт прайм», продаваемая площадь которого составит около 5 тыс. кв. м — это около 100 квартир, а также подземный паркинг и коммерческие помещения на первом этаже.

Г: Существуют ли, по вашему мнению, отличия в предпочтениях у покупателей квартир ЮИТ в Петербурге и в других регионах присутствия компании? В чем они?

В. Ш.: В настоящее время существенных отличий практически не осталось. Раньше, например, мы сильно отличались от Москвы и Московской области, где клиентам передавались квартиры в состоянии shell & core, то есть с голыми стенами, без какой-либо электрики и перегородок. Это нормально принималось как покупателями, так и властями, в то время как в Петербурге руководство города категорично настроено против такого продукта, а покупатели в нем не заинтересованы. У нас, наоборот, растет спрос на квартиры с чистовой отделкой «под ключ» — в

Петербурге люди хотят получать все максимально готовое сразу. В целом у ЮИТ единый подход во всех регионах присутствия, и это накладывает определенную специфику на портрет покупателя. Если говорить о различиях, то в Петербурге больше европланировок, больше экспериментов, тестов: например, в некоторых из предлагаемых нами квартир есть сауны и мастер-спальни. Кроме того, два года назад мы вывели на рынок квартиры-«трансформеры», которых насчитывается от 5 до 20% практически в каждом из вновь запускаемых домов в жилых комплексах от ЮИТ. Это, в принципе, укладывается в существующий на них спрос. Наши коллеги в других городах начали предлагать их чуть позже, сейчас там идет только стадия их внедрения.

Г: То есть эксперимент с квартирами-«трансформерами» в Петербурге можно считать удачным?

В. Ш.: Да, и мы будем продолжать предлагать покупателям такие типы квартир и дальше. В целом квартиры-«трансформеры» — это приземленный на российские реалии аналог финской концепции Smartti. Только в Финляндии трансформация пространства достигается за счет использования мебели и мобильных перегородок, а у нас покупателям на выбор предлагается несколько вариантов планировочных решений в рамках периметра одной квартиры в процессе строительства дома — вплоть до изменения ее комнатности.

Г: Не так давно ЮИТ стал предлагать меблированные квартиры-студии. Вызвали ли они интерес со стороны покупателей?

В. Ш.: Квартиры с мебелью — это еще одна попытка приблизиться к концепции Smartti. Подход был аккуратный, мы не стали предлагать ничего эксклюзивного, а приняли решение обставить квартиру совместно с IKEA. По нашему мнению, это могло привлечь в первую очередь иногородних покупателей и тех, кто приобретает недвижимость для сдачи в аренду. Фактически мы не ставили перед собой цель на этом заработать, а лишь хотели стимулировать продажи. Но на данном этапе эта опция пока еще не вызвала интереса. Окончательных выводов мы еще не сделали, но если спроса на такие квартиры не будет совсем, мы перестанем их предлагать. ■

ПЕТЕРБУРГ ПОГЛОТИЛ ТРЕТЬ РОССИЙСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК
НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, ВКЛЮЧАЯ ПОКУПКИ ЗЕМЕЛЬНЫХ
УЧАСТКОВ, СОСТАВИЛ \$1,22 МЛРД ПРОТИВ \$1,07 МЛРД В 2018 ГОДУ. ВЫСОКИЙ ОБЪЕМ
ТРАНЗАКЦИЙ С СУЩЕСТВУЮЩИМИ АКТИВАМИ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА (\$901 МЛН)
ПОЗВОЛИЛ ПЕТЕРБУРГУ НАРАСТИТЬ ДОЛЮ В ОБЩЕРОССИЙСКОМ ОБЪЕМЕ ИНВЕСТИЦИЙ
В ЭТОМ СЕКТОРЕ СДЕЛОК НА 14 П. П., ДО 32%. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Такие данные содержатся в исследовании международной консалтинговой компании Colliers International.

Немного иную картину дают аналитики Knight Frank. Согласно исследованию компании, по итогам 2019 года общий объем инвестиционных сделок в Петербурге и области, включая земельные участки под девелопмент, составил 96,9 млрд рублей (\$1,53 млрд), что на 77% больше, чем в 2018 году, и на 12% превышает показатели 2017 года. Доля Петербурга в общем объеме инвестиций России, по версии Knight Frank, была немного меньше и составила 28%.

Крупнейшей транзакцией за последние восемь лет стала покупка доли 49% в ТРЦ «Галерея» компанией Mubadala Investment. Сделка фактически сформировала половину объема инвестиций на рынке недвижимости Петербурга, что отразилось как на показателях инвестиционной активности в целом, так и на структуре распределения средств по секторам недвижимости.

Лидерство, как и годом ранее, сохранил за собой сегмент торговой недвижимости, на который пришлось 73% объема инвестиций. В абсолютном выражении показатель вырос почти в 1,9 раза: с \$352 млн до \$657 млн.

Доля офисной недвижимости в структуре сделок с существующими активами по итогам 2019 года снизилась, составив 11% против 30% в 2018 году. Общая сумма приобретений офисных объектов составила порядка \$100 млн, что на 42% меньше, чем в 2018 году. Действующие складские объекты, наоборот, привлекли в пять раз больше вложений, чем год назад. Всего около \$57 млн, при этом большая их часть (82%) пришлась на покупку складских зданий в инвестиционных целях.

На протяжении 2019 года на рынке Петербурга наблюдался рост спроса на покупку объектов, которые возможно реконструировать или перепрофилировать под гостиницы. Количество сделок с отелями за прошлый год возросло с четырех до шести, однако средний размер транзакции оказался в два раза меньше (\$6,4 млн), чем в 2018 году. В итоге общая сумма инвестиций в гостиничный сегмент в 2019 году составила \$39 млн, снизившись на 25% год к году.

«Объем инвестиций в покупку земельных участков сократился по сравнению с 2018 годом на треть, составив \$319 млн. Из них 74% сформировали продажи участков под строительство жилья. В абсолютном выражении инвестиции в этом сегменте сделок сократились на \$202 млн год к году, так как девелоперы с запасом пополняли свои земельные банки

в 2017–2018 годах», — отмечают в Colliers International.

В Knight Frank St. Petersburg также сообщают, что по сегментам недвижимости отмечены две разнонаправленные тенденции. В сегменте коммерческой недвижимости было реализовано в четыре раза больше объектов (в денежном выражении), а в сегменте участков под жилую функцию, наоборот, отмечено снижение на 58% по сравнению с итогами 2018 года. В компании говорят, что снижение объемов реализации участков под жилую функцию в 2019 году связано с тем, что в предыдущие годы девелоперы активно наращивали свои земельные банки в преддверии нововведений в законодательстве о долевом строительстве, в результате чего в предложении документально подготовленные участки практически отсутствуют. В 2017–2018 годах с рынка были вымыты практически все подготовленные участки для строительства жилья. Сокращение предложения участков под застройку отразилось на спросе.

«Наибольшей популярностью среди девелоперов жилья пользовался Выборгский район города, где за 2019 год было реализовано более 140 тыс. кв. м земли. На жилом рынке фиксировались сделки в среднем диапазоне 0,6–1 млрд рублей за лот», — отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

В Colliers International отмечают, что в 2019 году у застройщиков жилой не-

движимости сохранялся интерес к участкам бывших промышленных территорий. Земельные активы для редевелопмента приобрели ГК «Пик», Setl Group, AAG, «Аквилон Инвест» и другие. Совокупно девелоперы выкупили около 45 га в Санкт-Петербурге, на которых в будущем может появиться не менее 700 тыс. кв. м жилья.

В сегменте транзакций с участками под коммерческий девелопмент наблюдалась положительная динамика. Сумма инвестиций выросла с \$39 млн в 2018 году до \$83 млн в 2019-м. В основном интерес инвесторов был сфокусирован на участках под строительство и реконструкцию офисных и складских объектов.

На фоне снижения ключевой ставки Центробанка РФ и последующего уменьшения доходности финансовых инструментов с фиксированным доходом вложения в недвижимость выглядят сегодня более привлекательной инвестицией: ставки капитализации существенно превышают проценты по депозитам, арендные потоки увеличиваются, а ставки по кредитам под залог недвижимости становятся все более доступными для инвесторов.

«Мы ожидаем, что в 2020 году торговая недвижимость сохранит за собой лидерство в структуре инвестиций, а складской и офисный сегменты привлекут больше вложений. В частности, на рынке заметно активизировался спрос инвесторов на покупку офисных зданий», — отмечает Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге.

После периода турбулентности, вызванного изменениями в 214-ФЗ, стабилизируется также рынок жилой недвижимости. «Спрос на покупку участков для жилого девелопмента оживился в конце 2019 года и, по нашим прогнозам, продолжит расти в этом году», — добавляет Андрей Косарев.

При этом в 2019 году отмечена тенденция увеличения стоимости земельных участков. Данная динамика прямо пропорциональна росту цен на квартиры. «Нововведения на рынке жилья и вступление в силу новых правил продажи по эскроу привели к плавному росту цен на квартиры, в связи с этим за последние два года мы отмечаем увеличение стоимости земельных участков, которые рассматриваются под цели жилищного строительства, в среднем на 10–20%», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит: «В 2020 году мы ожидаем сохранения и увеличения активности на рынке коммерческой недвижимости, причем как со стороны институциональных, так и со стороны частных инвесторов. Это обусловлено в том числе довольно резким снижением доходности банковских депозитов и сохранением доходности инвестиций в недвижимость, что будет стимулировать большое количество инвесторов забирать деньги из банков и вкладывать их в доходную недвижимость». ■



КРУПНЕЙШЕЙ ТРАНЗАКЦИЕЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ВОСЕМЬ ЛЕТ СТАЛА ПОКУПКА ДОЛИ 49% В ТРЦ «ГАЛЕРЕЯ» КОМПАНИЕЙ MUBADALA INVESTMENT

ПРОНИЦАЕМЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ

ЧЕРЕЗ ДВА ГОДА НА ТЕРРИТОРИИ БЫВШЕГО ЗАВОДА «ПЕТМОЛ» НА ПЕРЕСЕЧЕНИИ МОСКОВСКОГО ПРОСПЕКТА И НАБЕРЕЖНОЙ ОБВОДНОГО КАНАЛА ДОЛЖНО ПОЯВИТЬСЯ НОВОЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОСТРАНСТВО, ПРИ ОБУСТРОЙСТВЕ КОТОРОГО БУДУТ ИСПОЛЬЗОВАНЫ САМЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ. ТАКУЮ ЗАДАЧУ ПОСТАВИЛ ПЕРЕД СОБОЙ ДЕВЕЛОПЕР УЧАСТКА — LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

«Легенда» строит здесь жилой комплекс бизнес-класса «Московский, 65». За простым названием скрывается больше, чем адрес нового дома. Знаковое место с более чем двухсотлетней историей, обрамленное по контуру памятником федерального значения, не могло стать просто очередным проектом жилой застройки — это было бы недостойно центра нашего прекрасного города. Так появилась концепция создания многофункционального пространства, которое сам девелопер делит для себя условно на три «слоя»: исторический контур участка, приспособленный к современному использованию и наполненный востребованным функционалом; внутреннее общественное пространство, которое будет доступно всем горожанам; и непосредственно приватная жилая зона, относящаяся к внутреннему пространству жилых домов.

Все три «слоя» проекта будут существовать в единой концептуальной связке. Это значит, что застройщик не ограничится проработкой лишь жилой части зданий и внутренней территорией двора. Это приватное пространство он должен гармонично объединить с окружающими дома общедоступными улочками, проходящим между жилыми корпусами променадом и непосредственно с историческими зданиями, внутри которых будет кипеть городская жизнь. В итоге появится общественное пространство, которое должно стать центром притяжения не только для жителей квартала.

«Сейчас много говорят о преобразовании и развитии городов с точки зрения удобства жизни для человека,— рассказывает директор по маркетингу Legenda Intelligent Development Вячеслав Глазунов.— Наконец этот тренд, спустя несколько десятков лет, докатился с „развитого Запада“ и до нас. Появились новые термины и понятия, которыми оперируют урбанисты, чиновники. Но пока все это на уровне деклараций, ведь практической реализацией новых трендов и подходов должны заниматься два субъекта — город и девелопер. В нашем проекте мы полностью взяли на себя развитие пространства, как в границах нашего участка застройки, так и за его пределами, включив исторический контур в общую концепцию».

В России, как известно, запрягают долго — и о совместном создании новой среды речь не идет. И большинство девелоперов не торопится внедрять инновации. А вот проект «Московский, 65» может служить примером попытки (успешной или нет — проживем и увидим) реализации сразу нескольких трендов.

Чтобы разобраться, как будет выглядеть это новое городское пространство, рассмотрим его по «слоям», но перед этим сделаем небольшой экскурс в историю места.

БЕСПЕРСПЕКТИВНАЯ ПЕРСПЕКТИВА История места берет свое начало в XVIII веке, когда на участке, ограниченном Царскосельской дорогой (ныне Московский проспект) с востока и оборонительным валом со рвом с севера, велась торговля рогатым скотом. В начале XIX века вдоль северной границы территории был проложен Обводный канал, ставший южной границей города.

Сегодня Обводный канал — уже не городские задворки, а точка роста. Но в совсем еще недалеком постсоветском прошлом этот район с большим количеством промзон считался депрессивным и непрестижным. Первая попытка преобразования его в удобное пространство для жизни, отдыха и движения была принята еще в 1994 году. По распоряжению тогдашнего губернатора Владимира Яковлева было создано ОАО «Измайловская перспектива», которое должно было заняться комплексным редевелопментом промышленной территории, ограниченной Московским проспектом, набережной Обводного канала, Балтийской веткой ОЖД и Благодатной улицей (460 га). К 2012 году здесь должны были появиться 1 млн кв м жилого и 4,5 млн кв. м нежилых фонда, предполагались также пробивка Измайловского проспекта, продолжение улицы Красуцкого (дублера для Обводного канала) и создание Ново-Лиговского проспекта. Однако помешал, как всегда, кризис.

Часть «Измайловской перспективы» все же получила развитие: в 2012–2013 годах старые постройки массово снесли (осталось лишь несколько старинных строений), участки возле станции метро «Фрунзенская» стали активно застраиваться многоэтажными жилыми комплексами бизнес- и премиум-класса от известных застройщиков.

Последний неосвоенный участок в этом районе находился на углу набережной Обводного канала и Московского проспекта. В старинных зданиях в советское время располагался молокозавод.

ЗА ГРАНИЦЕЙ ГОРОДА Вот что пишет об этом адресе Аркадий Векслер в книге «Московский проспект. Очерки истории»: «На Царскосельскую дорогу было выведено главное здание, в котором размещались контора, биржевой зал, чайная для купцов и квартиры некоторых служащих. Здание было увенчано фронтоном и на уровне второго этажа украшено лепным панно с изображением рога изобилия и жезла Меркурия — символов богатства и торговли. Нижняя часть здания рустована и решена как цоколь. Центр прорезан тремя арками-въездами, по бокам которых на постаментах из красного гранита стояли бронзовые изваяния быков работы скульптора В. И. Демут-Малиновского. <...>

В 1932–1934 гг. архитекторы А. М. Соколов, В. Ф. Твелькмейер, И. И. Фомин построили на этой территории Молочный комбинат. Тогда же фигуры быков перенесли к зданию Ленинградского мясокомбината на Московское шоссе, 13».

В 1949 году проводились работы по благоустройству и реконструкции участка набережной Обводного канала от Международного (Московского) проспекта до улицы Розенштейна, тогда же был реконструирован корпус молокозавода, находившийся во дворе, и поставлена новая ограда по проекту В. А. Матвеева.

В 2008 году молокозавод (на тот момент уже ОАО «Петмол») переехал в промзону «Парнас», а в 2012-м промышленные здания (кроме трех корпусов, признанных памятником архитектуры федерального значения) были снесены. Остался только внешний периметр зданий по Московскому проспекту и набережной Обводного канала, построенных Иосифом Шарлеманем.

ОКНА В ИСТОРИЮ О редевелопменте этого участка говорилось не раз, демонстрировались проекты, но до дела все не доходило: там были офисы различных организаций, репетировали рок-группы. Проект застройки участка был разработан в 2016 году бюро «Студия 44» под руководством Никиты Явейна — тогда еще для другого девелопера. Архитектор сохранил геометрию застройки — классическую планировку римского лагеря (правильный четырехугольник с двумя перпендикулярными осями).

Позже ООО «Динамика», входящее в группу Legenda, выкупило участок и проектную документацию. «Мы коренным образом меняли все внутри,— рассказывал глава холдинга Василий Селиванов.— Но архитектурную концепцию приняли».

Архитектура новых зданий унаследовала «генетический код» предшественников — как 1830-х, так и 1930–50-х: фасады строго симметричны; в облицовке фасадов использован естественный камень светлых тонов и кирпич.

Чтобы сохранить историческую геометрию, застройщик и проектировщик решили оставить корпус проходной вдоль Обводного канала. Построенный в сталинское время как копия проходной, выходящей на Московский проспект, он памятником не числится, и его можно было снести без воссоздания. Он важен, скорее, для симметрии и сохранения первоначального исторического контура.

Формально площадка проектирования лежит вне границ объекта культурного наследия федерального значения, по сути же проект разворачивается на его внутренней территории и потому воспроизводит ортогональную планировочную структуру памятника. По словам

главного архитектора проекта Никиты Явейна, это дань памяти места, возрождение принципов рациональности и идеального порядка, которые на протяжении веков культивировала петербургская архитектура.

Композиция из жилых корпусов абсолютно симметрична и разделена пешеходными улицами. Двухэтажные входные арки связывают внутренние дворы с внутриквартальными улицами и проездами. Такое решение максимально отвечает одной из самых главных для мегаполиса тенденций — проницаемости городского пространства.

ОТКРЫТЬ НЕЛЬЗЯ ЗАКРЫТЬ Где ни поставь запятую в этой фразе, любой из вариантов будет в точной мере отражать современные градостроительные тенденции. С одной стороны, все любят приватность и безопасность, закрытые дворы и высокие заборы. «Мой дом — моя крепость» — у англичан, «как за каменной стеной» — у нас. С другой стороны, оказываясь не внутри этой крепости, а снаружи, в публичном пространстве, мало кому нравится совершать длительные переходы по периметру, вдоль этих дворов и заборов, в попытке попасть в нужное место (не говоря уж о психологическом дискомфорте). Впрочем, как говорил один из героев известной серии романов Макса Фрая про Ехо сэр Нуминорих Кута: «Дело даже не в том, что подобные поступки лишают людей возможности гулять любимыми маршрутами, а в случае нужды сокращать дорогу чуть ли не вдвое. Хотя это тоже важно. Но еще важнее интересы самого города. Его самочувствие».

Для крупных градостроительных проектов проницаемость становится важнейшим показателем городской уличной жизни. Когда городская ткань поделена на крупные кварталы, особенно важны внутриквартальные связи — это позволяет решить задачу обеспечения территории пространствами для отдыха, спорта, встреч людей, покупок в шаговой доступности, общественных занятий и социальных взаимодействий.

В проекте жилого комплекса «Московский, 65» заложен променад, делящий объект на две обособленные части. В каждой из них есть свой закрытый приватный двор, предназначенный только для жителей. А променад соединяет вход на территорию со стороны Обводного канала и выход к станции метро «Фрунзенская». Таким образом, пешеходам не нужно будет обходить вдоль проезжих магистралей весь комплекс — они смогут добраться до станции метро быстрее и подальше от дороги, прогулявшись по благоустроенной тихой улочке, центральным элементом которой станет фонтан.



ПОЯВЛЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКИХ КВАРТАЛОВ И РАЗВИТИЕ ВНУТРИКВАРТАЛЬНОГО СТРИТ-РИТЕЙЛА — ЭТО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ СОВРЕМЕННОГО ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВА

«Наши решения по благоустройству направлены на удовлетворение потребности людей в уединении, общении и эстетике,— поясняет Всеволод Глазунов.— Променад будет способствовать улучшению проницаемости квартала, создавая возможности для свободного перемещения людей внутри него».

В СВОЕМ КЛАССЕ «Легенда» приступила к проектированию комплекса, когда будущий облик микрорайона уже более или менее сложился: участок окружали новостройки и стройплощадки других девелоперов.

То есть они не были «паровозом» — скорее сумели заскочить в последний вагон, завершив процесс, который в современном градостроительстве зовется джентрификацией. Это реконструкция и обновление строений в прежде не фешенебельных городских кварталах, за счет которой центральные районы и территории «серого пояса» могут стать не только престижными, но и удобными для жизни (если, конечно, учитывать и другие тренды).

«„Московский, 65“ находится в хорошей, „вызревшей“ бизнес-локации,— говорит Василий Селиванов.— Еще лет шесть-семь назад я не готов был бы рассматривать „Петмол“ под флагманский проект в новом сегменте. А теперь сформирована вся окружающая застройка, ее классность, и к тому же это последняя площадка в районе».

К тому моменту на оставшемся пятне можно было реализовать практически любой проект — и застройщик с пониженной социальной ответственностью (и любовью к быстрым деньгам) ни за что не стал бы заморачиваться. Но в Legenda Intelligent Development легких путей не ищут.

Новый объект был «выведен в свет» с новым разработанным внутри компании

классом — Legenda Business. «Это наше представление о том, каким может и должен быть настоящий бизнес-класс,— говорит Василий Селиванов.— Мы не сравниваем себя с другими объектами и сложившимися традициями на рынке. Мы предлагаем свой взгляд на то, какой должна быть качественная среда проживания».

Одна из составляющих качественной среды — планировочные решения: в этом проекте на 411 квартир — 80 уникальных типов планировок. Они структурированы в пять коллекций по набору определенных характеристик: от базового набора функций в минимальном для бизнес-класса метраже (Primary) до все более роскошных апартаментов (Exclusive). Впервые компания представит двухуровневые квартиры, квартиры с двойным светом, мансардными и круизными окнами, террасами.

На техническом этаже расположатся 262 отдельные кладовые площадью от 3,5 до 10 кв. м. Подземный уровень займет паркинг на 570 машино-мест, спуститься в который, конечно, можно будет на лифте. Сложные технологические системы обеспечат безопасность и ежедневный комфорт.

На внутренней территории дворов не будет автомобилей. Для детей организуют современные игровые пространства, для родителей — уединенные зоны отдыха, а для жителей, увлекающихся спортом, — выделенные территории активного отдыха. Интересно, что при проектировании дворов «Легенда» привлекает не только профессионалов в области ландшафтного и средового дизайна, но и психологов, специализирующихся на детском развитии.

СКОРОСТЬ ИЛИ КОМФОРТ? С начала XX века города во всем мире стремились строить с акцентом на максимальные скорости, эффективное времяпрепровождение и минимум «нефункционального».

Тогда появилось разделение на промзоны и «спальные» районы, а на дорогах автотранспорт получил приоритет над пешеходом. До какого-то момента этот подход был приемлемым: он позволил ускорить жизнь города и рационализировать временные расходы горожан (за счет новых транспортных технологий), но уже к концу столетия города застыли в многочасовых пробках, дорога стала отнимать у людей все больше времени — и строгое функциональное зонирование городов привело к психологическому дискомфорту. Появились разные урбанистические движения, призывающие «вернуть городское пространство жителям».

Тенденции организации смешанных пространств с разнообразными функциями и планирования города в «человеческом, а не машинном измерении» находят свое отражение и в современном градостроительстве. Правда, пока еще не повсеместно. Известный интернет-блогер Илья Варламов, убежденный в том, что «общественные пространства очень важны для любого города», даже пытался найти нестандартный способ создавать эти пространства: «Если в вашем городе единственное нормальное место, где можно хорошо провести время,— это торговый центр, попросите директора торгового центра стать мэром. Он знает, что делать».

Впрочем, если серьезно, некоторые петербургские девелоперы тоже знают, что делать. И делают.

Следуя принципу бережного девелопмента, в проекте «Московский, 65» Legenda отреставрирует охраняемые здания исторического контура, приспособит их под современное использование и объединит с территорией жилого комплекса, организовав торгово-досуговую зону в стилистике европейских улочек. Там появятся магазины, открытые кафе и ресто-

ранчики, бутики и шоу-румы, креативные пространства и прочее. Кстати, после окончания строительства могут вернуться на свое место и «сторожевые» быки Демут-Малиновского.

«Имея исторический контур ограждения территории, который, кстати, находится за границами участка строительства, было бы преступлением проигнорировать это и просто «посадить» на участке жилой дом,— убежден директор по маркетингу Legenda Intelligent Development Вячеслав Глазунов.— Компания взяла на себя роль объединения исторической части бывшего завода „Петмол“ с концепцией проекта жилого дома — и организации общественного пространства, доступного для всех жителей города».

ДЛЯ ЛЮДЕЙ И ГОРОДА Появление европейских кварталов и развитие внутриквартального стрит-ритейла — это тоже положительные тренды современного градостроительства. Реализация подобных проектов приводит к тому, что во всех районах равномерно появляются общественные пространства для досуга жителей («европейские» или тематические кварталы), и уже не нужно ради досуга ехать в центр.

К слову, еще недавно при проектировании нового жилого квартала планированию коммерческих площадей уделялось внимание «по остаточному принципу». Однако качественная коммерция может стать сильным конкурентным преимуществом жилого комплекса, наличие магазинов и прочих объектов социальной инфраструктуры приводит к повышению качества среды в развивающихся районах города. Открытые общественные пространства и функции привлекают в комплекс людей, живущих на прилегающих к комплексу территориях, а в отдельных случаях могут стать точкой притяжения и для жителей других районов, и даже для туристов.

«Не только удачное центральное расположение, но и интересная концепция должны привлечь жителей и гостей города,— уверен Всеволод Глазунов.— Возможно, даже стать новой достопримечательностью этой части Петербурга».

Облик городов постоянно меняется, проекты по градостроительству и застройке перестали быть типовыми. Едва ли не ежегодно появляются новые урбанистические тренды, которые никак нельзя игнорировать в «жилищном производстве». И девелопер должен держать нос по ветру — в том числе из коммерческих побуждений.

«Следование этим трендам при планировании городского пространства должно сделать жизнь людей удобной, а развитие города — сбалансированным,— уверен Всеволод Глазунов.— Для людей это в первую очередь экономия времени и упрощение логистики — все, что нужно, будет рядом с домом: услуги, магазины, инфраструктура, развлечения. При этом город будет развиваться более равномерно — не отдельные зоны в центре, а все районы. Это повысит привлекательность городских территорий — как инвестиционную, так и туристическую, причем опять же не только в центре. А развитие внутриквартального стрит-ритейла, кроме того, поможет поддержать малый бизнес, то есть окажет положительное влияние на экономику региона». ■

ПОД ГРИФОМ ЮНЕСКО

НЕСМОТРЯ НА ПРЕТЕНЗИИ ЮНЕСКО К ПЕТЕРБУРГУ ПО НЕОБХОДИМОСТИ СОХРАНЕНИЯ УНИКАЛЬНОГО КУЛЬТУРНО-АРХИТЕКТУРНОГО ЛАНДШАФТА, ВЫХОД ГОРОДА ИЗ СПИСКА ОБЪЕКТОВ ВСЕМИРНОГО НАСЛЕДИЯ МАЛОВЕРОЯТЕН. АРТЕМ АЛДАНОВ

Исторический центр Петербурга и связанные с ними группы памятников в агломерации являются самым большим единым историко-культурным объектом ЮНЕСКО, внесенного в список Всемирного наследия. Общая площадь его территории составляет 23 тыс. га, в том числе около 4 га — сам исторический центр города. На Петербург как на объект ЮНЕСКО накладываются серьезные обязательства по сохранению своей архитектурной значимости и уникальности.

В ПОДВЕШЕННОМ СОСТОЯНИИ В марте 2018 года эксперты ЮНЕСКО совместно с представителями российского подразделения ИКОМОС (Международный совет по сохранению памятников и достопримечательных мест) инспектировали Петербург. Их интересовало текущее состояние памятников, влияние окружающей среды на их сохранность. В октябре специалисты представили отчет о проделанной работе с весьма серьезными замечаниями. В частности, в нем говорилось, что из-за строительства ряда новых объектов в охранной территории Петербург как исторический объект теряет свою ценность. Уже негативно отразилось на культурно-архитектурном ландшафте возведение небоскреба «Лахта-центр». Тревожит экспертов застройка у парка Александрино в Ульянке, в Колтушах у научного городка Института физиологии им. Павлова, а также ожидаемое возведение жилья вблизи Пулковской обсерватории.

Представители ЮНЕСКО отметили, что власти Петербурга постоянно игнорируют обязательства по извещению международной организации о планах развития территорий и строительства масштабных сооружений в пределах исторического поселения. Специалисты также пришли к выводу, что городские чиновники принимают недостаточные меры по ограничению и регулированию высотного строительства.

В настоящее время Минкульт РФ разработал поправки в 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия...». В соответствии с ними предполагается в России выполнять все положения ЮНЕСКО, а именно согласовывать с организацией строительства новых объектов на охранных территориях. О подготовке данного законопроекта говорили давно. У него уже сформировались как сторонники, так и противники.

Заместитель председателя комитета по культуре Госдумы РФ Елена Драпеко ранее предлагала ограничить обязательства выполнения ряда положений ЮНЕСКО на территории Петербурга. «Обязательства, которые мы взяли на себя, завышенные. Но можно ослабить не их, а саму процедуру согласования. Возможно, надо сокращать границы исторического поселения», — считает она.

Кстати, сам Смольный отстранился от претензий ЮНЕСКО. Губернатор Петербурга Александр Беглов сообщил в письме депутату городского ЗакСа Алексею

Ковалеву, что исполнение требований международной структуры не представляется возможным. Глава города считает, что все решения должны принимать после утверждения федерального закона.

«Чтобы реализовать основные требования международных экспертов, достаточно внести соответствующие изменения в Правила землепользования и застройки, в проект зон охраны объектов культурного наследия, наладить систему общественного контроля при принятии градостроительных решений. Некоторые вопросы могли бы быть решены лично губернатором. Мы стоим перед реальным риском исключения города из списка Всемирного наследия, что, несомненно, нанесет удар по престижу России», — полагает Алексей Ковалев.

ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД Между тем прецеденты исключения из списка Всемирного наследия были. В 2009 году свою значимость и уникальность потерял немецкий Дрезден. Причиной вывода из списка стал построенный мост через Эльбу, который нарушил природно-культурный ландшафт. Также исключение из списка ЮНЕСКО грозило и Кельну. Но власти этого немецкого города одумались и ре-

шили не строить небоскребы рядом со своей достопримечательностью — Кельнским собором.

Эксперты считают, что исключение из списка Всемирного наследия Петербургу пока не грозит. Сама Россия также не намерена выводить Северную столицу из значимого международного реестра уникальных объектов. Статус «под защитой ЮНЕСКО» дает второму городу страны мощный дополнительный туристический потенциал, новые инструменты сохранения наследия.

К слову, сама ЮНЕСКО в значительных суммах практически ничего не финансирует, не считая проекты в очень бедных государствах, например в Африке. Но международная организация считается статусным посредником при реализации программ содействия уникальных объектов частными фондами, банками. В России в значительной степени финансируют реставрацию, другие работы по сохранению объектов ЮНЕСКО на бюджетные деньги. Правда, Петербург тут стоит некоторым особняком, так как статусный объект — это большой исторический центр и пригороды.

По мнению заместителя председателя петербургского отделения ВООПИиК

Александра Кононова, никакого серьезного охлаждения партнерства между Петербургом и ЮНЕСКО не произошло. «Город всегда неаккуратно выполнял свои обязательства перед международной организацией при любом губернаторе. Тем не менее процесс шел. В частности, в 2013–2014 годах была завершена актуализация границ Петербурга как объекта Всемирного наследия. Данная работа была положительно оценена международной организацией. В настоящее время действительно застопорилось решение на федеральном уровне о согласовании строительства новых объектов. Но никуда с этой лодки мы не денемся, потому что понятно, что путь один: выполнять все необходимые базовые требования по сохранению, реставрации и защите исторических объектов, раз мы сами тридцать лет назад заявили о себе как об объекте исторического наследия», — считает он.

Управляющий партнер института территориального планирования «Урбаника» Федор Коньков полагает, что лишение Петербурга статуса объекта культурного наследия ЮНЕСКО маловероятно по ряду причин. Во-первых, прецедентов лишения такого статуса в истории очень немного и сейчас в городе не планируется реализация проектов, масштаб и вред от которых мог бы всерьез поставить под угрозу этот статус. Во-вторых, разговоры об угрозах лишения стабильно возникают раз в несколько лет, но пока к конкретным результатам это не приводило. Наиболее острой была ситуация с возможным строительством «Охта-центра». Фактически статус объекта ЮНЕСКО сейчас нужен Петербургу не столько для привлечения туристов, сколько для сохранения собственного архитектурного наследия. Статус ЮНЕСКО является одним из регуляторов застройки центра города и его исторических пригородов, и в случае отмены этого статуса возможен сценарий постепенного ослабления других ограничителей, а вслед за этим — ползучего наступления на центр и императорские пригороды инвестпроектов, разрушающих историческую среду.

«Что касается развития исторического центра города, то на сегодня методы его развития требуют частичного пересмотра. Обратной стороной мер регулирования и ограничения застройки, сохраняющих в целом исторический облик центра, является крайне малое количество новых интересных архитектурных проектов. При этом в центре достаточно лакун и малоценных зданий, построенных в более поздние периоды, на месте которых могли бы появиться новые интересные объекты. Город нуждается в формировании механизма проведения конкурсных процедур на облик зданий, строящихся в историческом центре, чтобы появилась возможность бережно интегрировать в историческую ткань действительно качественную современную архитектуру», — подчеркивает господин Коньков. ■



ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЮНЕСКО ОТМЕТИЛИ, ЧТО ВЛАСТИ ПЕТЕРБУРГА ПОСТОЯННО ИГНОРИРУЮТ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ИЗВЕЩЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ О ПЛАНАХ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ И СТРОИТЕЛЬСТВА МАСШТАБНЫХ СООРУЖЕНИЙ В ПРЕДЕЛАХ ИСТОРИЧЕСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ



К ВОЗВЕДЕНИЮ GOLDEN CITY НА ПЕРВОЙ БЕРЕГОВОЙ ЛИНИИ ФИНСКОГО ЗАЛИВА КОМПАНИЯ GLORAX DEVELOPMENT ПРИСТУПИЛА В 2017 ГОДУ, ОЦЕНИВ ЗАТРАТЫ НА ЕГО РЕАЛИЗАЦИЮ В РАЗМЕРЕ 30 МЛРД РУБЛЕЙ

Инвестиционная привлекательность жилых комплексов на первой береговой линии, в особенности представительского уровня, весьма высока: цены на квартиры за строительный цикл возрастают на 46–60%. Судя по динамике спроса, покупатели позитивно оценивают перспективы развития инфраструктуры района, тем более что застройщики все чаще стараются создавать максимально комфортную среду внутри своих проектов.

Жилые комплексы с видом на воду на первой береговой линии, в особенности в сегментах «бизнес» и «элит», пользуются стабильным спросом у петербуржцев, отмечает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International. Неслучайно с момента начала освоения намывных территорий в западной части Васильевского острова большинство крупных девелоперов пополняли свой земельный банк за счет приобретения участков на намыве. По мнению участников рынка, при правильном подходе застройщиков к реализации проектов и грамотно проработанной концепции здесь может сформироваться престижный анклавы новостроек с исключительными видовыми характеристиками.

В настоящее время на намыве реализуется три девелоперских проекта: ЖК Golden City (Glorax Development), ЖК «Гавань капитанов» («Лидер Групп») и «Морская набережная» («Группа ЛСР»). По словам Андрея Косарева, генерального директора Colliers International, проект Golden City выделяется среди прочих — причем не только на намывных территориях, но и в Петербурге в целом — за счет яркой, интересной архитектуры. «Международный архитектурный конкурс принес плоды девелоперу, будущим жителям и горожанам. Комплекс, несомненно, станет украшением города и его морского фасада», — уверен эксперт.

К возведению Golden City на первой береговой линии Финского залива компания Glorax Development приступила в 2017 году, оценив затраты на его реализацию в размере 30 млрд рублей. После завершения строительства на участке в 15 га появится около 450 тыс. кв. м недвижимости: пять кварталов жилья бизнес-класса, а также деловой кластер площадью 110 тыс. кв. м. Жилой комплекс

спроектирован таким образом, что из окон более чем трети квартир открывается прямой вид на воду. Доступ на территорию свободного от машин двора жилого комплекса, с зонами для отдыха, прогулок и спорта, будет открыт только жителям ЖК Golden City. Для автовладельцев предусмотрен подземный паркинг. На первых этажах откроются магазины, кафе и все необходимые для комфортной жизни компании сферы сервиса и услуг.

Сейчас застройщик готовится к сдаче первой очереди проекта, во второй очереди завершаются монолитные работы, а в прошлом месяце компания вышла на площадку для строительства третьей очереди по новым правилам. При этом девелопер отмечает высокий интерес к сделкам посредством эскроу-счетов и планирует приступить к возведению четвертой очереди уже до конца текущего года.

ПОТЕНЦИАЛЬНО ПРЕСТИЖНАЯ ТЕРРИТОРИЯ По словам Светланы Московченко, руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, в свободном предложении в этой локации находятся около 1,3 тыс. квартир. «Средняя цена предложения — 124 тыс. рублей за „квадрат“, за год этот показатель увеличился на 12%», — говорит эксперт. В целом на намыве существует еще достаточно большая территория, которую только предстоит застраивать. В ближайшей перспективе ожидается появление новых очередей уже существующих проектов общей площадью более 680 тыс. кв. м, отмечает госпожа Московиченко.

«Потенциал территории — колоссальный: видовые характеристики, доступность ЗСД, возможность изначально заложить в мастер-план конкретные проекты — все, что необходимо для комфортной среды», — говорит Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International.

Для обеспечения качественной и максимально комфортной среды на намыве девелоперы стараются учитывать в своих проектах наличие коммерческих помещений, а также инфраструктуру детства. Так, в конце прошлого года в составе ЖК «Светлый мир/Я — Романтик» появился детский сад на 140 мест, еще один детский сад предусмотрен проектом четвертой оче-

ЛИКВИДНЫЕ ВИДЫ

ПОТЕНЦИАЛ НАМЫВНЫХ ТЕРРИТОРИЙ В ЗАПАДНОЙ ЧАСТИ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА, ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, КОЛОССАЛЕН: УНИКАЛЬНЫЕ ВИДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ, БЛИЗОСТЬ К ЗСД, ВОЗМОЖНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ КОМФОРТНОЙ ДЛЯ ЖИЗНИ СРЕДЫ ВЫЗЫВАЮТ ИНТЕРЕС НЕ ТОЛЬКО У КРУПНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ, НО И У ГОРОЖАН, ГОТОВЫХ ПРИОБРЕСТИ МЕЧТУ О ЖИЗНИ В КРАСИВОМ СОВРЕМЕННОМ РАЙОНЕ НА БЕРЕГУ ЗАЛИВА.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

реди Golden City. Силами «Группы ЛСР» на территории комплекса «Морская набережная» также будет построено четыре детских сада и три школы. Здесь же планируется благоустроить набережную протяженностью более 2 км и шириной до 100 м.

«Через несколько лет эта локация может стать одной из самых востребованных: около пассажирского порта „Морской фасад“ планируют открыть станцию метро», — поясняет Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development. Ранее на общественных слушаниях в Петербурге были выбраны локации для вестибюлей двух станций метро Лахтинско-Правобережной линии. Так, станцию «Гавань» планируется расположить на пересечении Наличной улицы и Шкиперского протока, а станцию «Морской фасад» — на въезде в одноименный пассажирский порт в нескольких сотнях метров от жилого комплекса GoldenCity. Таким образом, жители ближайших кварталов смогут быстро добраться до центра Петербурга. Также город планирует развивать на территории намыва дорожную сеть.

«В Василеостровском и прилегающих районах хорошо развита инфраструктура, есть много выставочных площадок, культурных и арт-кластеров, торговых и развлекательных центров», — уточняет Дмитрий Коновалов. Непосредственно на самом намыве уже работает ряд продуктовых сетей, а со временем, по мнению экспертов, сюда придут и крупные ритейлеры. ГК «О'Кей» приобрела здесь более 3 га земли с намерением возвести торговые объекты.

Участники рынка отмечают, что цены на намыве все еще остаются привлекательными и сравнительно низкими. «Сейчас квартиры уже заметно дороже, чем на старте первых проектов, но все же доступнее, чем в старой части Васильевского острова», — отмечает Андрей Косарев. По его словам, те, кто принимает решение о приобретении жилья на намывных территориях, фактически покупают мечту «жить в красивом современном районе на берегу залива».

ПОКУПКА МЕЧТЫ Сейчас на намыве Васильевского острова формируется новая перспективная локация — здесь возводятся кварталы, которые будут расположены

на первой береговой линии Финского залива, но недалеко от центра города — на машине до Невского проспекта — 8 км, это менее 20 минут поездки.

Помимо всех несомненных плюсов самой локации, важную роль для подавляющего числа покупателей жилья, в особенности представительского уровня, играет оригинальность архитектурных и проектных решений. Особенностью проекта Golden City является авторская архитектура от голландского консорциума KСАР+Orange Architects, адаптацией концепции в России занимается бюро «А.Лен». Дома украшают золотые декоративные навершия разных конфигураций, ни одно из которых не повторяется. Данное решение заслужило несколько архитектурных наград, в том числе и международных. По замыслу авторов, в архитектуре комплекса совмещаются как традиционные элементы градостроительства Северной столицы, так и современные тенденции западноевропейской архитектуры. В Glorax Development уточняют, что более половины покупателей Golden City назвали архитектурное решение комплекса определяющим фактором при выборе жилья.

Сейчас, по данным аналитиков Glorax Development, средняя стоимость квадратного метра в проектах комфорт-класса на намывных территориях Васильевского острова составляет 110 тыс. рублей, бизнес-класса — 140 тыс. рублей. «В этой локации разница между стоимостью проектов комфорт-класса и бизнес-сегмента составляет порядка 20–30%. При этом инвестиционная привлекательность жилья представительского уровня очевидна: с момента начала продаж стоимость квадратного метра в домах первой и второй очереди проекта бизнес-класса Golden City увеличилась на 46–60%», — рассказал Дмитрий Коновалов.

По его словам, спрос на квартиры у воды всегда высок, несмотря на то, что такие проекты обычно дороже аналогичных по параметрам предложений в других локациях. «Здесь играют роль не только видовые характеристики, которые делают недвижимость более ликвидной, но и возможность совершать ежедневные прогулки или пробежки по берегу, возможность отдохнуть от суеты города, не выезжая из него», — добавляет он. ■

КОМФОРТНЫЙ ЮГО-ЗАПАД

КРАСНОСЕЛЬСКИЙ РАЙОН САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПРИВЛЕКАЕТ ВСЕ БОЛЬШЕЕ ЧИСЛО ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ДЛЯ МНОГИХ ВИДЫ НА ФИНСКИЙ ЗАЛИВ И БЛАГОПРИЯТНАЯ ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА ЯВЛЯЮТСЯ ВАЖНЫМИ ФАКТОРАМИ ПРИ ВЫБОРЕ ЖИЛЬЯ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Несмотря на то, что панорамные виды на воду в Петербурге всегда в разы повышали привлекательность участков под застройку со стороны девелоперов и интерес к подобным проектам со стороны покупателей, Южно-Приморская часть Красносельского района долгое время была недооценена. Однако в последние годы застройщики все больше пополняют свой портфель участками на берегу залива для комплексного освоения территории и создания здесь комфортной жилой среды. Так, в прошлом году Красносельский район несколько раз становился лидером по вводу жилья в Петербурге. Эксперты объясняют это наличием значительного числа мест под застройку, в том числе и с видовыми характеристиками, сложившейся инфраструктурой района, а также относительно низкой ценой земли из-за территориальной удаленности локации от центра.

По мнению директора департамента жилой недвижимости Colliers International Елизаветы Конвей, драйвером ввода в эксплуатацию значительного числа площадей является земельный банк, который был сформирован инвесторами в предыдущие годы. С ней солидарен Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, который добавляет, что сам по себе район довольно большой и свободные пятна под строительство здесь найти значительно проще.

Самыми застраиваемыми местами Красносельского района являются прибрежные видовые локации его Южно-Приморской части. «Средняя стоимость квадратного метра здесь варьируется от 107 до 155 тыс. рублей», — говорит Светлана Московченко, руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Одним из подобных проектов, реализуемых в течение последних семи лет, является ЖК «Огни залива» от компании «БФА-Девелопмент». К 2026 году здесь должен появиться полностью сформированный жилой квартал на территории 31,99 га, который обеспечит комфортное проживание 14 590 жителей в городской черте со сложившейся инфраструктурой. «При этом стоимость квартир в этой локации одна из самых доступных», — подчеркивает Катерина Соболева, вице-президент Beca Asset Management. В рамках проекта предусмотрено создание нескольких детских садов, двух школ, детских поликлиник, а также пешеходных и велосипедных дорожек по периметру комплекса. В непосредственной близости от ЖК находятся торговые и развлекательные центры и спортивные клубы.

Все это позволяет удовлетворить большинство потребностей жильцов.

ВСЕ К ВОДЕ Панорамные виды на воду имеют особое значение для петербуржцев, отмечают эксперты рынка, но если раньше они ассоциировались в первую очередь с набережным рек и каналов, то сейчас особое внимание заслуживают первые линии Финского залива, где формируются новые современные кластеры. Один из них — Южно-Приморская часть Красносельского района, где ведущими застройщиками осваивается территория в несколько десятков гектаров. Локация очень востребована, сейчас это самое застраиваемое место Красносельского района, отмечает госпожа Соболева.

Началом комплексной застройки данной территории принято считать возведение квартала «Балтийская жемчужина», которое продолжается по настоящее время. С тех пор здесь были сданы ЖК «Паруса» и «Южная акватория» от ЛСР, а также продолжают возводиться несколько других крупных проектов: ЖК «Наutilus» от KBC, ЖК «Legenda Героев» от Legenda Intelligent Development и ЖК «Огни залива» от «БФА-Девелопмента».

Компания «БФА-Девелопмент» вышла на площадку в 2013 году, выведя на рынок первую очередь ЖК «Огни залива» на 2120 квартир. Первые три дома вдоль проспекта Героев позиционировались как эконом-класс и возводились на участке площадью почти 5 га. Они были сданы и заселены в 2016 году. При этом инновационные фасады домов были удостоены высшей награды конкурса Facade Innovations Awards — 2017, а внешний облик жилого комплекса разрабатывался в соответствии со спецификой окружения от «Студии 44» Никиты Явейна.

Возведение второй очереди на 1302 квартиры на участке 3 га репозиционировало комплексное освоение территории (КОТ) как класс комфорт. «По качественным характеристикам комплекс можно отнести к комфорт-классу, учитывая малое количество квартир на этаже (четыре-шесть), два лифта на секцию, лифты в подземный паркинг, проработанные входные группы», — добавляет вице-президент Beca Asset Management.

В компании «БФА-Девелопмент» отмечают высокую динамику спроса со стороны покупателей: квартиры второй очереди с момента выведения проекта на рынок проданы уже на 70%. «Квартирография уходит равномерно», — говорят в «БФА-



САМЫМИ ЗАСТРАИВАЕМЫМИ МЕСТАМИ КРАСНОСЕЛЬСКОГО РАЙОНА ЯВЛЯЮТСЯ ПРИБРЕЖНЫЕ ВИДОВЫЕ ЛОКАЦИИ ЕГО ЮЖНО-ПРИМОРСКОЙ ЧАСТИ

Девелопменте». Ввод домов второй очереди намечен на июнь 2020 года (корпус 14, ближе к проспекту Героев) и ноябрь 2020 года (корпус 15, ближе к заливу) 2020 года.

На апрель 2020 года запланирован ввод в продажу третьей очереди проекта. На участке 4,83 га построят два корпуса на 1675 квартир, позиционируемых застройщиком уже как «комфорт плюс». Практически все квартиры в новых корпусах будут с видом на воду: или на Дудергофский канал и/или Финский залив. В домах третьей очереди запроектировано 14,6% студий, 31,5% однокомнатных квартир, 41,2% двухкомнатных, 10,3% трехкомнатных и 2,4% четырехкомнатных. Квартиры в третьей очереди будут реализованы с полной отделкой, часть крупногабаритных квартир будет передаваться без отделки.

Строительство и продажи квартир во второй и третьей очередях ЖК «Огни залива» будут осуществляться в рамках проектного финансирования. Соответствующее генеральное соглашение с пятилетним сроком кредитования было заключено в конце декабря прошлого года между застройщиком комплекса ООО «Дудергофский проект» и ПАО «Сбербанк». Реализация второй очереди продолжится без использования эскроу-счетов, так как соответствует требованиям Минстроя РФ: по состоянию на 25.01.2020 строительная готовность домов второй очереди комплекса достигла 75%, реализовано более 70% квартир. Третью очередь, продажи в которой планируется начать с котлована в первом квартале 2020 года, коснулись новые законодательные требования, поэтому средства дольщиков будут аккумулироваться на специальных счетах эскроу.

БЛИЖЕ К ПРИРОДЕ В «БФА-Девелопменте» отмечают, что благоприятная экологическая обстановка вокруг комплекса создается благодаря чистым почвам намывной территории и свежему воздуху Финского залива. Кроме того, здесь отсутствуют предприятия, которые могли бы нанести вред окружающей среде. Именно поэтому Красносельский район называют самым чистым в Петербурге, что является одним из ключевых факторов для семей с детьми. По информации застройщика,

именно семьи с детьми составляют около 70% от общего числа покупателей квартир в ЖК «Огни залива».

Вместе с тем набережные вдоль Финского залива и Дудергофского канала, расположенные буквально в пяти минутах пешком от ЖК «Огни залива», — не единственные точки притяжения для жителей квартала. Так, в Красносельском районе сосредоточено большое количество зеленых насаждений общей площадью около 600 га. В непосредственной близости от жилого комплекса расположен Южно-Приморский парк, среди других мест отдыха — Сосновая Поляна и Полежаевский парк, а также значительное число небольших по размеру зеленых зон. В «БФА-Девелопменте» подчеркивают, что даже с учетом дальнейшего развития района и появления здесь новых жилых кварталов в зеленых зонах общего пользования у жителей не будет недостатка.

Еще одним преимуществом данной локации является близость дворцово-парковых ансамблей Стрельны, Петергофа и Ораниенбаума. Так, например, чтобы добраться до Константиновского дворца в Стрельне, жителю ЖК «Огни залива» нужно будет преодолеть всего 18 км.

ТРАНСПОРТНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Несмотря на отсутствие метро, Красносельский район продолжает активно застраиваться и развиваться. «Сейчас район комфортен для тех, кто живет и работает в непосредственной близости», — говорит госпожа Московченко. Для тех, кому приходится ехать на работу в сторону центра, ситуация более сложная.

Однако в ближайшей перспективе часть этих проблем должна решиться после появления станции «Юго-Западная» новой Красносельско-Калининской линии Петербургского метрополитена, ее ввод запланирован на 2022 год. Также, по мнению Катерины Соболевой, продление проспекта Ветеранов частично разгрузит Ленинский проспект. Среди уже существующих плюсов локации можно назвать близость КАД, наличие выезда на ЗСД, а также небольшое расстояние до аэропорта Пулково, которое можно преодолеть за двадцать минут. ■

НЕДЕЛОВОЙ ФОРМАТ СЫГРАЛ ДОБРУЮ СЛУЖБУ

2019 ГОД СТАЛ ОДНИМ ИЗ САМЫХ УСПЕШНЫХ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ИГРОКОВ ГОСТИНИЧНОГО РЫНКА ПЕТЕРБУРГА. БЛАГОДАРЯ РЕКОРДНОМУ ТУРИСТИЧЕСКОМУ ПОТОКУ (10,4 МЛН ЧЕЛ.) ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ПЕТЕРБУРГСКИХ ОТЕЛЕЙ В 2019 ГОДУ ДОСТИГЛА 69% (РОСТ НА 4 П. П.). ЭКСПЕРТЫ ЗАМЕЧАЮТ, ЧТО СУЩЕСТВУЮЩЕЕ САНКЦИОННОЕ ДАВЛЕНИЕ НЕ ОКАЗЫВАЕТ СУЩЕСТВЕННОГО ВЛИЯНИЯ НА ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТОК В СЕВЕРНУЮ СТОЛИЦУ, В ОТЛИЧИЕ, НАПРИМЕР, ОТ МОСКВЫ, ГДЕ ГОСТИНИЦЫ ВО МНОГОМ ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА ДЕЛОВОЙ СПРОС. МАРИНА ЭНДИНА

По данным международной консалтинговой компании Colliers International, восходящий тренд начался в июне, когда отели были загружены в среднем на 7–10 п. п. больше, чем в аналогичный период 2018 года. Наиболее динамичный прирост по итогам года показали сегменты трех- и пятизвездных отелей — там уровень загрузки вырос на 10 п. п. и 6 п. п. соответственно.

В то же время высокая база тарифов, установленных во время проведения ЧМ-2018, негативно сказалась на динамике показателей ADR и RevPAR. Так, средняя стоимость номера в 2019 году уменьшилась на 12% — до 6470 рублей за номер в сутки, но в сравнении с 2017 годом ADR вырос на 4%. На фоне роста уровня загрузки снижение показателя доходности на номер было не столь ощутимым: средний RevPAR петербургских отелей сократился на 7% и составил 4665 рублей за номер в сутки. По отношению к 2017 году показатель также вырос — на 5%, говорят специалисты Colliers International.

ЛИДЕР РОСТА Как говорят в JLL, безусловным лидером роста по показателю RevPAR стали гостиницы сегмента люкс, которые продемонстрировали рост RevPAR на уровне 18% к уровню 2017 года. По сравнению с 2017 годом, средний тариф в сегменте люкс увеличился на 11% в среднем до 20 тыс. рублей, а загрузка — на 5 п. п., приблизительно до 72%. В целом следует отметить высокую устойчивость данного сегмента к негативным внешним событиям: на фоне растущего спроса, опережающего рост предложения, гостиницы имеют возможность существенно наращивать тариф.

Все остальные сегменты рынка, кроме гостиниц эконом-сегмента, также демонстрируют рост RevPAR к уровню 2017 года, при этом основным источником роста является рост загрузки, а не тарифа. Рост RevPAR варьируется от 3% до 14%, в зависимости от сегмента, отмечают в JLL. «За исключением двух сегментов — люкс и верхний предел высокого ценового сегмента — все сегменты рынка наращивают показатель доходности на номер в основном за счет роста загрузки, увеличивая тарифы не более чем на уровень инфляции на 3–4%, что само по себе уже является позитивным результатом на фоне открытия существенного количества нового гостиничного предложения. Совокупный рост предложения за последние пять лет составил 48% (около 5900 номеров нового брендированного предложения). В условиях выхода столь обширного предложения гостиницам удалось удержать и увеличить загрузку», — отмечают в JLL.



В ПРОШЕДШЕМ ГОДУ РЫНОК КАЧЕСТВЕННЫХ ГОСТИНИЦ ВЫРОС НА 4% И ДОСТИГ 23 832 НОМЕРОВ. ВСЕГО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРЫЛОСЬ 13 НОВЫХ ОТЕЛЕЙ ОБЩИМ КОЛИЧЕСТВОМ 852 НОМЕРА

В прошедшем году рынок качественных гостиниц вырос на 4% и достиг 23 832 номеров. Всего в Санкт-Петербурге открылось 13 новых отелей общим количеством 852 номера. Основным источником нового гостиничного предложения стала реконструкция. Так, около 80% номеров расположились в реконструированных зданиях (например, отели Grand Catherine Palace, «Статский советник», «Багратион», Art Deco Nevsky и другие). Характерно, что на рынке появлялись только небольшие отели: средний размер открывшегося объекта составил 65 номеров.

Более половины прироста номерного фонда сформировали отели категории «три звезды» — 447 номеров (52%). Еще 376 номеров открылись в четырехзвездных гостиницах, сегмент пятизвездных отелей увеличился на 29 номеров. В прошедшем году гостиницы открывали только локальные операторы, распределение долей международных операторов осталось неизменным.

Как говорят в JLL, в 2019 году средне-взвешенная загрузка по брендированному предложению Москвы составила 78%, это на 2 п. п. выше аналогичного показателя в 2018 году и на 4 п. п. — в 2017 году. В Санкт-Петербурге средне-взвешенная загрузка по брендированному предложению за 2019 год составила 68%, превысив 2018 год на 7 п. п., 2017 — на 5 п. п., — говорит руководитель направления гостиничного бизнеса JLL Яна Уханова.

В Петербурге все сегменты продемонстрировали положительную динамику с точки зрения загрузки. Рост загрузки к 2018 году составил 7 п. п. По отношению к 2017 году загрузка гостиниц брендированного предложения в среднем выросла на

5 п. п., с 63% до 68%. При этом лидером роста стал среднеценовой сегмент, куда входят преимущественно крупные гостиницы с обширным номерным фондом, ориентированные на туристические группы, что еще раз свидетельствует о росте популярности Санкт-Петербурга как группового туристического направления — зачастую доступного и тем самым еще более привлекательного. «В данном сегменте мы отмечаем наиболее высокий рост RevPAR, который составил 20%, при этом загрузка и тариф росли в равных пропорциях. Все остальные сегменты рынка выросли по загрузке в среднем на 3%», — приводят данные в JLL.

Наиболее востребованными являются гостиницы высокого ценового сегмента и высокого предела среднего ценового сегмента, которые демонстрируют загрузку на уровне 82–85%. Основное увеличение загрузки происходит за счет увеличения туристического потока. «Несмотря на рост загрузки, мы наблюдаем неспособность гостиниц начать существенно наращивать тариф. Мы отмечаем сохранение высокого уровня конкуренции среди гостиниц высокого ценового сегмента и высокого предела среднего ценового сегмента. Ценовая дифференциация между гостиницами высокого ценового сегмента и верхнего предела среднего ценового сегмента составляет 1000–1500 рублей, что фактически приводит к тому, что зачастую гостиницы конкурируют за одного гостя, независимо от своего позиционирования», — говорят в JLL.

ОСТОРОЖНЫЙ ОПТИМИЗМ В целом настроение участников гостиничной индустрии на 2020 год можно охарактеризовать как настороженно-оптимистичное. «Мы ожидаем,

что при условии отсутствия турбулентности в экономико-политической жизни страны 2020 год станет успешным для гостиничного рынка. Основную динамику мы ожидаем за счет роста загрузки. Открытым остается вопрос, каким образом гостиницам перейти к более динамичному наращиванию тарифа, так как последние несколько лет рост тарифов не превышает уровня инфляции. Общее настроение: отельеры, опасаясь потерять бизнес в условиях развитой гостиничной конкуренции, пытаются сохранять статус-кво», — констатируют в JLL.

Евгения Тучкова, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International, добавляет: «В 2020 году мы ожидаем сохранения активности инвесторов на гостиничном рынке Петербурга. Наибольший интерес игроков вызывают небольшие интересные гостиничные проекты. В частности, в 2020 году мы ждем усиления сегмента бутиковых отелей, а также появления новых и нестандартных для России гостиничных концепций, брендов. Ключевыми факторами запуска новых проектов выступают прежде всего перспективы значительного роста числа туристов на фоне дефицита качественного бюджетного предложения в городе. Меняется сам подход к организации турпотока: сегодня Петербург получает новые сильные драйверы, которых пока нет ни в одном другом городе России, — это и ввод режима «открытого неба», и появление электронных виз».

Уже несколько лет подряд Санкт-Петербург становится победителем как лучшее направление городского туризма в Европе. В 2019 году в сентябре в городе успешно прошла Ассамблея Всемирной туристской организации. В 2020 году планируется Всемирный конгресс шеф-поваров, проведение саммитов ШОС и БРИКС, четыре матча «Евро-2020». «При этом, как мы видим, существующее санкционное давление не оказывает существенного влияния на туристический поток, в отличие, например, от Москвы, где гостиницы, во многом ориентированные на деловой спрос, более подвержены изменениям в деловой активности», — замечают в JLL.

В компании также обращают на такой нюанс: если деловой сегмент в структуре спроса гостиниц по-прежнему остается ведущим в Москве, Санкт-Петербург приблизительно на 70% остается туристическим «доступным» направлением. И если в Москве гостиницам крайне сложно ежегодно пересогласовывать тарифы по корпоративным контрактам, то туристический спрос более компромиссный, особенно в условиях экономики впечатлений, замечают эксперты. ■

СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ НАРАЩИВАЮТ ДОЛЮ

ЗА 2019 ГОД КОЛИЧЕСТВО АПАРТАМЕНТОВ В ПРЕДЛОЖЕНИИ НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИЛОСЬ ПОЧТИ ВДВОЕ. В ТЕЧЕНИЕ 2019 ГОДА В ПРОДАЖУ БЫЛИ ВЫВЕДЕНА ДЕВЯТЬ НОВЫХ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ (ИЛИ ОЧЕРЕДЕЙ УЖЕ РЕАЛИЗУЕМЫХ ОБЪЕКТОВ) С ОБЩИМ НОМЕРНЫМ ФОНДОМ 9600 ЮНИТОВ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Такие данные приводит Knight Frank St. Petersburg. По итогам 2019 года в свободном предложении в Петербурге находилось 9,8 тыс. апарт-отелей общей площадью 329 тыс. кв. м в 40 объектах Санкт-Петербурга и пригородов.

Как говорят в компании, катализатором развития рынка стал сегмент сервисных апарт-отелей: их доля в общем объеме предложения составила 81%. Доли рекреационных и несервисных апарт-отелей постепенно снижаются: уменьшение за год произошло на 8 п. п. и 4 п. п. соответственно.

На рынке наблюдается тенденция к увеличению количества номеров в составе апарт-отеля. В 2019 году среднее число юнитов в новых проектах составило 1064 штуки, что в 3,5 раза превышает показатель 2018 года. Это изменение произошло за счет появления на рынке таких комплексов, как Start (2258 юнитов), «ПРО.Молодость» (2072 юнита) и VALO (третья очередь, 1600 юнитов), «Artline в Приморском» (1041 юнитов). В 2025 году планируется завершение строительства наиболее крупного объекта в Санкт-Петербурге — на 3,5 тыс. апарт-отелей — cOASIS Vertical.

«В условиях растущей конкуренции в сегменте сервисных апарт-отелей девелоперы прибегают к дифференциации продукта: включают в проект номера разных категорий, разделяют периоды пребывания (краткосрочное или долгосрочное) и способ инвестирования (продажа долями, блоками, юнитами). Помимо профессиональной управляющей компании, в крупные проекты стали привлекать международных гостиничных операторов. Например, в комплексах апарт-отелей VALO заявлена гостиница под брендом Mercure, cOASIS — Ramada Encore by Windham, Salut — Novotel», — говорит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

НАРАЩИВАНИЕ ОБЪЕМОВ В 2019 году в эксплуатацию введено 3,7 тыс. апарт-отелей, что на 21% больше показателя 2018 года. В списке сданных объектов такие крупные комплексы, как Salut (корпуса 5.1 и 5.2), Like, VALO (первая очередь).

В 2019 году было реализовано 5,7 тыс. апарт-отелей, что на 27% превысило показатель 2018 года. Доля сервисных апарт-отелей в структуре продаж составила 72%. Уровень продаж в данном сегменте увеличился на 33% за отчетный год, однако темпы спроса не успевали за резко растущим предложением на рынке.

Наибольшей покупательской активностью были отмечены несервисные апарт-отели: увеличение объемов продаж за год составило 55%.

Снижение спроса наблюдалось в формате рекреационных апарт-отелей: –19% по сравнению с итоговыми зна-



В УСЛОВИЯХ РАСТУЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ В СЕКТОРЕ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРИБЕГАЮТ К ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ПРОДУКТА: ВКЛЮЧАЮТ В ПРОЕКТ НОМЕРА РАЗНЫХ КАТЕГОРИЙ, РАЗДЕЛЯЮТ ПЕРИОДЫ ПРЕБЫВАНИЯ И СПОСОБ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

чениями 2018 года, что объясняется отсутствием новых проектов на рынке. Последний раз комплекс рекреационных апарт-отелей был выведен в продажу в середине 2018 года. Элитные апарт-отели показали положительную динамику спроса (+13%) впервые за последние три года.

По итогам 2019 года произошло повышение средних цен на все типы апарт-отелей на рынке, увеличение за год находилось в диапазоне 8–16% в зависимости от формата объектов.

Светлана Московченко отмечает, что рост стоимости сервисных и несервисных апарт-отелей в 2019 году сопоставим с повышением уровня цен на жилье массового спроса и варьируется в пределах 9–10%. Таким образом, средняя цена за «квадрат» на сервисные апарт-отели составила 154 тыс. рублей, на несервисные — 163 тыс. рублей.

Наиболее дорогостоящие сервисные апарт-отели расположены в Адмиралтейском, Василеостровском и Московском районах. При этом в последнем концентрации апарт-отелей самая высокая в Санкт-Петербурге.

Средний уровень арендных ставок в действующих апарт-отелях в низкий сезон в 2019 году находился в диапазоне 3197–7889 рублей в сутки в зависимости от типа номера. «Увеличение средних ставок аренды за год составило 18%, данное повышение обусловлено увеличением ставок на однокомнатные апарт-отели и выходом на рынок аренды новых проектов, например Art Studio в Центральном районе», — рассказывают в Knight Frank St. Petersburg.

До конца 2020 года планируется выход в продажу семи объектов с общим номерным фондом 3,6 тыс. апарт-отелей.

«Активное развитие рынка апарт-отелей ведет, с одной стороны, к повышению качества продукта и предоставляемых услуг, а с другой — к снижению гарантированной доходности для инвесторов. В будущем среднегодовая доходность апарт-отелей не превысит 7–8% и будет варьироваться в зависимости от выбранного объекта и способа инвестирования», — говорят в Knight Frank St. Petersburg. В компании обращают внимание на то, что в 2020 году ожидается появление законопроекта Минстроя РФ о статусе апарт-отелей, а также возможное ужесточение требований и регламентов, применяемых к проектированию и строительству данного типа недвижимости.

СВОЙ ПУТЬ Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», подсчитала, что апарт-отели в Петербурге занимают относительно небольшую долю рынка — около 8% от общего объема жилищного строительства. «В то время как в Москве доля апарт-отелей составляет более 20%. Поэтому говорить о насыщении несколько преждевременно. Петербург проявлял максимум консерватизма при развитии этого рынка. Исторически рынок апарт-отелей формировался у нас как рынок элитного предложения. Потом туда постепенно добавился „бизнес“, и только в последние два-три года апарт-отели начали предлагаться по полной линейке», — говорит госпожа Денисова. При этом она обращает внимание на то, что петербург-

ский рынок существенно отличается от московского и действует пока по своим петербургским законам. На нем преобладает рынок сервисных апарт-отелей — по сути, гостиниц на паях. «Несмотря на всю специфичность и сложность этого рынка, все-таки в нем нет ничего волшебного-недоступного, чтобы он не осваивался новыми игроками. Наш город обладает огромным туристическим потенциалом, и появление новых игроков — это естественное проявление интереса к потенциалу этого рынка», — считает госпожа Денисова. По поводу законопроекта Минстроя и ужесточения регламентов строительства апарт-отелей она добавляет: «Усиление регулирования всегда чревато, действия законодателей носят иногда характер урагана, многие шаги предпринимаются без тщательной подготовки, неосмотрительно».

Ольга Шарыгина, вице-президент Besar Asset Management, рассуждает: «Апарт-отели на некоторое время стали панацеей от любых сложностей бизнеса в недвижимости, и это негативный тренд. Продолжают выходить на рынок новые игроки, которые раньше апарт-отелями не занимались. К счастью, большинство из них ищет сильных партнеров, чтобы реализовать проект и обеспечить заявленную доходность для инвесторов. Те, которые не привлекают сильных партнеров, дискредитируют отрасль. Через несколько лет, когда их проекты должны будут работать как операционный бизнес, пузырь лопнет и доверие к сегменту будет подорвано».

Николай Антонов, генеральный директор «МТЛ. Управление недвижимостью» (ГК «Бест»), замечает, что сейчас в городе реализуется ряд крупных проектов в спальных районах. По его мнению, там работа апарт-отелей по гостиничным стандартам и технологиям будет явно затруднена. «По-видимому, такие проекты будут переформатированы под долгосрочную аренду и послужат основой для создания цивилизованного рынка аренды жилья. Препятствием может послужить дефицит на рынке управляющих компаний, способных обеспечить качественную техническую эксплуатацию, охрану, клининг и администрирование (включая работу с собственниками апарт-отелей и арендаторами) в апарт-отеле на тысячу и больше номеров», — полагает он. Господин Антонов замечает, что, поскольку по меньшей мере две трети новых юнитов предназначаются инвесторами не для личного проживания, а для арендного бизнеса, важнейшей частью продукта остаются доходные программы. «По нашему мнению, ожидания инвесторов должны быть скорректированы до 10–12% годовых. Это не помешает апарт-отелям остаться самым востребованным активом у некачественно инвестора», — считает господин Антонов. ■

СИНЕРГИЯ ФОРМАТОВ

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ ОБОСТРЯЕТСЯ. НА ФОНЕ СНИЖЕНИЯ ИХ ДОХОДНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ВЫРОСЛО ВДВОЕ. ВЫИГРЫВАТЬ БУДУТ ФОРМАТЫ, КОТОРЫЕ СМОГУТ ДАТЬ КЛИЕНТАМ МАКСИМУМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, СЧИТАЕТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «ПУЛКОВО СКАЙ» ВЛАДИМИР ФЕДОРОВ. ЗАРУЧИВШИСЬ ПАРТНЕРСТВОМ ФРАНЦУЗСКОГО ОТЕЛЬНОГО ОПЕРАТОРА ASSOR, В РАМКАХ КОМПЛЕКСА В МОСКОВСКОМ РАЙОНЕ КОМПАНИЯ СОЗДАЕТ ГОСТИНИЧНО-ДОСУГОВЫЙ КЛАСТЕР. ЕЛЕНА ИСАЕВА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

GUIDE: В 2016 году площадь застройки на Дунайском проспекте оценивалась в 200 тыс. кв. м, а инвестиции — в 10 млрд рублей. Вы подходите к завершению строительства, каковы будут итоговые параметры проекта?

ВЛАДИМИР ФЕДОРОВ: Здесь скорее важны не количественные, а качественные параметры проекта. Изменилась концепция использования построенной недвижимости. В рамках первой очереди были созданы автосалоны Mercedes, Porsche и Lamborghini. Вторая и третья очереди (два корпуса по 300 юнитов и один — 588), изначально планируемые под условно-постоянное проживание, эволюционировали в средства размещения в формате апарт-отелей под среднесрочную и долгосрочную аренду. Четвертая очередь, стоящие на едином стилобате три корпуса по 500 единиц каждый, — изначально создавалась под краткосрочное размещение.

Сейчас реализуется пятый, завершающий этап — под рабочим названием Status. Это комбо-отель с расширенным функционалом аэропорт-отеля. На нижних этажах разместится гостиница «Novotel Санкт-Петербург Аэропорт» категории «четыре звезды», а выше — апарт-отель Adagio Access, «три звезды». Оба под управлением отельного оператора Assor, с которым заключен договор на 15 лет с возможностью пролонгации еще на 10. Таким образом, проект многофункционального культурно-досугового центра трансформировался в гостинично-досуговый кластер.

G: Во сколько оценивается общий объем инвестиций?

В. Ф.: Завершающий этап, ввод которого планируется на 2021 год, — 5 млрд рублей. А общий объем, включая 2688 юнитов, — 15 млрд.

G: Кто управляет готовыми апартаментами и какова их заполняемость?

В. Ф.: На базе реализованных апартаментов сейчас функционирует 28 управляющих компаний разной величины. У самой крупной нашей УК, Salut V, средняя заполняемость по году составляет 65–78%.

Особенность рынка доходной недвижимости в целом — это растущий спрос и нарастающая конкуренция. Рядом с нами: Besar, который делает Ramada Encore by

Wyndham на Ordzhonikidze, — 3600 юнитов, In2it на Витебском — 1531, Valo на Бухарестской — 3600, M97 — 150, Studio Moskovsky — 357, Vertical — 130 с лишним. И те проекты, которые созданы без учета инновационных трендов, будут проседать. Особенно уязвимы проекты-тысячники, которым для заполнения на уровне хотя бы 60% придется очень постараться, чтобы мотивировать туристов останавливаться именно у них.

Поэтому в комбо-отеле Status нам важна синергия форматов. Это будет флагманский проект Assor в России: 732 единицы, которые включают в себя 253 номера Novotel и 479 номеров в апарт-отеле под брендом Adagio Access. Расчетная заполняемость — 80–84%. Есть несколько ключевых моментов, позволяющих быть в этом уверенными. Первый — это место: южные ворота города, пересечение транспортных артерий — аэропорт, трасса М-11, ЗСД, КАД; туристические и деловые дестинации — КВЦ «Экспофорум», Пулковский парк, Московский проспект, ГМЗ «Царское Село» и Павловск. Второй — концепция сочетания апарт-отеля и традиционной гостиницы в едином здании с общей сервисной инфраструктурой. Третий — управление от международного отельного оператора Assor Live Limitless. И четвертый — проектные решения, которые позволяют нам сделать бизнес более эффективным. Апартаменты на одну звезду ниже по отношению к отелю, то есть гуманнее по цене, но более витальные — с возможностью готовить в номере и выбирать услуги. А вся инфраструктура «висит» на более дорогостоящем отеле. Если бы мы делали сугубо апартаменты, то потеряли бы в сервисах, потому что отель обеспечивает их более качественно и профессионально. А если только гостиницу — в заполняемости, так как большинство выбирает более демократичный формат.

G: Вы планируете расширить номерной фонд Adagio за счет перепрофилирования офисных помещений. Каких дополнительных инвестиций это потребует и останутся ли в проекте офисы?

В. Ф.: Практически никаких. Мы изначально закладывали вариативное функциональ-

ное использование помещений. Под конференц-зону мы оставляем весь второй этаж комбо-отеля.

G: По мнению брокеров, к 2021 году номерной фонд апарт-отелей в Петербурге обгонит традиционные гостиницы. За счет чего такие проекты, как ваш, будут конкурировать и как рост предложения отразится на рынке?

В. Ф.: По сравнению с гостиницами апартаменты будут предлагать более выгодные форматы размещения. По сравнению с квартирами на Airbnb, у них шире предложение услуг и безопасность. Среди апартаментов успешен будет тот проект, который сможет дать клиентам максимум возможностей.

G: Считается, что на рынке апартаментов Петербурга мала доля псевдожилища. Какая доля в комплексе Salut! приобретена с неинвестиционной целью?

В. Ф.: 85% общего объема — это доходные апартаменты, в 15% проживают собственники. Но аренда тоже бывает разной. Долгосрочная практически ничем не отличается от постоянного проживания и дает доходность уровня 4–5%. Среднесрочная (на несколько недель, месяц) — 6–8%, в зависимости от точки входа инвестора в проект. И только «краткосрочка», ориентированная на туристов, приезжающих в Петербург на один-четыре дня, дает 10–12% годовых. Поэтому в нашем гостиничном кластере очень разные уровни доходности.

G: В 2016 году Евгений Войтенков говорил „Ъ“, что уступил свою долю в апартаментах партнерам, но сейчас он основной владелец девелопера проекта — ООО «Пулково Скай» — и гендиректор осуществляющей строительство «Союз-строй Инвест». Вы могли бы это объяснить?

В. Ф.: Он уступил свою долю в Salut! — это уже построенные нами 2688 юнитов. В проекте Status Евгений Михайлович является основным бенефициаром. И его можно понять: ведь, во-первых, таких мест больше не делают; во-вторых, Евгений Михайлович всегда делает ставку на сотрудничество с крупнейшими и успешными брендами; в-третьих, сочетая бренды в автобизнесе, он транслирует успешный опыт в гостиничную сферу.

А самое главное — ему просто нравится этот проект.

G: У компании есть планы строить апартаменты на Пионерской. Каковы параметры этого проекта?

В. Ф.: У нас там участок в шаговой близости до станции метро «Пионерская», на пересечении улицы Марка Галлая и Коломяжского проспекта, он примыкает к Удельному парку и находится недалеко от клиники имени Алмазова. Мы собираемся работать как официальная гостиница клиники. Бренд Ibis категории «три звезды» оператора Assor прекрасно в эту концепцию вписывается.

Для нас очень важно разнести тех, кто живет в апартаментах долгосрочно и краткосрочно. Потому что въезжающие на несколько дней живут как в реальной гостинице, со всеми вытекающими: ночным заселением, чемоданами, которые катятся по коридору... А те, кто арендует надолго, вольно-невольно обрастают каким-то стилем жизни, им этот движ не нужен.

Поэтому у нас будет три этапа. Первая линия, предусматривающая апартаменты короткого проживания, скорее даже гостиничные номера. Вторая очередь будет среднесрочная — для людей, которые приезжают обследоваться, проходить переквалификацию. И ближе всего к парку — апартаменты, позволяющие проживать условно постоянно: более комфортные, просторные и дорогие.

G: Каким планируется номерной фонд и объем инвестиций?

В. Ф.: Пока не согласованы посадка и выход площадей, эти параметры уточняются. Мы планируем начать строительство в 2022 году и завершить первую очередь за два года. Вторую и третью, возможно, объединить. В целом, чтобы проект не выдыхался и соответствовал ожиданиям потребителей, желательно реализовать задуманную концепцию в течение двух-трех лет.

G: Вы справитесь собственными силами или будете входить в ГЧП?

В. Ф.: Город нам и так оказывает всевозможную помощь в части согласовательных процедур. Смысла вписываться в ГЧП мы не видим. Достаточно того, что мы получим возможность работать с государственной клиникой. ■

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ ГОТОВИТСЯ К ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКЕ

В РОССИИ С ЭТОГО ГОДА НАЧАЛА РАБОТАТЬ ПРОГРАММА «КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ», ПРЕДУСМАТРИВАЮЩАЯ ВЫДАЧУ ЛЬГОТНЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ ПО СТАВКЕ 2,7% ГОДОВЫХ. В ЛЕНОБЛАСТИ ПОД ПРОГРАММУ ПОПАЛО ОКОЛО ТЫСЯЧИ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ. УЧАСТНИКИ РЫНКА УЖЕ КОНСТАТИРУЮТ ВЫСОКИЙ ИНТЕРЕС К ПРОГРАММЕ И ОЖИДАЮТ, ЧТО ОНА МОЖЕТ ОЖИВИТЬ ДЕВЕЛОПМЕНТ В РЕГИОНЕ. РОМАН РУСАКОВ

Программа, рассчитанная до 2025 года, предполагает выдачу около 160 тыс. льготных ипотечных кредитов по всей России по ставке 2,75–3% годовых. В Ленобласти под программу попадет около 1000 населенных пунктов, среди которых Янино, Лаврики, Шлиссельбург и Бокситогорск (см. „Ъ“ от 29.01.2020).

К программе выпущено приложение, где перечислены все населенные пункты России, в которых можно рассчитывать на кредит под 2,75–3% годовых. Кредит этот предоставляется на приобретение участка под строительство индивидуального дома — а точнее, просто жилого дома, так как нет ограничений, сельскохозяйственная это может быть земля или ИЖС. «А стало быть, банк даст деньги в том числе и под строительство дома для постоянного проживания на сельхозземлях», — трактует документ Виолетта Басина, гендиректор девелоперской компании Opaakulma. По ее словам, в компании с первых недель 2020 года уже подбирают клиентам участки для строительства домов по так называемой сельской ипотеке. «Уже сейчас можно получить ипотечный кредит под 2,75% (с личным страхованием) или 3% (без страховки) годовых. Это абсолютно новый продукт на рынке жилищного кредитования, и мы, по сути, первопроходцы», — говорит она. Речь идет об ипотеке от Россельхозбанка в рамках программы, направленной на развитие сельских территорий. 10 февраля этот банк подписал с Минсельхозом соглашение о том, что они становятся оператором по выдаче сельской ипотеки. И с этого момента банк может заключать договоры с заемщиками. «Мы уже одобрили у них своих первых клиентов, в частности, на сумму 5 млн рублей: выбрали участок и „предъявили“ его Россельхозбанку. Следующим пойдет претендент на кредитование достройки своего дома», — рассказала госпожа Басина.

ПОКА НА ГОД Она подчеркивает: стоит обратить внимание на то, что Минсельхоз

выделяет бюджет на субсидирование этой ставки только на год, а затем, не исключено, вернутся стандартные условия — 11,5% годовых.

«Условия сельской ипотеки следующие: сумма в Ленобласти — до 5 млн рублей (в большинстве других регионов — до 3 млн). Участок — с подрядом. При этом можно взять такую ипотеку и на достройку начатого дома. Срок — до 25 лет, первоначальный взнос — от 10%. Доходы можно подтверждать как справкой 2-НДФЛ, так и по форме банка. Паспорт, СНИЛС — привычные основные документы, могут запросить дополнительные. К примеру, по земле мы пока предоставили только выписку о том, что на участок зарегистрировано право собственности заемщика. Этого оказалось достаточно», — перечисляет госпожа Басина. По ее словам, работать лучше с аккредитованной банком компанией, которая затем и займется строительством. «К компаниям у Россельхозбанка требования такие: выручка не меньше 30 млн рублей за последний год; опыт (существование компании) не менее двух лет; наличие имущества на балансе», — перечисляет госпожа Басина.

Она говорит, что отличие ипотеки Россельхозбанка — в том, что от заемщика не требуют дополнительного залога. Предметом залога становится предмет сделки: сперва участок, затем, после строительства и постановки на кадастровый учет, сам дом. «То есть в банк нужно отправляться с договором с застройщиком и полной сметой. Открыть в Россельхозбанке расчетный счет — и затем весь период строительства банк будет контролировать целевое расходование средств этим самым застройщиком», — рассказала госпожа Басина.

Сегодня ипотека на рынке загородного малоэтажного жилья достаточно распространена, хотя и в меньшей степени, по сравнению с жильем в многоквартирных домах. По подсчетам Владимира Савченкова, генерального директор АПРИ «Флай Плэнинг» (Челябинск), в сегменте малоэ-



ОБЪЕМЫ ВЫДАЧИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В 2019 ГОДУ ПО СРАВНЕНИЮ С 2018 ГОДОМ УПАЛИ НА 3,5% ПО ПЕТЕРБУРГУ И НА 5,5% ПО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ЦЕЛОМ

тажной недвижимости (коттеджные поселки, дуплексы, таунхаусы) доля ипотечных сделок составляет около 60%.

Впрочем, у представителей компании, занимающихся коттеджным строительством в регионе, совсем иная информация о доле сделок на загородном рынке. Антон Гаринов, руководитель группы продаж загородной недвижимости компании «Строительный трест», рассказал, что в 2019 году компания заключила всего одну сделку с привлечением ипотечных средств в сегменте загородного коттеджного жилья Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Объект был приобретен в коттеджном поселке бизнес-класса «Небо», расположенном в поселке Кузьмоловский. «Мы это связываем, во-первых, с тем, что ипотечные ставки на загородную недвижимость продолжают оставаться на достаточно высоком уровне по сравнению со ставками на приобретение квартир в новостройках: от 9,9% при первоначальном взносе от 20%. Во-вторых, с гибкой системой рассрочки, которую предоставляет компания на покупку домовладений в наших коттеджных поселках бизнес- и элит-класса», — пояснил господин Гаринов.

Владимир Савченков отмечает, что условия ипотечного кредита при покупке дома, коттеджа или таунхауса ничем не отличаются от условий при покупке квартиры. «Банки часто охотнее кредитуют покупку таких объектов, так как риск недостроя невелик», — уверен эксперт.

«Также заемщик может воспользоваться ипотечными кредитами с господдержкой, ставки по которым составляют от 7,5% до 13%. Речь идет об известных программах льготного кредитования «Молодая семья» или «Военная ипотека»: условия льготных программ предусматривают приобретение и квартир, и частных домов. Ставки по базовым условиям, на которые банки кредитуют недвижимость по договору ЖСК или предварительному договору купли-продажи, составляют 12,5–19% годовых. На рынке при этом достаточно аккредитованных объектов малоэтажной

стройки с участием крупнейших российских банков. Кроме того, многие банки предлагают специальные ипотечные продукты для приобретения загородной недвижимости. В Санкт-Петербурге это, например, «Загородная недвижимость» (Запсибкомбанк, 8,4%), «Готовый дом» (банк «Возрождение», 9,45%), «Дом с землей» (банк «Зенит», 9,7%), «Загородный дом» (банк «Финсервис», 12%) и другие», — рассказал господин Савченков.

ПЕССИМИСТИЧНЫЙ ВЗГЛЯД Впрочем, среди экспертов рынка есть и те, кто пессимистично смотрит на ситуацию на рынке строительства и влияние на него ипотеки. Максим Ельцов, гендиректор «Первого ипотечного агентства», говорит: «Повторяется опасная ошибка: мы подменяем доступность жилья доступностью ипотеки. Население закредитовано, я не верю, что реальные располагаемые доходы населения растут. Это растут старания Росстата. Срок реальной жизни кредита вырос. Средняя сумма кредита растет, сумма и особенно количество выданных кредитов в 2019 снизились, несмотря на рекордное снижение ставок кредитования. Покупатели квартир в таком состоянии, что при снижении ставки они все равно берут ипотеки меньше».

По его данным, объемы выдачи ипотечных кредитов в 2019 году по сравнению с 2018 годом упали на 3,5% по Петербургу и на 5,5% по Российской Федерации в целом. «Показатели были бы намного хуже, если бы не рост средней суммы кредита, снижение ставок и повышенный спрос на первичном рынке. Более того, если бы не сработал хотя бы один из перечисленных факторов, то было бы минус 10–15% минимум. Причины снижения точно за пределами финансового рынка и рынка недвижимости. Системное снижение реальных доходов населения даром не проходит и косметическими мерами и „подорожником“ типа материнского капитала и семейной ипотеки не лечится», — с горечью резюмирует господин Ельцов. ■

«ВЕРХНИЙ СЕГМЕНТ ЭЛИТЫ НАЧИНАЕТСЯ ТАМ, ГДЕ ЗАКАНЧИВАЕТСЯ СТАТИСТИКА»

СТРОИТЕЛЬСТВО КЛУБНОГО ДОМА ART VIEW HOUSE СТОИЛО «ОХТА ГРУПП» 1,7 МЛРД РУБЛЕЙ И ДОЛГИХ ЛЕТ РАБОТЫ. ОНО ДАЛО КОМПАНИИ ОПЫТ, КАК СДЕЛАТЬ ПРОЕКТ ПО-НАСТОЯЩЕМУ ЭЛИТНЫМ, ГОВОРИТ СОУЧРЕДИТЕЛЬ «ОХТА ГРУПП» МИХАИЛ РИВЛИН. НЕСМОТРИ НА СЛОЖНОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА В ЦЕНТРЕ ГОРОДА И РАСТЯНУТУЮ ВО ВРЕМЕНИ ЭКОНОМИКУ, ДЕВЕЛОПЕР ПЛАНИРУЕТ НОВЫЙ ПРОЕКТ В КЛАССЕ ПРЕМИУМ И ИЩЕТ ОБЪЕКТ ПОД РЕДЕВЕЛОПМЕНТ В ИСТОРИЧЕСКОЙ ЧАСТИ ПЕТЕРБУРГА.

ЕЛЕНА ИСАЕВА

GUIDE: В 2019 году группа ввела в эксплуатацию свой первый элитный жилой проект Art View House. Почему было принято решение идти в этот сегмент?

МИХАИЛ РИВЛИН: Место продиктовало. Участок находится в центре города, в знаменитом, архитектурно важном месте, на пересечении двух рек. Мойка делает здесь красивую излучину, и получаются виды не просто на воду, а вдоль воды. Это место, для которого не было вариантов.

G: По данным Knight Frank St. Petersburg, объем предложения в сегменте элитного жилья за прошлый год упал на 9%, а покупки с бюджетом более 100 млн рублей составили лишь 2% в общем объеме продаж. Как, по вашему мнению, будет развиваться сегмент в дальнейшем?

М. Р.: Не стоит смотреть на цифры там, где речь идет о верхнем сегменте элитных проектов. Он начинается там, где заканчивается статистика, потому что каждый проект — это штучный товар. То, что элитный сегмент не проседает, тоже миф. Он независим от рынка, но у него есть внутренняя динамика. Сейчас в Петербурге элитный сегмент чувствует себя довольно слабо. Покупателей, которые легко отдадут за квартиру 150 млн рублей, значительно меньше, чем было несколько лет назад. Люди стали более рационально относиться к дорогим покупкам: считают деньги, тщательно выбирают. С такими покупателями работать сложнее, но их сейчас большинство. Поэтому в элитном сегменте хорошо продается только наилучшее. К счастью, нам удалось попасть на вершину этой иглы, только поэтому продажи в Art View House прошли так успешно. Кроме того, клиенты могли воспользоваться рассрочкой на время строительства.

G: На какой период пришлось наиболее активные продажи?

М. Р.: Было несколько всплесков, связанных с этапами строительства. На самом старте, когда мы только анонсировали проект, были куплены две лучшие квартиры. Потом настала длинная пауза, связанная со сложным подземным строительством: мы полтора года копались под землей и стройки не было видно. Но как только стены пошли вверх и стало понятно, какие виды открываются из окон, началась новая серия покупок. Последний всплеск продаж был, когда мы открыли лобби и люди стали заходить со словами: «Ух! Красиво! Лучше, чем на картинке». Это те самые осторожные покупатели, которые должны все посмотреть своими глазами и убедиться в качестве. На сегодня в продаже осталось всего пять квартир.



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

G: Насколько активно интересуются элитным жильем покупатели из других регионов?

М. Р.: Наши клиенты — очень искушенные в недвижимости люди, многие из которых живут на несколько стран. Хотя преимущественно это все же петербуржцы и москвичи. Причем последние выбирают квартиры больше и дороже, им нравится парадная сторона дома, направленная на Крюков канал, Исаакиевский собор. А есть камерная сторона, с видом на Новую Голландию, в сторону Мойки. Условно мы называем ее «питерской половиной».

G: Кто будет управлять этим домом?

М. Р.: Мы привлекли управляющую компанию «Космосервис». В городе единицы компаний, которые могут работать в элитных домах. Главное здесь личность управляющего, который будет общаться с клиентами и профессионально работает с персоналом. Все бытовые вопросы предстоит решать именно ему.

G: Сколько группа вложила в этот проект?

М. Р.: На свои деньги мы дошли от покупки участка до разрешения на строительство, вложив около 500 млн рублей. А всю стройку вели на деньги ВТБ, который выдал нам 1,2 млрд рублей. Этот кредит уже погашен.

G: Насколько, по вашей оценке, объект финансово успешен?

М. Р.: Он успешен, но растянутость проекта во времени негативно отразилась на его экономике. Работа с элитой — больше для души и для имиджа компании «Охта Групп». Проект одержал победу в массе конкурсов, его знают в мире. Как визитная карточка он действительно работает на компанию.

G: Участок со зданием вы приобрели в конце 2007 года, с чем связан долгий срок реализации проекта?

М. Р.: Когда мы купили землю, на ней было офисное здание, бывший детский садик. На время согласования мы сделали в нем хостел. Однако согласование проекта в центре идет архисложно. Участок в охранной зоне, где действуют все возможные ограничения. Чистой стройки было четыре года, проектирование и согласование заняли не меньше времени. При этом была масса и строительных сложностей. У нас двухуровневый подземный паркинг, и, чтобы это не повлияло на соседние здания, пришлось делать метровые стены в грунте — бетонный саркофаг вокруг котлована, уходящий на 23 м в глубину. Плюс много времени потрачено на борьбу с псевдоградозащитниками: мы прошли 14 судов, прежде чем доказали, что наше строительство полностью законно. К тому же при раскопках был найден фундамент старого здания, и мы почти два года доказывали, что его не нужно сохранять как памятник.

G: Учитывая эти сложности, делающие экономику проекта в центре города неясной, планирует ли «Охта Групп» дальше развиваться в этом сегменте?

М. Р.: Да. Мы приобрели опыт, который можем применить в новых проектах. И не только опыт по преодолению сложностей, а знание, как сделать жилье по-настоящему элитным. Поэтому мы ищем объекты, подходящие для создания такой недвижимости. Свободных пятен в историческом центре для нее практически не найти. Конечно, в старом здании, особенно если оно под охраной КГИОП, гораздо сложнее сделать по-настоящему элитное жилье: вписать правильную планировку, сохранив ритм окон, лестницу. При этом каждый собственник особняка в центре города считает, что у него в руках золотое

яблочко, которое можно дорого продать. Поэтому многие объекты десятилетиями никто не покупает. У нас пока нет объектов и участков, по которым достигнуты договоренности.

G: Чем, помимо премиальной локации и вида на воду, характеризуется верхний сегмент элитного жилья?

М. Р.: Это должно быть историческое место в центре, в пешей доступности от достопримечательностей. При этом относительно тихое — на один квартал в стороне от магистралей и чуть вдали от людских потоков. Дом должен быть небольшим, около 20 квартир, чтобы соседи были для покупателя предсказуемы и понятны. В нем может быть только один холл: многоподъездная система неприемлема ни с точки зрения безопасности, ни с точки зрения комфорта. Холл нарядный и вместе с тем домашний, позволяющий принимать гостей, не заводя их в свою квартиру. На площадке максимум три квартиры, окна в каждой из которых выходят на две стороны. В квартирах обязательна разбивка на гостевую и хозяйскую зону, в которой есть мастер-спальня с большим санузлом и гардеробной и немного изолированные детские с собственными санузлами. Стандарт для элитных домов — два парковочных места на квартиру в подземном паркинге. Очень важна инженерия — это одно из отличий нового дома от дома напротив. Если у нас открываешь горячую воду, течет горячая, не влияя на напор в соседних приборах. Городская вода попадает только в теплообменник. Трубы сделаны из материала, который не гниет и не портится. Часть приборов учета вынесена на лестницу, чтобы управляющая компания могла, не заходя в квартиру, их обслуживать. Электричество в квартирах до 40 кВт. Хорошо продуманы теплоизоляция и автономная подача каждой квартиры система кондиционирования.

Логистика элитных домов выстроена так, чтобы клиент нигде не пересекался с обслуживающим персоналом: входы и пути для него закладываются на этапе проектирования. Охрана и ее техника должна быть безукоризненной, конечно, как и служба консьержа. Во внешней и внутренней отделке здания применяются только дорогие премиальные материалы. Один мраморный фасад нашего дома стоил более 100 млн рублей. В холлах должно возникать желание прикоснуться к поверхностям. Элитный дом — это огромное внимание к деталям. Тут каждый элемент и решение выбирается консенсусом профессионалов. Для искушенных покупателей нужно постараться. ■

ДЕВЕЛОПЕРЫ УХОДЯТ В ГЛУБЬ КВАРТАЛОВ

В ПРОШЛОМ ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ НЕ БЫЛО ВВЕДЕНО НИ ОДНОГО НОВОГО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА. КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, РЫНОК СЕЙЧАС НАСЫЩЕН КРУПНЫМИ ТОРГОВЫМИ ОБЪЕКТАМИ, ОДНАКО В ГОРОДЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ ХВАТАЕТ НЕБОЛЬШИХ ВНУТРИКВАРТАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Среди российских городов Петербург занимает четвертое место после Самары, Екатеринбурга и Москвы по обеспеченности торговыми площадями: показатель в Северной столице составляет 574 кв. м на тысячу человек. Однако в городе сохраняется потенциал для появления новых качественных проектов регионального или суперрегионального масштаба. Ключевыми факторами успеха таких проектов станут продуманная концепция и работа с арендаторами (tenant-mix) с учетом существующего конкурентного окружения, полагают в Colliers International.

По данным Colliers International, площадь районного торгового центра обычно не превышает 20 тыс. кв. м. Целевая аудитория таких объектов — жители ближайшего окружения. Общая площадь (GLA) всех районных торговых центров Петербурга составляет около 700 тыс. кв. м, таким образом доля их в общем объеме рынка торговых площадей достигает 22%.

По подсчетам специалистов компании, в последние три года прирост качественной торговой недвижимости в Петербурге происходит только за счет специализированных (аутлет-центры, мебельные центры) и районных торговых центров (ТЦ). В числе последних открытий: первый ТЦ в составе ЖК «Солнечный город» в 2019 году (GLA — 8400 кв. м), годом ранее — еще один ТЦ в районе станции метро «Парнас» — «Парнас Сити» (GLA — 8900 кв. м). В 2020 году ожидается открытие ТЦ «Спутник» на улице Бабушкина (GLA — 11 тыс. кв. м).

Интерес девелоперов вызывают территории массовой застройки. В ближайшее время новые районные комплексы могут появиться, например, в Кудрово или Девяткино, отмечают эксперты.

РАЗНЫЕ ОЦЕНКИ «В среднем площадь районного ТЦ составляет от 10 до 30 тыс. кв. м. Сейчас подобных центров не хватает на рынке, особенно в составе мега-проектов комплексного освоения территории. Но, полагаю, в ближайшее время этот дефицит будет уменьшаться за счет наличия большого количества частных инвесторов, готовых вкладывать средства в этот сегмент», — говорит руководитель Partapart.ru Евгений Воронков.

Ольга Аткачис, генеральный директор A2 Retail, полагает, что в Петербурге исторически ощущается дефицит небольших торговых и торгово-офисных зданий площадью 1500–3500 кв. м. Наиболее актуальный формат — два этажа, цоколь

пользуется наименьшим спросом.

«Пока основные потребности в торговых площадях в новых районах закрываются за счет первых этажей домов, которые специально проектируются и профилируются под стрит-ритейл. Отдельные ТЦ районного масштаба имеют смысл только в крупных проектах-миллионниках», — считает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена»

Со времени активного строительства торговых центров классификация, принятая в сообществе, претерпела некоторые изменения. Ольга Кожевникова, руководитель отдела торговой недвижимости IPG.Estate, говорит, что ранее районными моллами назывались концептуальные яркие проекты с первичной зоной охвата в рамках административного района. Такие проекты, как правило, локализовались на пересечениях транспортных потоков. Именно этот формат вкупе с крупными региональными проектами и признается перенасыщенным.

Госпожа Кожевникова считает, что рынок торговой недвижимости ждет полное реформирование. И одним из знаковых отличий является пешеходная доступность к ТЦ вместо автомобильной. «Поэтому востребованным становится новый формат торговых центров — внутриквартальные проекты. Предпосылок к девелопменту таких проектов много: экономия времени покупателя, пешеходная доступность, синтез покупки и услуги, но главное — это обеспечение собственной торговой инфраструктурой новых жилых кварталов, которые застраиваются за кольцевыми магистралями крупных городов. Малоформатные торговые центры внутри массовой жилой застройки закрывают текущий спрос на повседневные потребительские запросы жителей», — рассказывает она.

В Петербурге микрорайонные и районные ТЦ, как правило, не имеют какой-либо концепции. Их заполняют теми арендаторами, которые представлены на рынке. Как следствие, на выходе получаются стандартные торгово-бытовые комплексы «у дома». Они охватывают потребности жителей любого района города.

СТРЕМЛЕНИЕ К ОБОСОБЛЕННОСТИ

По мнению госпожи Аткачис, востребованность микрорайонных и районных торговых центров объясняется тем, что часть арендаторов предпочитает размещаться именно в отдельно стоящих зданиях. К ним относятся медицинские центры, спортивные организации, букмекерские конторы,



В ПЕТЕРБУРГЕ ИСТОРИЧЕСКИ ОЩУЩАЕТСЯ ДЕФИЦИТ НЕБОЛЬШИХ ТОРГОВЫХ И ТОРГОВО-ОФИСНЫХ ЗДАНИЙ ПЛОЩАДЬЮ 1500–3500 КВ. М. НАИБОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫЙ ФОРМАТ — ДВА ЭТАЖА

некоторые продуктовые ритейлеры, рестораны, профиль которых имеет клубную составляющую. «Все они рады оказаться в отдельно стоящем здании, так как размещение в жилом фонде в последние два года стало гораздо более проблематичным ввиду ужесточений законодательства. В такой ситуации для арендаторов гораздо проще и дешевле разместиться в небольшом торговом центре с минимальным количеством соседей и возможностью получить помощь от собственника в решении каких-то вопросов, например в получении согласований», — объясняет эксперт.

Гендиректор A2 Retail обращает внимание на то, что микрорайонные и районные торговые центры должны строиться в окружении плотной жилой застройки, а не «в поле». Для микрорайонного ТЦ важна шаговая доступность до жилых домов.

В небольших ТЦ, так же, как и в крупных объектах, должна быть продумана внутренняя логистика (погрузчики, лестницы, эскалаторы, парковка), а также технические параметры (достаточное количество электрической мощности, возможно, газификация). Безусловно, само здание не должно быть временным. Речь всегда идет о капитальной постройке. «Понимая нехватку таких объектов, некоторые инвесторы сейчас рассматривают покупку земельных участков в городской черте для строительства небольших торговых центров. В первую очередь интересны спальные районы города, где проживает наибольшее число потенциальных покупателей и есть свободные участки под строительство. Исторический центр застроен очень плотно, и здесь практически невозможно найти участок под такой объект. Кроме того, в центре Петербурга существенно меньше жилых зданий, что не дает возможности получить нужное число потребителей», — объясняет госпожа Аткачис.

Дмитрий Беляев, генеральный директор «КВС. Управление недвижимостью», рассуждает: «Действительно, торговые центры шаговой доступности как никогда актуальны. Развитие локальной инфраструктуры является приоритетным направлением для современных застройщиков. Это повышает уровень комфорта, а следовательно, востребованности и стоимости жилых площадей в ЖК». Он согласен с тем, что наиболее актуальны сегодня комплексы от 2 тыс. до 5 тыс. кв. м. «При большем размере возникнут сложности с заполняемостью объекта. Как правило, на 1000 кв. м садится крупный продуктовый сетевик. Такой магазин является якорным арендатором,

создающим основной трафик клиентов. Остальные площади занимают небольшие торговые предприятия и сфера услуг», — рассуждает господин Беляев.

Арендные ставки в микрорайонных и районных ТЦ находятся в рыночных пределах. Минимальные значения — 500–750 рублей за квадратный метр в цоколе или на втором этаже, максимальные ставки могут доходить до 5 тыс. рублей за «квадрат» при аренде 20–50 кв. м для салона сотовой связи. Средняя ставка находится на уровне 1500–2500 рублей, подсчитала госпожа Аткачис.

Однако господин Беляев обращает внимание на то, что многие локальные ТЦ в начале этого года столкнулись с серьезной проблемой в связи с уходом с рынка крупной торговой сети Spar. Договоры аренды, заключенные на длительный срок, были зарегистрированы в Росреестре. В связи с чем собственники помещений вынуждены ожидать официального расторжения и снятия обременения с помещений. Все это время помещения пустуют. Соответственно, поток клиентов существенно сократился. «В этой связи многие районные ТЦ были вынуждены пойти на отчаянные меры по сохранению остальных арендаторов в виде скидки по арендной ставке до 40%», — говорит господин Беляев.

«Окупаемость локального ТЦ — сложный вопрос, который зависит в первую очередь от стоимости земельного участка и от происхождения инвестиций на строительство объекта: заемные ли это денежные средства или собственные. В среднем срок окупаемости составляет от семи до двенадцати лет», — говорит господин Беляев.

«Окупаемость торговых центров нового формата чуть выше окупаемости классических проектов. Во-первых, это связано с соотношением общих и полезных площадей. За счет сокращения площадей МОП и открытия дополнительных входов в ТЦ повышается объем арендопригодных площадей. Во-вторых, стоимость земельного участка в рамках формирования нового жилого массива ниже. В-третьих, серьезный интерес к новым районам проявляют федеральные сетевые игроки», — перечисляет госпожа Кожевникова.

Важным фактором успешности нового формата является синтез торговли и услуги для посетителя, так называемое формирование обособленного сообщества, в рамках которого могут быть представлены образовательные, досуговые и социальные услуги. ■

ЗАГОРОДНАЯ ЖИЗНЬ В ЧЕРТЕ ПЕТЕРБУРГА

МАЛОЭТАЖНЫЕ КВАРТАЛЫ ПРИВЛЕКАЮТ ВСЕ БОЛЬШЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ОБРАЩАЮЩИХ ВНИМАНИЕ НА ЭКОЛОГИЮ И ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ. ОСНОВНОЙ ДРАЙВЕР РОСТА — ВЫХОД НОВЫХ ПРОЕКТОВ В ГРАНИЦАХ ПЕТЕРБУРГА. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

По данным департамента ООН по экономическим и социальным вопросам, к 2050 году 68% мирового населения будет жить в городах. При этом в России доля городского населения увеличится до 83%. В результате растущей внутренней миграции в мегаполисах все острее становится вопрос обеспечения жилой недвижимостью. По данным КЦ «Петербургская недвижимость» (Setl Group), в Петербурге ежегодный спрос на строящиеся объекты составляет около 4 млн кв. м.

Чтобы обеспечить потребность в новом жилье при существующем дефиците земельных ресурсов, девелоперы строят высотные многоквартирные дома. Однако современные реалии и тенденции диктуют запрос на расширение предложения. Массовое стремление к жизни в мегаполисе привело к возникновению усталости от присущих городу суеты и шума. Именно поэтому некоторое время назад так популярны стали пригороды. При этом кардинально менять ритм жизни, тратить значительное время на дорогу до работы и привычных благ цивилизации — торговых центров, кинотеатров и ресторанов — люди оказались не готовы.

Планируется, что в ближайшем будущем основным градостроительным приемом в российских городах станет квартальная застройка. От привычного всем микрорайона его отличают мелкая сетка улиц, предназначенных как для автомобилистов, так и для пешеходов, высокая плотность и малая этажность домов. Подобные малоэтажные кварталы существуют уже сейчас, причем реализуются они не только в пригороде, но и в черте Петербурга.

ПРЕИМУЩЕСТВА МАЛЫХ ЭТАЖЕЙ

Интерес к малоэтажному жилью растет с каждым годом и в перспективе будет только увеличиваться. Меняется и география развития малоэтажных проектов. Если несколько лет назад основной прирост предложения происходил за счет Всеволожского района Ленобласти, то сейчас более активно развиваются южное и юго-западное направления Петербурга. Новые проекты малоэтажного строительства появляются возле Пулковского, Волхонского, Петербургского шоссе, в Красносельском и Пушкинском районах. По данным КЦ «Петербургская недвижимость», доля таких комплексов на данный момент составляет 7% от общего объема строящегося жилья. При этом 81% малоэтажных жилых комплексов относится к комфорт-классу, 19% — к проектам высоких ценовых категорий.

Современный малоэтажный квартал — новый, близкий к европейскому уровень жизни. Уютное пространство в крупном городе, с собственной концепцией внутреннего благоустройства и отдельной инфраструктурой. Высота домов — не более 4–5 этажей. Например, как в ЖК «Зеленый квартал на Пулковских высотах», где последний, пятый этаж занимают уют-

ные мансарды с открытыми террасами. Из большинства откроются виды на живописные сады и скверы, которые будут разбиты прямо на территории комплекса.

Стоит отметить, что важным фактором для покупателей, принимающих решение в пользу малоэтажных домов, все чаще становится стоимость жилья в таких проектах, которая в сегменте масс-маркет практически не отличается от расценок на квартиры в городских многоквартирных домах.

«Средняя цена квадратного метра в городских малоэтажных жилых комплексах комфорт-класса составляет 113 тыс. рублей. Это на 8% ниже, чем в целом по рынку Санкт-Петербурга в сегменте», — сообщает Ольга Трошева, руководитель КЦ «Петербургская недвижимость».

ЭКОЛОГИЯ И ИНФРАСТРУКТУРА

Для большинства покупателей малоэтажные комплексы в первую очередь ассоциируются со спокойствием и возможностью улучшить качество жизни. Причем речь идет не только о красивом виде из окна или свежем воздухе. Важную роль играют безопасность, экономия времени на передвижения, удобство инфраструктуры и окружающая среда, в которой предстоит жить.

Среди основных критериев выбора квартиры в МЖК для молодых семей — адекватная нагрузка на транспортную, инженерную и социальную инфраструктуру. Так, например, по соседству с кварталом «Солнечный город. Резиденции» девелопер уже возвел общеобразовательную школу, три детских сада с бассейнами,

открыт кабинет врача с приемом по ОМС, продуктовые магазины, кафе, банковские отделения, салоны красоты — все то, к чему привыкли жители крупных городов. В процессе строительства находится еще несколько социальных объектов.

Еще один немаловажный фактор — удобные планировочные решения, ориентированные под запросы семьи. Например, в ЖК «Солнечный город. Резиденции» можно выбрать свой формат жилья: от студий до четырехкомнатных квартир евроформата, включая планировки с гардеробными, отдельным санузлом в спальне или местом для обустройства сауны. На верхних этажах расположатся квартиры с высокими потолками и увеличенными окнами. При этом просторные многокомнатные варианты объединены в семейные секции с малым количеством квартир на этаже. Все квартиры сдаются с качественной чистовой отделкой, в которой, к примеру, предусматриваются и теплые полы в ванной комнате.

Дворы благодаря своей архитектурной форме становятся полностью приватным пространством с оригинальными рекреационными зонами, предназначенными для спорта и отдыха, и современными детскими площадками из натуральных природных материалов. При строительстве малоэтажных кварталов застройщики часто используют «зеленые» технологии, что порадует сторонников здорового образа жизни и покупателей, для которых важна экология. В частности, используются технологии бережного строительства, суть которых в сохранении деревьев, растущих

на территории застройки. Так, отличительной особенностью ЖК «Зеленый квартал» являются аллеи протяженностью почти полтора километра, яблоневый, вишневый и сиреневый сады, а также сквер с раскидистой елью в центре. Растительность подобрана таким образом, чтобы цветение радовало жителей каждый сезон. Важно, что разнообразие парков и отсутствие крупных промышленных предприятий гарантируют благоприятную экологию и чистый воздух, что сейчас ценится больше всего. В кварталах планируется развивать отдельный сбор мусора для последующей переработки вторсырья.

Интересный проект представляет собой и четырехэтажный квартал комфорт-класса «Фортесия», строящийся в уединенной части Кронштадта, на Тулонской аллее. Отличный шанс одновременно оставаться в городе и жить в атмосфере курорта, на первой линии Финского залива.

Тенденция расположения малоэтажных жилых комплексов в южной части города действительно объясняется удобством. Благодаря развитию транспортной инфраструктуры из Кронштадта можно быстро добраться до центра Петербурга, при этом в южном направлении находится много знаковых достопримечательностей. Так, например, ЖК «Солнечный город. Резиденции» и «Зеленый квартал» окажутся всего в 20 минутах езды от дворцово-парковых ансамблей Петергофа и Стрельны, совсем недалеко от Пушкина и Павловска. Рядом также находится Финский залив. Кстати, вид на великолепную петербургскую марину в «Фортесии» открывается прямо из окон квартир. ■



ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ПОКУПАТЕЛЕЙ МАЛОЭТАЖНЫЕ КОМПЛЕКСЫ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ АССОЦИИРУЮТСЯ СО СПОКОЙСТВИЕМ И ВОЗМОЖНОСТЬЮ УЛУЧШИТЬ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

ЗАВЫШЕННЫЕ МАЛОЭТАЖНЫЕ ОЖИДАНИЯ

В 2019 ГОДУ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО КОТТЕДЖНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ ЗАФИКСИРОВАНО 5,3 ТЫС. СДЕЛОК, ЧТО НА 0,6% ВЫШЕ УРОВНЯ 2018 ГОДА. ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ОЖИВЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ, ЧТО СВЯЗАНО С ПРИХОДОМ СЮДА КРУПНЫХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Такие данные приводит консалтинговый центр «Петербургская недвижимость». За четвертый квартал 2019 года в продажу вышло девять новых коттеджных поселков (и две новые очереди в уже строящихся) — это 1,2 тыс. лотов. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года объем пополнения рынка вырос более чем на 50%, относительно третьего квартала 2019 года показатель также демонстрирует прирост (+22%).

На конец 2019 года на загородном рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области в открытой продаже находится 356 коттеджных поселков (и 64 дополнительные очереди существующих поселков), а также 27 проектов с таунхаусами (плюс десять очередей в уже существующих проектах). Относительно аналогичного периода 2018 года количество проектов коттеджных поселков увеличилось на 9% (фактически — на 29 штук), проектов с таунхаусами — снизилось на 7% (фактически — на два проекта).

Объем рынка коттеджей составил 43,4 тыс. штук, показатель увеличился к аналогичному периоду 2018 года на 13% (за квартал рост составил 4%). Основной прирост фиксируется за счет старта продаж ряда массивов с участками без обязательного подряда в разных районах области.

В сегменте таунхаусов практически нет пополнения. За четвертый квартал 2019 года на рынок таунхаусов в продажу вышла единственная очередь реализуемого проекта общим количеством 150 лотов («Вартемяги парк 4»).

РАВНОМЕРНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ Как отмечают в «Петербургской недвижимости», основной объем сделок на рынке равномерно распределен между группами «100–300 тыс. рублей за сотку» (47%) и «до 100 тыс. рублей за сотку» (46%), совокупно занимая 93% объема сделок в сегменте. В сегменте «100–300 тыс. рублей за сотку» объем реализации оказался на 4% выше к уровню 2018 года, всего продано около 2,2 тыс. лотов. Наибольший прирост объема сделок был на лоты с самой низкой ценой предложения «до 100 тыс. рублей за сотку»: он составил 12%, реализовано свыше 2,1 тыс. лотов

Самое дорогое предложение «от 500 тыс. рублей за сотку» в 2019 году показало прирост в сделках в два раза, од-

нако этот сегмент по-прежнему занимает минимальную долю 1% и ограничивается десятками сделок. Сегмент предложения «300–500 тыс. рублей за сотку» продемонстрировал относительно стабильный уровень сделок: около 300 штук, к 2018 году зафиксировано небольшое снижение (падение на 4%), отмечают маркетологи КЦ «Петербургская недвижимость».

С ними не соглашаются аналитики Knight Frank St. Petersburg. «По итогам 2019 года на загородном рынке было реализовано 136 земельных участков в 21 поселке, предлагающем наделы без обязательного подряда и ценой сотки от 400 тыс. рублей. Увеличение показателя по сравнению с 2018 годом составило 37%. Наибольшей популярностью пользовались приближенные локации Выборгского района (Ленинское, Роцино), а также отдельные локации Петродворцового района», — говорят в компании.

По данным «Петербургской недвижимости», средняя цена квадратного метра и средняя стоимость таунхаусов в Петербурге составляла 105,3 тыс. рублей за квадратный метр. Средняя стоимость таунхауса составляла 25,7 млн рублей, средняя площадь — 230 кв. м. В Петербурге представлено всего десять проектов, при этом ряд проектов — уже сданные объекты. В Ленобласти цена таунхаусов составляет в среднем 50,7 тыс. рублей за квадратный метр, средняя стоимость таунхауса в Ленобласти выросла с 5,3 до 5,8 млн рублей.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Sell Group), замечает, что активность спроса в последнем квартале года традиционно ниже более теплых периодов года (падение на 20%). При этом в сравнении с четвертым кварталом 2018 года отмечается небольшой прирост показателя (+7%). Совокупно за 2019 года зафиксировано 5,3 тыс. сделок (на уровне 2018 года +0,6%). В целом показатель демонстрирует стабильный уровень последние три года.

В структуре продаж за 2019 год традиционно высока доля сделок по участкам без подряда: участки без подряда — 88,4%(к 2018 году рост 5,6 п. п.), коттеджи/участки с подрядом — 5,3%(к 2018 году рост 0,7 п. п.), таунхаусы — 6,4%(к 2018 году падение на 6,3 п. п.).

По словам госпожи Трошевой, топ-5 компаний с максимальным объемом сде-

лок за 2019 год сохранился без изменений: «Петербургские просторы», УК «Северная долина», «Максимум Life Девелопмент», ГК «Факт» и «Пулэксpress». Средний бюджет сделок топ-5 компаний по спросу на участки находился в диапазоне 0,87–2,45 млн рублей. Для сравнения, в 2018 году он составлял 0,7–2,11 млн рублей.

В отличие от 2018 года, проекты южного направления показали более высокий уровень сделок (52%), чем северного (48%). При этом на южном направлении чаще всего приобретались проекты ценовой группы «до 100 тыс. рублей за сотку» (62% сделок), в северном направлении — традиционно основной спрос приходится на проекты ценовой группы «100–300 тыс. рублей за сотку» (59%). Наиболее популярными районами сделок в прошлом году были Ломоносовский (47% сделок на юге, 24% сделок по рынку) и Всеволожский (54% сделок на севере, 26% сделок по рынку).

В формате участков с обязательным подрядом коттеджей зафиксирован небольшой прирост числа сделок (+15% к аналогичному периоду прошлого года). Основной объем сделок приходится на ограниченное количество проектов классов эконом и комфорт в зоне постоянного проживания. В основном домовладения приобретают во Всеволожском (44% сделок по сегменту), Ломоносовском (20%), Тосненском и Выборгском районах (по 9% в сегменте).

Средний бюджет сделок в проектах составляет: для эконом-класса — около 4,4 млн рублей, за год падение на 2% (на севере — 4,3 млн, на юге — 4,6 млн); в классе комфорт — около 7,5 млн рублей, за год падение на 4%(на севере — 7,2 млн, на юге — 7,6 млн).

«В целом же спрос на готовые и строящиеся коттеджи сохраняется на крайне низком уровне: общее количество не превышает трех сотен сделок, что заметно ниже объемов продаж домовладений в более ранние периоды развития рынка (например, в 2014–2015 годах было 400–550 сделок)», — рассказала госпожа Трошева.

На фоне текущей активности спроса со стороны покупателей, а также учитывая динамику прошлых лет, КЦ «Петербургская недвижимость» ожидает достижение объема спроса на уровне 5–5,3 тыс. при

сохранении стабильного положения рынка (в отсутствие резко негативных внешних изменений).

ЭЛИТНЫЙ РОСТ Как замечают в Knight Frank St. Petersburg, по сравнению с итогами 2018 года количество поселков, представленных на рынке в классе А, увеличилось на 7%, за счет выхода в продажу премиального объекта «Лесная деревня», который представлен в рамках проекта «Образ жизни». Кроме того, был повышен класс у проекта «Ламбери». За счет данных изменений свободное предложение в классе А увеличилось на 19%. В классе В отмечена обратная тенденция — уменьшение количества поселков за счет завершения продаж в нескольких проектах, несмотря на выход в продажу двух новых поселков. Таким образом, в совокупности с высоким спросом предложение уменьшилось по сравнению с 2018 года на 28%.

«На вторичном рынке отмечается сокращение предложения коттеджей. Так, по сравнению с итогами 2018 года качественных коттеджей, расположенных в премиальных локациях, стало меньше на 32%. При этом средняя стоимость предложения увеличилась на 8%. Данное обстоятельство обусловлено изменением в структуре предложения, где доля объектов стоимостью 40–60 млн рублей уменьшилась на 9 п. п., при этом увеличилась доля объектов стоимостью 61–100 млн рублей и более 300 млн рублей (на 11 и 2 п. п. соответственно)», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

Итоги продаж 2019 года на рынке коттеджных поселков элитного класса сопоставимы с показателями предшествующего периода, в сумме было реализовано 127 коттеджей высокого ценового класса, что на 6% больше, чем в 2018 году. Наиболее высокий прирост продаж отмечен в классе А (увеличение показателя на 52%), что произошло за счет активного спроса в нескольких проектах, в частности, в новых проектах, пополнивших сегмент в 2019 году. В классе В было реализовано 92 лота, что на пять коттеджей меньше, чем в 2018 году.

По итогам 2019 года на загородном рынке высокого класса отмечена тенденция снижения среднего бюджета покупки. Так, данный показатель в классе А составил около 41 млн рублей, что на 13% меньше, чем в 2018 году. Средний бюд-

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КОТТЕДЖЕЙ/УЧАСТКОВ С ПОДРЯДОМ НА КОНЕЦ 2019 ГОДА (ИЗМЕНЕНИЕ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ)

КЛАСС	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА, ТЫС. РУБ.						СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КОТТЕДЖА, МЛН РУБ.					
	IV КВ. 2018 Г.	I КВ. 2019 Г.	II КВ. 2019 Г.	III КВ. 2019 Г.	IV КВ. 2019 Г.	Δ К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ, %	IV КВ. 2018 Г.	I КВ. 2019 Г.	II КВ. 2019 Г.	III КВ. 2019 Г.	IV КВ. 2019 Г.	Δ К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ, %
ЭКОНОМ	36,2	36,6	37,1	36,2	36,3	0,2	4,5	4,7	4,7	4,7	4,7	6,2
КОМФОРТ	51,6	52,2	51,3	51,6	52	0,8	8,6	8,9	8,9	8,9	8,8	1,6
БИЗНЕС	86,1	86,6	83,4	96,9	89,9	4,4	20,4	19,8	19,8	19,2	19,4	-5,2
ЭЛИТА	170,5	171,9	162,3	161,8	159,6	-6,3	61,2	63,3	61	61,9	59,9	-2,2

ИСТОЧНИК: КЦ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

КОТТЕДЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО



ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ СДЕЛОК НА РЫНКЕ РАВНОМЕРНО РАСПРЕДЕЛЕН МЕЖДУ ГРУППАМИ «100-300 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА СОТКУ» (47%) И «ДО 100 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА СОТКУ» (46%), СОВОКУПНО ЗАНИМАЯ 93% ОБЪЕМА СДЕЛОК В СЕГМЕНТЕ

жет покупки в классе В также снизился на 6% и составил около 18 млн рублей. «Снижение бюджета покупки связано с изменением покупательной способности и значительным количеством предложений, в результате которой потенциальные покупатели даже с небольшим размером денежных средств готовы рассматривать более дорогие предложения и демпинговать по цене»,— говорят в Knight Frank St. Petersburg.

Годовая динамика изменения средней стоимости предложения в обоих классах отрицательная. В классе А снижение показателя составило 8% вследствие изменения структуры предложения. В классе В снижение менее значительное и составило 2% по сравнению с 2018 года, что произошло за счет выхода в продажу нескольких новых проектов. Кроме того, в конце года были различные акции и специальные предложения.

Анализ результатов 2019 года показывает, что основные показатели рынка загородной недвижимости превзошли

консервативные прогнозы экспертов. В сложившейся ситуации на фоне усиливающейся на рынке тенденции смещения интереса в сторону сектора бюджетного предложения реализация проектов в сегменте дорогого загородного жилья будет происходить в рамках локаций с уже сформированным премиальным имиджем, а стоимость предложений продолжит снижаться, так как продолжится дифференциация предложения, говорят в Knight Frank St. Petersburg.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что запросы на загородную недвижимость, поступившие в компанию Knight Frank St. Petersburg, увеличились на 15% по сравнению с 2018 годом. Основной интерес был сконцентрирован на коттеджах в Курортном, Выборгском (Ленобласть) и Всеволожском районах, при этом средняя стоимость запросов составила около 70 млн рублей в объектах постоянного проживания и около 40 млн в дачных объектах. «Мы предполагаем,

что в следующем году ситуация существенно не изменится и спросом будут пользоваться как готовые объекты, так и участки под застройку, расположенные в премиальных локациях»,— говорит господин Пашков.

Что касается рынка в целом, то эксперты прогнозируют рост интереса к нему со стороны девелоперов, работающих с многоэтажным жильем. Антон Гаринов, руководитель группы продаж загородной недвижимости компании «Строительный трест», рассказывает: «Основной план на следующий год — наращивание объемов продаж в загородном сегменте. Этому во многом будет способствовать

динамика цен на рынке жилья в целом. Например, сегодня стоимость дома в коттеджном поселке уже сопоставима с ценой трех-четырёхкомнатной квартиры в жилом комплексе бизнес-класса. Разница в стоимости будет сокращаться и дальше, в том числе в связи с вводом проектного финансирования на первичном рынке. Также на рынок должна повлиять инициатива Минстроя по созданию программы по поддержке и развитию ИЖС, что, скорее всего, снизит ипотечные ставки и повысит лояльность банков к загородному продукту. В настоящее время документ находится в финальной стадии разработки». ■

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПО ТИПАМ ЗАСТРОЙКИ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ

ТИП ЗАСТРОЙКИ	2017 ГОД, %	2018 ГОД, %	2019 ГОД, %
УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА	88	82	94
УЧАСТКИ С ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ПОДРЯДОМ/КОТТЕДЖИ	3	10	6
СМЕШАННАЯ ЗАСТРОЙКА (УЧАСТКИ С ПОДРЯДОМ И БЕЗ)	9	8	2

ИСТОЧНИК: КЦ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЗЕМЛИ ПО РАЙОНАМ — ЛИДЕРАМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ФУНКЦИОНАЛЬНОМУ НАЗНАЧЕНИЮ (УДАЛЕННОСТИ ОТ ГОРОДА, НАЗНАЧЕНИЮ ЗЕМЛИ) НА КОНЕЦ 2019 ГОДА, ТЫС. РУБ. ЗА СОТКУ (ИЗМЕНЕНИЕ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ)

РАЙОН	ПОСТОЯННОЕ ПРОЖИВАНИЕ (ИЖС)			УСЛОВНО ПОСТОЯННОЕ ПРОЖИВАНИЕ (ДНП, СНТ)			СЕЗОННОЕ ПРОЖИВАНИЕ		
	IV КВАРТАЛ 2018 Г.	IV КВАРТАЛ 2019 Г.	Δ К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ, %	IV КВАРТАЛ 2018 Г.	IV КВАРТАЛ 2019 Г.	Δ К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ, %	IV КВАРТАЛ 2018 Г.	IV КВАРТАЛ 2019 Г.	Δ К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ, %
ВСЕВОЛОЖСКИЙ	296,3	274,3	-7,4	169,1	158,4	-6,3	-	-	—
ВЫБОРГСКИЙ	517,7	485,2	-6,3	432,6	427,2	-1,2	172,5	157,8	-8,5
ЛОМОНОСОВСКИЙ	146,8	134,4	-8,5	93,5	95,6	2,3	78,3	67,2	-14,2

ИСТОЧНИК: КЦ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

«СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ПОДДЕРЖИВАЮТ РАЗУМНАЯ СТОИМОСТЬ ИПОТЕКИ И СНИЖЕНИЕ СТАВОК ПО ВКЛАДАМ»

РЕФОРМА ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ЛИШИЛА ЗАСТРОЙЩИКОВ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИВЛЕКАТЬ СРЕДСТВА ДОЛЬЩИКОВ НАПРЯМУЮ. О ВЛИЯНИИ ЭТИХ ИЗМЕНЕНИЙ НА РЫНОК И ОТНОШЕНИЯХ С БАНКАМИ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ «МЕГАЛИТ» АЛЕКСАНДР БРЕГА.

GUIDE: Если сравнить рынок недвижимости Петербурга сейчас и в тот период, когда вы начинали работать, то в какой момент было проще?

АЛЕКСАНДР БРЕГА: Конечно, раньше. Тогда на шагах застройщиков не было столько удавок, ограничивающих привлечение средств. Но на рынке присутствовали недобросовестные девелоперы — теперь за их нерадивость расплачиваются те, кто свои обязательства выполнял. Думать о защите людей правильно. Но могу сказать одно: проблема обманутых дольщиков была решена до перехода на эскроу-счета, на этапе, когда на каждое разрешение на строительство стал нужен спецсчет. Банк получил возможность контролировать девелопера. Например, купить со спецсчета земельный участок или «Мерседес» было невозможно: все средства могли направляться только на строительство.

Г: Как введение эскроу-счетов и проектного финансирования отразилось на участниках рынка?

А. Б.: Банки предполагают, что при получении проектного финансирования, то есть на раннем этапе жизненного цикла объекта, у девелопера должно быть полное представление о проекте. В итоге кредитные организации задают вопросы, на которые на этой стадии ответов быть не может. Это касается стоимости и сроков строительства транспортной, социальной инфраструктуры и сетей. Эти моменты не решаются единолично застройщиком: нужен диалог с властью, монополистами. И ведется он в течение всего жизненного цикла объекта. А ответы требуют сейчас. В результате — барьер, который нужно преодолевать.

Другой неоднозначный момент — депутатская инициатива по начислению процентов дольщикам на эскроу-счета по средней ставке. Для физического лица инициатива классная: купил квартиру по стартовой цене, положил деньги на счет — и получаешь проценты. Но она не учитывает жизненные потребности застройщиков. Если банк будет начислять проценты дольщикам, то ставка девелопера по проектному финансированию вырастет до 10–12% годовых. За три года строительства это 35–40%. Проекты станут нерентабельными. И как относиться к такой инициативе? Это игра на мнениях избирателей.

Г: Как после новых правил игры изменилась экономика проектов?

А. Б.: Когда мы начинали работать, себестоимость строительства была 10 тыс. рублей за квадратный метр, потом 12 тыс., потом 15 тыс., сейчас ниже 60 тыс. за «квадрат» уже не получается. Продажная цена такими темпами не росла. Это выхолащивает экономику, и в минус уходят маломаржинальные проекты в сегменте масс-маркета. Большие компании это выдержат, спишут на убытки, маленькие — нет. При этом на цены рост себестоимости, как принято говорить в СМИ, прямого давления не оказывает. Строительный рынок поддерживают два фактора: разумная стоимость ипотеки и снижение ставок по вкладам вслед за уменьшением Центробанком ключевой ставки. Раньше люди предпочитали держать деньги на депозитах, а сейчас доходность выше от приобретения квартиры на котловане и ее продажи в готовом доме. Этого достаточно для того, чтобы инвестиционные деньги вернулись в жилое строительство.

Г: В преддверии изменений закона о долевом строительстве застройщики активно скупали участки. Почему вы в этом не участвовали?

А. Б.: Все просто: мы решили финансово сконцентрироваться на «Приморском квартале». Как показывает история, все сделали правильно. Такого количества проектов, как раньше, не будет, спрос и цены на землю постепенно скорректируются.

Плюс в Петербурге планомерно ужесточается строительный регламент: сначала на земельном участке «икс» можно было построить 50 тыс. кв. м жилья, через два года — только 40 тыс. кв. м, а еще позже — 30 тыс. кв. м. Собственники земли думают, что сидят на мешке золота, но, как в мультике «Золотая антилопа», все может превратиться в черепки. Поэтому жизнь нас научила: собираешься что-то делать — делай это быстро. Я всегда говорю, что мы — маленькая мышка, которая, пока все обитатели прерии идут к водопою, чтобы не быть растоптанной, должна первой успеть добежать до воды, попить и вернуться.

Г: Коснулся ли новый механизм каких-то ваших проектов?

А. Б.: Мы пока еще не попали под эскроу-счета. По новым правилам будет строиться четвертая очередь «Приморского квартала». Если волонтаристское решение

с начислением дольщикам процентов по эскроу пройдет, то это будет удар по нам и рынку в целом. Тот плюс, который мы планировали по проекту, будет значительно сокращен. Возможно, мы даже примем решение строить новую очередь за счет прибыли с предыдущих. Не исключаю, что будем продавать уже готовое жилье.

Г: Понятно ли вам, зачем в отношения между застройщиками и дольщиками добавили посредника в виде банков?

А. Б.: Мотивы этого мне непонятны. Банкротства банков обошлись бюджету и налогоплательщикам за последние годы в триллионы рублей. Решение проблем обманутых дольщиков — на порядок меньше. Цифра тоже немаленькая, но все относительно. Более устойчивая отрасль была отдана под контроль отрасли с большим объемом накопленных проблем. Я уже не раз говорил, что банковское лобби просто победило строительное. Оно более мощное, у них больше средств. А у застройщиков, при всех количествах объединений, каждый старается жить и выживать сам по себе.

Г: Строительная отрасль является одним из основных проблемных должников в экономике. Чувствуете ли вы на себе напряженное отношение банков?

А. Б.: Нет, потому что мы с банками тесно сотрудничали. У нас постоянно было проектное финансирование, и мы знаем, как с этим работать.

Г: Ведете ли вы поиск новых пятен под проекты?

А. Б.: Мы взяли паузу, и целенаправленный поиск новых площадок мы начнем с 2021 года. Будем рассматривать объекты в Петербурге, Ленинградской и Московской областях, изучим возможность выхода в Москву. Разница между продажной ценой и себестоимостью там больше, чем в Петербурге, и это повышает привлекательность столицы для девелоперов.

Г: На разработку градостроительной документации по «Приморскому кварталу» у вас ушло более 10 лет. Не отбило ли это у вас желание заниматься подобными проектами?

А. Б.: Редевелопмент редевелопменту рознь. Один вариант — когда ты можешь строить на участке как на гринфилде, совершенно другой — когда на территории есть исторические здания, которые нужно реконструировать. Это разный подход, разное время на согласование проекта. К тому же мы не

хотели бы снова тратить годы на урегулирование вопросов с многочисленными собственниками, а обычно у таких территорий их несколько.

В этом плане меня заинтересовала форма КУРТ (комплексное устойчивое развитие территории). В случае если участок находится в этой зоне, то все разрозненные собственники обязаны продать инвестору актив по рыночной цене. Как мне кажется, это единственный вариант для развития некоторых сложных пятен.

Г: Нет ли у вас планов по диверсификации бизнеса, учитывая снижение привлекательности жилых проектов?

А. Б.: Я никогда не стремился выходить в смежные сферы, но мы всегда готовы к тому, чтобы рассматривать и воплощать интересные проекты. Это возможно совместно с нашим партнером по «Приморскому кварталу» — компанией «Охта Групп». В любом случае решение принимается «по месту»: в зависимости от характеристик участка могут быть востребованы офисы, апартаменты или традиционные гостиницы. Но экономика таких объектов досконально считается еще на этапе раздумий над вхождением в проект. Мой предыдущий жизненный опыт показал, что диверсификация не всегда успешна.

Г: Смольный озабочен диспропорцией между вводом жилья и социальных объектов. Должны ли застройщики браться за решение этой проблемы?

А. Б.: Мне кажется, каждый должен заниматься своим делом. Завтра можно нас заставить метро строить. Теоретически мы и это сделаем, но это не наша задача. Я бы приветствовал появление фонда строительства социальных объектов под управлением города, куда застройщики будут отчислять средства в зависимости от маржинальности проекта. Тогда город сможет самостоятельно заниматься строительством — понимая, где, когда и какие соцобъекты ему нужны.

В любом случае мы всегда придерживались позиции, что из любой ситуации есть выход. Когда застройщики в один голос заявили, что для перестроения отрасли на работу по эскроу-счетам необходим переходный период, их услышали. Поэтому мы будем строить и выполнять свои обязательства в рамках любого законодательства. Тем более наш продукт — квартиры — востребован всегда. ■

ЧАСТНЫЙ ВЫБОР

одна из главных проблем новых районов города — необеспеченность их социальной инфраструктурой, в частности школами. Раньше считалось, что отчасти решить проблему смогут частные школы. Однако, как выяснила корреспондент GUIDE Мария Кузнецова, в ближайшее время ожидать, что частное образование станет массовым, не приходится.

Согласно данным НИУ «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), современный российский рынок негосударственного сектора школьного образования является достаточно стабильным, при этом доля частных школ остается крайне незначительной. Первые частные школы появились в России в начале девяностых годов, и на текущий момент их доля в общем числе общеобразовательных организаций увеличилась в 2,4 раза: с 0,8 до 1,9%. Всего в нашей стране насчитывается 851 частная школа, в них проходят обучение более 123 тыс. человек. Петербург наряду с Москвой и Московской областью занимает лидирующие позиции по объемам частного сектора в школьном образовании на фоне в целом невысокого роста сети частных школ, отмечают в НИУ ВШЭ. Это объясняется тем, что основная часть негосударственных общеобразовательных организаций сформировалась как раз в 1990-х годах, и с тех пор происходят лишь небольшие изменения в этой сети. В Петербурге насчитывается немногим более 50 частных школ — это 7% от общего числа подобных учреждений на территории страны, в которых проходят обучение около 5,5 тыс. человек.

По мнению экспертов, о каком-то серьезном увеличении числа частных школ в Петербурге говорить не приходится. Мария Литинецкая, управляющий партнер компании «Метриум», впрочем, отмечает, что количество частных общеобразовательных учреждений растет по мере увеличения объемов коммерческого строительства новых районов. «Однако едва ли эта тенденция является ответом на массовый запрос частных школ, если не брать в расчет сравнительно узкие сегменты рынка высокобюджетного жилья», — добавляет госпожа Литинецкая.

«Схема, по которой по-прежнему работает рынок, — это реализация дополнительных квадратных метров в рамках нормативов, которые после передаются в качестве социальной инфраструктуры городу», — говорит Ольга Шарыгина, вице-президент Bescar Asset Management.

Школа не приносит прибыли, если ее нельзя продать или сдать в аренду частному оператору платных образовательных услуг, указывает госпожа Литинецкая. «Соответственно, застройщик предпочтет строить частные школы, а не передавать их бесплатно городским властям, которые, кстати, не всегда с радостью готовы принять на баланс новый объект», — считает госпожа Литинецкая. «Я знаю случаи, когда девелопер реализует частную школу как отдельный проект: например, это «Школа Бенуа» от ГК «Бест». Но о подобной тенденции на рынке пока нет речи», — добавляет госпожа Шарыгина.

«С учетом низкой платежеспособности населения едва ли платные образовательные услуги будут пользоваться массовым спросом, тем более среди покупателей



ШКОЛА НЕ ПРИНОСИТ ПРИБЫЛИ, ЕСЛИ ЕЕ НЕЛЬЗЯ ПРОДАТЬ ИЛИ СДАТЬ В АРЕНДУ ЧАСТНОМУ ОПЕРАТОРУ ПЛАТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

квартир в новых домах, часто прибегающих к долгосрочным ипотечным кредитам», — поясняет Мария Литинецкая

ОТТЕНОК ЭЛИТАРНОСТИ В НИУ ВШЭ отмечают, что с 2000-х годов запросы родителей постепенно стали смещаться к индивидуальному образованию. «Частное образование приобретает оттенок элитарности, подразумевающей не столько закрытый образовательный клуб, сколько наличие уникальных кадровых специалистов, современного материально-технического обеспечения, быструю способность реагировать на вызовы», — поясняется в исследовании НИУ ВШЭ.

Еще одной специфической характеристикой частных школ является клиентоориентированность. Так, по данным экспертного опроса Ассоциации некоммерческих образовательных организаций регионов (АСНООР), в своей деятельности российские негосударственные школьные учреждения стараются выстраивать особые отношения с родителями учащихся: чаще интересуются их мнением (84%), меньше конфликтуют с ними (63%) и периодически предоставляют им отчеты (50%).

Также среди важных условий при выборе частного учебного заведения выделяют качественные педагогические кадры, репутацию учебного заведения, наличие современного материально-технического оснащения образовательного процесса, углубленное изучение школьных предметов и высокие требования к контингенту.

Если говорить об обеспечении комфортных и качественных условий обучения в негосударственном секторе, то частные школы в основном соответствуют ожиданиям родителей учащихся, поясняют в НИУ ВШЭ. «Здания городских негосударственных школ требуют капитального ремонта реже, чем государственных: 4,6% против 13,6% соответственно. Городские

частные школы также значительно превосходят государственные как в целом по числу персональных компьютеров, используемых в учебных целях, так и по их подключению к интернету», — говорится в исследовании.

РАЗНИЦА В ПОДХОДАХ В петербургском ЧОУ «Школа „Дипломат“» подчеркивают, что никаких отличий в образовании у лицензированных и аккредитованных частных школ от муниципальных школ нет. Все они работают в установленных системной образования рамках вариативности в количестве часов на тот или иной предмет: учащиеся сдают те же экзамены, проходят ту же систему аттестации, включая ОГЭ и ЕГЭ, что и муниципальные школы. «А вот в самом процессе обучения разница может быть очень заметной. Она зависит как от количества детей в классах (как правило, их не более пятнадцати, что очень существенно), так и от подбора педагогических кадров. И главное, от специфики педагогической концепции, по которой работает сама школа, — эта часть наиболее вариативная», — поясняют представители частной школы. Например, может быть своя концепция у школ, работающих с детьми с ослабленным здоровьем или одаренными детьми.

В школе «Дипломат» полагают, что индивидуализация заключается в расстановке приоритетов. «В школе работают с развитием эмоционального интеллекта учащихся, и, соответственно, профессионализм кадров определяется прежде всего уровнем позитивной энергетики каждого педагога, а уже потом документально подтвержденным уровнем его педагогической подготовки», — добавляют представители учебного заведения.

Генеральный директор ЧОУ «Санкт-Петербургская гимназия „Альма Матер“» Татьяна Щур полагает, что основными

отличиями образовательного процесса в частных школах являются персонализированный подход в сочетании с социализацией в рамках коллективной работы, а также высокий уровень доверия и взаимопонимания между учениками и учителями. Кроме того, по ее словам, в зависимости от парадигмы школы в классах может насчитываться от одного до двадцати учащихся, а обучение строится в согласовании только с участниками образовательного процесса.

Рассказывая об особенностях набора, в школе «Дипломат» отметили, что он осуществляется по результатам тестирования и диагностики, которая позволяет разработать дальнейшую стратегию работы с ребенком. Госпожа Щур, в свою очередь, уточняет, что тестирование не всегда является входным фильтром: оно направлено только на определение уровня знаний учащихся для формирования их дальнейшего образовательного маршрута.

ЦЕНА СРЕДЫ ОБИТАНИЯ Стоимость обучения в частной школе зависит от того, имеет ли она лицензию и аккредитацию, какова квалификация педагогического состава, есть ли сопутствующие услуги. В конце концов — просто регулируется законами рынка, отмечают в школе «Дипломат». Татьяна Щур отмечает, что стоимость обучения в частных школах Петербурга начинается от 450 тыс. рублей в год. При этом в некоторых существуют стипендии для талантливых учеников, чьи родители не могут позволить себе полную оплату обучения. «Это является проявлением социальной ответственности», — подчеркивает госпожа Щур. Например, в ЧОУ «Школа „Дипломат“» существует гибкая система льгот, которая опирается на умения и достижения ребенка, и она позволяет уменьшить стоимость оплаты.

«Обучаются в частных школах дети тех родителей, для кого обучение в частной школе является осознанным выбором», — говорит генеральный директор ЧОУ «Санкт-Петербургская гимназия „Альма Матер“». В числе их запросов — качество образовательной услуги, пребывание ребенка в школе в течение всего дня, уверенность в отсутствии буллинга, а также возможность участия в обсуждении образовательной траектории ребенка.

В ЧОУ «Школа „Дипломат“» поясняют, что выбор родителей в пользу частных школ обусловлен нахождением наиболее близкой к их взглядам системы образования. «По опыту можем сказать, что родители очень ценят контингент учащихся, обращают внимание на рейтинг школы и на отзывы, которые встречаются в интернете и в социальных сетях. Например, в нашу школу больше всего идут родители, которых прельщает система взаимоотношений учителей и детей внутри самой школы и среда, в которой ребенку эмоционально комфортно», — рассказали в учебном заведении. ■

МУЗЕИ ИДУТ ПО ТОНКОЙ ГРАНИ

В ПЕТЕРБУРГЕ ЕЖЕГОДНО ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ МУЗЕИ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ЧАСТО ПОД ТАКОЙ ВЫВЕСКОЙ РАБОТАЮТ МАГАЗИНЫ, СТАРАЮЩИЕСЯ ОРИГИНАЛЬНЫМ СПОСОБОМ СБЫТЬ ПРОДУКЦИЮ. СОЗДАТЬ ЖЕ ЧАСТНЫЙ МУЗЕЙ, СПОСОБНЫЙ СУЩЕСТВОВАТЬ БЕЗ ДОТАЦИЙ, — ЗАДАЧА КРАЙНЕ СЛОЖНАЯ. ДИАНА КОСТИНА

Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс», подсчитал, что общее число частных музеев (включая галереи и арт-пространства) — свыше 120 из 200 (более 60%).

Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, согласен с этими цифрами: «В Санкт-Петербурге на сегодняшний день зарегистрирован 201 музей, из которых только 76 считаются государственными, остальные — частные».

Частный музей предполагает, что у организатора или инвестора уже есть какая-то коллекция, которую он готов выставить. Основные инвестиции, как правило, направлены на аренду помещения, ремонт и монтаж экспозиции.

Обычно музеи выделяют своей колоритной тематикой, а не оборудованием или полезностью экспозиции. Самые яркие (и недорогие в плане организации) примеры в России: «Музей счастливого детства» в Казани, «Музей уюта» в Переяславле-Залесском, «Лимонарий» в Уфе, приводит примеры господин Емельянов.

Александр Гранатович, руководитель мобильного приложения «Петербург 24», говорит: «За прошлый год среди всех музеев самими популярными у гостей города стали проекционный музей «Люмьер-Холл», Музей-фотосалон Карла Буллы и Музей не-Правды».

МАРКЕТИНГОВЫЙ ХОД Анна Ткачева, региональный директор (Россия) корпорации развлечений Big Funny, говорит, что с начала 1990-х годов в Петербурге стали появляться разнообразные частные коммерческие музеи, например, «Музей водки» или «Музей шоколада». «Очень часто такие музеи были связаны с культурой потребления напитков или определенного типа еды, так как целью таких музеев зачастую было продавать товар, а ассортимент скрывался за вывеской музея. В последнее время многие осознали маркетинговую привлекательность слова „музей“. И сейчас представители бизнеса активно пользуются им для обозначения вещей, которые музеями не являются», — говорит она.

По подсчетам Анны Ткачевой, в среднем инвестиции в один такой музей составляют около 20 млн рублей.

Самая затратная часть — это постоянная аренда помещения. Некоторым организациям удается получить льготные условия при аренде помещений у комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга. Но многие вынуждены арендовать помещения по рыночным ставкам, что весьма затратно для бизнеса, доходность которого строится на продаже билетов, отмечает господин Трушин. Он полагает, что нередко частные музеи — это в чистом виде менестратство.

«В среднем по рынку такие инвестиции практически не окупаются, работая больше на энтузиазме людей или на кросс-продажах. В зависимости от тематики и



САМАЯ ЗАТРАТНАЯ ЧАСТЬ — ЭТО ПОСТОЯННАЯ АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЯ

сложности экспозиции первоначальные затраты могут составить от 0,5 до 1,5 млн рублей. Аренда — основная статья расходов — будет отнимать еще как минимум 0,5 млн в год. Чтобы отбить эти вложения за два-три года, нужно принимать ежедневно по 20–25 человек. С учетом всплесков посещаемости на выходные и праздники речь скорее идет о 40–50 посетителях в активный день. Для ноу-ин-музея это задача нетривиальная», — соглашается господин Емельянов.

Множество музеев закрываются через несколько месяцев после открытия. Госпожа Ткачева полагает, что это связано с тем, что была неправильно посчитана бизнес-модель, выбрана ошибочная локация или не учтены интересы целевой аудитории.

«Причина закрытия музеев и образовательных пространств в 99% — низкая рентабельность. Как правило, в тех местах, где люди открывают подобные пространства, оказывается выгоднее поставить точку общепита или пункт доставки онлайн-заказов. В отличие от музеев, они без особых проблем „тянут“ аренду и окупаются существенно быстрее — часто меньше чем за год. Чтобы музею выйти в ноль, зачастую нужно ждать не один год», — считает господин Емельянов.

Иной точки зрения придерживается госпожа Ткачева: «Окупаются они, если нет ошибки в концепции, выбрана хорошая локация и выработана грамотная маркетинговая и рекламная стратегия, примерно за один год».

ВЫСТРОЕННАЯ МОДЕЛЬ Из самых успешных музеев с выстроенной бизнес-моделью в Санкт-Петербурге можно отметить «Новый музей» или «Эрарту», говорит

господин Трушин. «„Эрарта“, например, выстроила бизнес-модель по стандартам европейских музеев: не только продавать входные билеты на постоянные выставки и регулярно привлекать интересные временные экспозиции, но зарабатывать и на проведении мероприятий, продаже сувенирной продукции и репродукций и так далее. При этом „Эрарта“ располагается в собственном здании, а не в арендованном», — замечает господин Трушин.

В последние годы в городе получили распространение интерактивные музеи. Госпожа Ткачева говорит, что интерактивные площадки изучения природных явлений, законов природы и так далее в США называются эксплораториумами (от английского explore — «исследовать»). Сначала подобного формата музеи стали появляться в США и Европе, после были заимствованы форматы и аналогичные музеи стали появляться в России.

«В какой-то момент они активно вышли на рынок Санкт-Петербурга, заняв свою нишу. После этого прирост таких проектов прекратился, поскольку емкость в этом сегменте конечна и большего количества просто не требуется — достаточно нескольких проектов», — считает господин Трушин. Если мы посмотрим на европейские рынки, то в Хельсинки один крупный проект — „Эврика“, в Мюнхене частично эту функцию забирает Deutsches Museum, Музей науки — в Лондоне, Город искусств и науки — в Валенсии, музей науки „Космокайша“ — в Барселоне, Музей человеческого тела — в Лейдене, центр науки „Коперник“ в Варшаве».

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева вспоминает: в 2013 году в Санкт-

Петербурге закрылся во многом уникальный проект «Умникум». Это интерактивное образовательное пространство было сделано по типу «Эврики» в Хельсинки и «Том Титс» в шведском Седертелье. «Умникум» пользовался популярностью среди детей и родителей. На тысяче квадратных метров были сконцентрированы 60 интерактивных экспонатов. «Соцсети полны отзывов и благодарностей за интересно проведенное время. Однако закрылся музей не из-за недостатка спроса. Сменившие его собственники ТРЦ „Галерея“ подняли арендную плату настолько, что с учетом кредитных платежей частный музей не мог продолжать работать. Про существовав два года, проект не смог преодолеть точку безубыточности и выйти хотя бы в ноль. В этом, наверное, и есть основная причина закрытия интересных частных инициатив: отсутствие помощи города субсидиями и непосильная кредитная нагрузка, которую проект берет на себя в самом начале пути», — рассказала госпожа Косарева.

Госпожа Ткачева подтверждает: «При высокой стоимости аренды в торговом центре самостоятельно окупиться такие проекты пока не могут ни у нас, ни на Западе».

В Санкт-Петербурге есть и другие подобные проекты, более удачные — например, музей занимательной науки «Лабиринтум», который открылся в 2010 году. Сейчас музей насчитывает два филиала. Кроме того, появились два отдельных проекта — игровые центры «Кидбург» и интерактивный музей-театр «Сказкин дом».

Елена Плахтий, генеральный директор общественного пространства «Бенуа 1890», говорит: «Такие образовательные центры рассчитаны на выходные дни, в ос-

новном на развлекательный досуг детей, в меньшей степени — на образование. Да и родители стали более системными в подходе к развитию и развлечению детей. Такие центры и музеи просто не выходят на окупаемость, а рынок ими пресыщается. Устаивают морально и физически, требуют постоянного обновления и новых технологий. Чтобы оставаться на плаву, нужен «якорь» вроде частного детского сада и системные регулярные программы внутри них».

ДВА ТИПА Госпожа Ткачева считает, что среди всех детских интерактивных музеев Петербурга можно выделить два основных типа музеев: музеи образовательные и музеи развлекательные. «„Лабиринтум“ — типичный представитель образовательного музея. В интерактивном музее занимательной науки — более сотни экспонатов, которые дети могут самостоятельно изучить. Под присмотром работников музея гости проводят эксперименты своими руками. Кроме того, в музее задействованы профессиональные актеры, знакомые с науками естественного цикла (многие из них также педагоги по образованию), проводятся специальные научные шоу для детей. Основная идея заключается в том, что дети получают знания в форме занимательной игры».

Еще один проект от создателей «Лабиринтума» — детский «город профессий» «Кидбург». В формате игры дети до 14 лет получают знания о сложном взрослом мире: профессиях, обучении, карьере и, что немаловажно, заработной плате. Для детей с четырех лет оказываются доступными, например, работа на ферме или в школе искусств. Дети постарше могут выбрать из списка более чем 50 профессий. Госпожа Ткачева говорит, что это также заимствованный формат, который российские предприниматели скопировали с зарубежного аналога. Впервые идея подобного рода «города профессий» возникла в Мексике. Ее реализует компания Kidzania — они открывают «города профессий» по всему миру.

«Kidzania — это частная международная сеть закрытых семейных развлекательных центров, которая в настоящее время работает в 29 местах по всему миру и позволяет детям разыгрывать роли взрослых и зарабатывать деньги. Они ежегодно собирают около 9 млн посетителей в 21 стране, где работают их форматы», — рассказывает госпожа Ткачева.

При этом госпожа Ткачева отмечает, что познавательные проекты вытесняются развлекательными, «инстаграмными» музеями. «Именно они приносят хорошую выручку своим владельцам. Это сейчас в тренде: Музей иллюзий, Дом великана, Дом вверх дном, Сад бабочек, Стекланный лабиринт. Популярность таких музеев вытекает из популярности соцсетей, в частности Instagram. Гости стремятся получить не только впечатления от посещения музея, но также классные фотографии для публикации в соцсетях», — говорит госпожа Ткачева.

Эксперты резюмируют: если раньше в музей шли за знаниями, то сегодня многие идут туда за впечатлениями — в сущности, чтобы проводить досуг. «И современный музей должен пройти по тонкой грани: не идти на поводу у зрителя, но и не потерять его. Есть реальная опасность оказаться в положении профессора, который читает очень умную, очень правильную лекцию, но, к сожалению, в пустой аудитории», — заключает госпожа Ткачева. ■

ЛЮКСОВЫЙ СЕГМЕНТ СОКРАТИЛ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВИЛО 144,2 ТЫС. КВ. М (1,2 ТЫС. КВАРТИР), ЧТО НА 9% НИЖЕ АНАЛОГИЧНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ 2018 ГОДА. ЭТА ВЕЛИЧИНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ МИНИМАЛЬНОЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ. СОКРАЩЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ОБУСЛОВЛЕНО НИЗКИМИ ТЕМПАМИ ПОСТУПЛЕНИЯ НА РЫНОК НОВЫХ ОБЪЕКТОВ НА ФОНЕ СТАБИЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОДАЖ.

ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит Knight Frank St. Petersburg. «В 2019 году было выведено в продажу два новых объекта, оба в Петроградском районе: видовой корпус жилого комплекса Neva Haus (ЛСП) и клубный дом „Крестовский IV“ (RBI). Таким образом, предложение пополнилось только 138 квартирами», — говорит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Кроме того, 2019 год был отмечен слабой активностью девелоперов относительно ввода в эксплуатацию элитных жилых комплексов. В 2019 году был введен только один элитный объект — Art View House общей площадью 3,7 тыс. кв. м. Большинство элитных комплексов (71%) на рынке сданы и обеспечивают 44% всего предложения жилых площадей в продаже.

В 2019 году продолжилась тенденция концентрации нового элитного жилья на Петровском острове и одновременное сокращение доли других локаций в предложении. Совокупная доля предложения элитных площадей на Петровском острове и Петроградской стороне составляет 71%. Жилые комплексы в этих локациях по своей квартирографии и качественным характеристикам тяготеют к нижней границе высококлассного жилья.

Структура предложения по типам квартир стабильна: основную долю по итогам четвертого квартала 2019 года составили квартиры с тремя и двумя спальнями — 35 и 29% соответственно.

По каждому типу квартир в предложении происходит постепенное уменьшение средних площадей, доля просторных квартир на рынке сокращается за счет вымывания ассортимента и преобладания более компактных квартир в новом предложении. За последнее десятилетие средняя площадь квартиры в предложении уменьшилась со 145,3 до 127 кв. м.

По сравнению с прошлым годом объем продаж элитного жилья изменился незначительно — снижение показателя на 4%. За год на рынке было реализовано 53 тыс. кв. м (более 400 квартир). Основным спросом в 2019 году пользовались квартиры с двумя и тремя спальнями, доля продаж последних за год уменьшилась на 10 п. п.

«Высокие темпы продаж были отмечены в элитных жилых комплексах, находящихся на начальных стадиях строительства и реализующих квартиры по ценам ниже среднерыночных значений. Это получило отражение и в мотивах приобретения жилья: на 5 п. п. увеличилась доля инвестиционных покупок по сравнению с прошлым годом», — комментирует Нико-

лай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

В целом основной диапазон стоимости приобретаемой квартиры не изменился: бюджет покупки варьировался в пределах 20–34 млн рублей. Стоит отметить, что увеличилась доля сделок с квартирами дешевле 20 млн рублей (на 5% по сравнению с 2018 годом).

Средняя стоимость проданной элитной квартиры в 2019 году опустилась до отметки 38,9 млн рублей, что на 5% ниже аналогичного показателя 2018 года.

Средневзвешенная цена предложения элитного жилья в Санкт-Петербурге по итогам 2019 года составила 342,1 тыс. рублей за квадратный метр. В период с января по декабрь 2019 года показатель колебался в пределах 1–2% и концу года практически сравнялся с итоговым значением 2018 года (342,4 тыс. рублей).

Пообъектно динамика средней цены была разнонаправленной. В четвертом квартале 2019 года наблюдалась тенденция снижения цен на некоторые элитные объекты с длительным сроком экспозиции на рынке и низким уровнем продаж. Это, прежде всего, относится к проектам на Каменном острове. Девелоперы наиболее

успешных проектов, наоборот, увеличили цены в среднем на 1–6% по сравнению с прошлым годом.

Самые дорогие по стоимости квартиры по-прежнему представлены на территории Каменного острова и «золотого треугольника» — в жилых комплексах «Резиденция на Каменном» и «Особняк Кушелева-Безбородко». Однако за год в данных локациях средняя стоимость квартиры в предложении уменьшилась на 12–18% за счет корректировки средних цен.

Наиболее доступное по стоимости жилье предлагается в локациях «Адмиралтейский» и «Петровский остров» — около 31 млн рублей.

Перспективы развития сегмента элитной жилой недвижимости в 2020 году могут быть связаны с появлением на рынке новых проектов в традиционных локациях. В текущей ситуации на фоне снижения уровня предложения, стабилизации цен и небольшого выбора качественного современного элитного жилья выход на рынок продуманных интересных проектов будет оправдан и востребован.

В 2020 году можно ожидать старта продаж нескольких элитных домов общей площадью около 27 тыс. кв. м. ■



ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ ОБЪЕМ ПРОДАЖ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ИЗМЕНИЛСЯ НЕЗНАЧИТЕЛЬНО — СНИЗИЛСЯ НА 4%

ЗА ПЕРИМЕТРОМ КВАРТИРЫ

склады индивидуального хранения появились на рынке Петербурга более десяти лет назад, однако до сих пор этот сегмент недвижимости считается малоразвитым. Эксперты говорят, что перспективы у него хорошие, однако городу не хватает площадок под размещение новых проектов.

РОМАН РУСАКОВ

Спрос в сегменте self storage формируют в основном частные лица, которые используют такие склады для сезонного, временного хранения вещей, а также представители малого и среднего бизнеса.

Илья Князев, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости Knight Frank St. Petersburg, подсчитал, что совокупный объем предложения self storage в Петербурге по итогам первого полугодия 2019 года составлял около 50 тыс. кв. м. Для сравнения, в Москве этот показатель почти втрое выше. Услуги self storage в Петербурге предлагают 32 складских комплекса (17 операторов). Большинство объектов расположено в Приморском и Выборгском районах (по 19%) и в Невском районе (13%). Ключевыми игроками рынка Петербурга являются сетевые операторы, использующие классическую модель self storage, доля таких компаний составляет 50%. Ряд крупных логистических компаний также предлагает услуги индивидуального хранения, в этом случае в качестве хранилища обычно выступает выделенная часть складских помещений.

ПОЙМАЛИ В СЕТЬ По данным Colliers International, на конец 2019 года крупнейшими операторами были Smart Sklad (девять площадок) и «Место есть» (шесть площадок).

«Крупнейшими операторами в классическом формате self storage в Санкт-Петербурге являются Prostor (Jensen Group), NordBox, Red Box, Black Boxes, Central Box. Альтернативная бизнес-модель представлена оператором „Мобилус“. Компания использует мобильные контейнеры площадью от 2 до 8 кв. м. Мобильность контейнера дает возможность перемещать его между холодным и отопляемым складами, а также хранить на удобной для клиента площадке», — добавляет Наталья Киреева, заместитель руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

Филипп Чайка, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости IPG.Estate, указывает, что в 2019 году в сегмент услуг индивидуального складского хранения вышла инвестиционная компания Jensen Group.

«Склады self storage представляют один из перспективных сегментов в России, однако существуют и сдерживающие факторы для его развития. Например, в Петербурге это нехватка площадок с хорошей транспортной доступностью в черте города», — указывают в Colliers International.

Формат self storage обслуживает в основном физлиц (65%), поэтому стимулом к развитию является новая застройка. Людям необходимо где-то хранить свои вещи — от шин до старых диванов.

Борис Мошенский, генеральный директор Maris в ассоциации с CBRE, говорит, что наибольший объем предложения



КЛЮЧЕВЫМИ ИГРОКАМИ РЫНКА ПЕТЕРБУРГА ЯВЛЯЮТСЯ СЕТЕВЫЕ ОПЕРАТОРЫ, ИСПОЛЬЗУЮЩИЕ КЛАССИЧЕСКУЮ МОДЕЛЬ SELF STORAGE. ДОЛЯ ТАКИХ КОМПАНИЙ СОСТАВЛЯЕТ 50%

(58%) приходится на неотапливаемые складские комплексы, 32% относится к дорогому сегменту отопляемых площадей индивидуального хранения, а 9% объектов предоставляют клиентам возможность выбора, в каких помещениях хранить свое имущество.

«В последние несколько лет отмечается рост интереса не только со стороны физических, но и со стороны юридических лиц. Интернет-магазины используют такие помещения для хранения запасов товара. Также возможно арендовать помещение под архив, для хранения оргтехники, рекламных материалов и другой продукции, а также для хранения офисной мебели на момент переезда», — перечисляет господин Мошенский.

«Сдерживающими факторами развития этого формата являются отсутствие соответствующих помещений и зданий в подходящих локациях в густонаселенных районах, низкая осведомленность потенциальных арендаторов о подобной услуге, а также большая популярность и распространенность индивидуального хранения (в гаражах и на дачах)», — добавляет господин Князев.

По данным JLL в Санкт-Петербурге, средняя площадь склада индивидуального хранения в Петербурге составляет 2,5 тыс. кв. м, что сопоставимо со средним значением по Европе. Площадь предоставляемых клиенту арендуемых боксов варьируется от 1 до 30 кв. м, а высота потолка — от 1,9 до 3 м. Заполняемость складов составляет более 85%. Наибольшим спросом пользуются площади менее 5 кв. м, заполняемость которых близка к 100%.

Аналитики компании Maris считают, что для рынка self storage нехарактерна се-

зонность, и отмечают стабильность спроса и высокую заполняемость площадок в течение всего года.

ИСХОДЯ ИЗ ОБЪЕМА ВЕЩЕЙ Средняя ставка аренды склада self storage в Петербурге по итогам первого полугодия 2019 года составила в отопляемых складах 1060 рублей за квадратный метр в месяц, или 9 тыс. рублей за бокс средней площадью 5 кв. м, в неотапливаемых складах — 680 рублей за квадратный метр в месяц, или 6,5 тыс. рублей за бокс средней площадью 5 кв. м. По данным Knight Frank St. Petersburg, за четыре года ставки на отопляемые склады выросли на 8%, ставки в неотапливаемых объектах не изменились. В ставку включены климат-контроль и вентиляция для отопляемых складов, круглосуточная охрана, видеонаблюдение и доступ к ячейке по пропуску, парковка, пандусы для погрузки и разгрузки.

Борис Мошенский обращает внимание на то, что некоторые складские комплексы рассчитывают стоимость хранения исходя из объема вещей. У многих операторов также действует система скидок, связанная со сроком аренды: чем больше срок, тем выше скидка. Наталья Киреева вспоминает, что первый склад индивидуального хранения в Санкт-Петербурге был открыт в 2011 году компанией Red Box. За последний год, по ее словам, рынок почти удвоился. В 2018 году в Санкт-Петербурге работало восемь проектов общей площадью 23 тыс. кв. м. На этапе строительства находятся два объекта общей площадью 7,8 тыс. кв. м, их открытие планируется в 2020 году.

Алла Сидоренко, руководитель направления индустриальной и складской

недвижимости ГК «Бестъ», рассуждая о привлекательности этого формата для инвесторов, говорит: «Сам продукт пока сложно оценить в части доходности, так как спрос практически не осознан. Нужно убедить потребителя перевезти вещи, которые хранятся на балконах и в гаражах, в современные боксы с предоставлением ряда дополнительных услуг (контроль доступа, определенный температурный режим, пожарная безопасность, страхование имущества, погрузо-разгрузочная техника)».

Пока госпожа Сидоренко склонна сомневаться, что данный сегмент рынка будет активно развиваться, по причине невысокого уровня доходов населения и значительного объема гаражного хранения. «Тем более что сам поиск операторами этого бизнеса подходящих территорий затруднен из-за отсутствия на рынке достаточного количества подходящих помещений. Склады типа self storage располагаются в основном на старых промышленных площадках, так как основным инструментом этого бизнеса является возможность быстрого и беспрепятственного доступа для потребителей: близость метро и ключевых транспортных городских магистралей», — говорит она.

Господин Чайка соглашается с мнением, что сегмент складов self storage на рынке Санкт-Петербурга менее развит, чем, например, в странах Европы. Так, по его словам, общая площадь объектов self storage в Европе находится на уровне 9 млн кв. м. А лидирующие шесть стран занимают долю в 80% от всех складских комплексов Европы. Это Великобритания, Франция, Испания, Нидерланды, Германия и Норвегия.

«Перспективы рынка self storage неплохие. На фоне того, что цена за квадратный метр жилья только увеличивается, а средняя площадь приобретаемых квартир уменьшается, этот сегмент вполне может получить развитие», — считает господин Мошенский.

«Площадь квартир становится более продуманной, и покупатели не готовы переплачивать за места хранения в квартирах. Поэтому потребность в формате self storage будет расти. Особенно в новых районах, где много потенциальных потребителей. Логично хранить несезонные вещи не в квартире, а вне ее», — соглашается с коллегой из Maris Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

«Перспективы интересные, но цивилизованный рынок только начинает формироваться с приходом на него институциональных игроков. Мы рассматриваем возможность организации подобного хранилища у себя в проекте на Дыбенко. Он будет рассчитан как на гостей апарт-комплекса, так и на внешних потребителей», — говорит Константин Кузьмин, управляющий «Avenue Apart на Дыбенко». ■



СКЛАДЫ СНОВА СТАЛИ СПЕКУЛЯТИВНЫМИ

**СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ СДЕЛОК
СО СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ
В ПЕТЕРБУРГЕ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА
СОСТАВИЛ ОКОЛО ПОЛУМИЛЛИОНА
КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ — В ДВА РАЗА БОЛЬШЕ,
ЧЕМ В 2018 ГОДУ. ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ
СТАЛ МАКСИМАЛЬНЫМ НА РЫНКЕ
ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ.** МАКСИМ КАВЕРИН

НАИБОЛЬШУЮ ДОЛЮ В СТРУКТУРЕ СПРОСА СКЛАДОВ (54%) В 2019 ГОДУ СФОРМИРОВАЛИ ТОРГОВЫЕ И ДИСТРИБУТОРСКИЕ КОМПАНИИ

В прошлом году объем сделок со складской недвижимостью составил 356 тыс. кв. м. Это почти в два раза больше, чем в 2018 году (184 тыс. кв. м), а также является максимальным показателем на рынке за последние пять лет. Такие данные приводит международная консалтинговая компания Colliers International.

По подсчетам JLL, сделок было больше. «В 2019 году на складском рынке Петербурга и пригородов отмечается максимальный объем сделок аренды и купли-продажи за всю историю наблюдений: 478 тыс. кв. м, что на 59% больше, чем в 2018 году», — говорит Андрей Амосов, руководитель компании JLL в Санкт-Петербурге. В Knight Frank St. Petersburg солидарны с такой оценкой. Там подсчитали, что общий объем сделок на рынке складской недвижимости в 2019 году превысил показатели 2018 года на 58% и составил 437,2 тыс. кв. м. При этом было сдано в аренду 200,1 тыс. кв. м, что на 45% больше, чем в 2018 году. Наибольшую активность арендаторы проявили в четвертом квартале 2019 года (было заключено более 50% сделок 2019 года).

ТОРГОВЛЯ ОПРЕДЕЛЯЕТ ВЕКТОР Как отмечают в компании Colliers International, наибольшую долю в структуре спроса (54%) в 2019 году сформировали торговые и дистрибуторские компании. При этом федеральные торговые сети выступили основным драйвером: компания «Вкусвилл» арендовала 11 тыс. кв. м в СК Grando, а для компании «Лента» ГК «Ориентир» построит склад площадью около 70 тыс. кв. м. Второе место в структуре спроса с долей 27% занимают логистические компании. Крупнейшие сделки в этом сегменте: аренда 19 тыс. кв. м компанией Major (IKEA) в СК «Гориго» и покупка по схеме built-to-suit склада площадью 23,7 тыс. кв. м компанией Maersk.

«Наибольшую активность на рынке демонстрируют сетевые торговые операторы, такие как „Лента“, „Вкусвилл“. На их долю приходится 47% всех сделок в 2019 году. В абсолютных цифрах (166 тыс. кв. м) это максимальный показатель за последние пять лет. Кроме того, стабильно растет объем арендуемых площадей компаниями сегмента e-commerce», — комментирует Наталия Киреева, заместитель руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

«В сравнении с 2018 годом отраслевая структура спроса существенно не изменилась. Лидирующую позицию на рынке аренды сохранил сегмент розничной торговли (53% от общего объема сделок аренды пришлось на компании данной отрасли). На втором месте в структуре спроса находятся производственные компании (31% в общем объеме сделок аренды). Доля сегмента дистрибуции в структуре спроса составила 11%», — говорит Светлана Москвиченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Средняя площадь введенных в 2019 году в эксплуатацию индустриально-складских объектов в Петербурге по отношению к 2018 году увеличилась на 29% и составила 15,5 тыс. кв. м, рассказали аналитики брокерской компании Bright Rich I Corfac International.

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает: «Развитие торговых сетей и компаний-дистрибуторов, онлайн-ритейла — все это заметно сказалось на росте объема сделок. При этом рынок складов в Петербурге продолжает переживать дефицит качественного предложения: на протяжении последних трех лет строилось не более 100 тыс. кв. м спекулятивных площадей в год. Дефицит площадей на фоне растущего спроса со стороны ритейлеров стимулировал увеличение числа сделок в сегменте built-to-suit. В 2019 году объем сделок по аренде и продаже складов для собственных нужд по схеме built-to-suit вырос по сравнению с 2018 годом в 5,2 раза — с 28 до 147 тыс. кв. м».

По данным Colliers International, в 2019 году рынок качественной складской недвижимости Санкт-Петербурга пополнился на 132 тыс. кв. м, что в 1,5 раза больше объемов ввода 2018 года. Доля спекулятивных площадей в структуре ввода составила 78%, или 102 тыс. кв. м, однако их объем не оказал существенного влияния на уровень вакансий на рынке. Из-за высокого спроса к моменту ввода большая часть площадей в складских комплексах обычно уже занята. На конец 2019 года уровень вакансий в качественных складских объектах составлял не более 3%.

По данным Bright Rich I Corfac International, в эксплуатацию было введено девять новых складских комплексов, соответствующих классам А и В. Среди наибо-

лее крупных объектов — логопарки «Осиновая роща» (38 тыс. кв. м) и М10 (32 тыс. кв. м), а также складской комплекс СКРАП площадью 24 тыс. кв. м. Основной объем ввода складских площадей впервые за последние пять лет сконцентрирован в северном направлении — 65,4 тыс. кв. м, или 47%. При этом 94,7 тыс. кв. м, или 68%, от общей площади новых объектов, было введено в первом квартале 2019 года.

На фоне взрывного спроса в складском сегменте, с одной стороны, выросли арендные ставки, а с другой — увеличилась девелоперская активность. За год уровень свободных площадей снизился на 0,6 п. п. и достиг показателя 4,6%. Свободными остаются около 140 тыс. кв. м складских площадей и существует дефицит крупных блоков от 5 тыс. кв. м, отмечают в JLL.

К важным событиям рынка специалисты Knight Frank St. Petersburg относят то, что компания «Русич» купила участок на территории индустриального парка «А Плюс Парк Шушары» под строительство складского комплекса класса А площадью 50 тыс. кв. м, а холдинг «Диета-18» приобрел холодильный терминал «Скиф-логистик» площадью 21,7 тыс. кв. м (сделка стала крупнейшей по продаже готового здания на рынке складской недвижимости Петербурга за последние пять лет). Также стало известно о планах холдинга «Адамант» увеличить площадь логистического комплекса «Армада Парк». Общая площадь новых зданий составит 135 тыс. кв. м. Кроме того, в четвертом квартале 2019 года фармацевтическая компания «Вертекс» ввела в эксплуатацию третью очередь производственного комплекса на территории ОЭЗ «Новоорловская». Общая площадь комплекса составляет около 56,5 тыс. кв. м.

СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ РАСТЕТ По данным Knight Frank St. Petersburg, по итогам 2019 года средневзвешенная ставка в качественных складских комплексах увеличилась на 9% и составила 506 рублей за квадратный метр в месяц (с учетом НДС и операционных расходов). С 2017 года наблюдается тренд на увеличение ставок аренды в классе А. К концу 2019 года средневзвешенная ставка аренды в классе А увеличилась на 8% по сравнению с итогами 2018 года и составила 544 рубля. В классе В средневзвешенная ставка аренды составила 459 рублей за квадрат-

ный метр в месяц (с учетом НДС и операционных расходов), увеличившись на 7% в сравнении с концом 2018 года.

На 2020 год прогнозируется стабильно высокий уровень спроса. При этом рост арендных ставок замедлится ввиду большого объема нового спекулятивного предложения и увеличения конкуренции на рынке. В 2020 году в Петербурге к вводу запланировано более 330 тыс. кв. м, из которых 55% являются спекулятивными. По словам Андрея Косарева, такой прирост может стать рекордным за последние 10–12 лет. «Под влиянием роста ставок и дефицита площадей спекулятивные проекты наконец стали выходить на рынок Петербурга. И несмотря на то, что доля их в ожидаемом вводе из-за крупных сделок built-to-suit будет не так высока, это одна из ключевых тенденций на рынке складской недвижимости», — добавляет он.

Евгений Титаренко, партнер Bright Rich I Corfac International, отмечает, что в планах девелоперов на этот год ввод в эксплуатацию 16 новых объектов. «Общая площадь нового строительства может достичь 400 тыс. кв. м, что может стать рекордным значением для рынка Санкт-Петербурга за последние пять лет. На начало 2020 года объем вакантных складских площадей классов А и В составляет 149,8 тыс. кв. м, что на 16% меньше, чем в 2018 году (178,8 тыс. кв. м). С учетом заявленной динамики ввода площадей на рынке ожидается значительный рост уровня вакансий, что сможет удовлетворить запросы большинства петербургских арендаторов», — говорит господин Титаренко.

Илья Князев, заместитель руководителя отдела индустриальной, складской недвижимости, земли Knight Frank St. Petersburg, резюмирует: «Снижение вакансий в начале года до 3%, а в конце — до 2,5% позволило девелоперам продолжить строительство спекулятивных складов, а также довести объем сделок формата built-to-suit до максимального за всю историю рынка значения. 2019 год ознаменовался крупнейшими сделками, выходом на рынок новых проектов, а также приходом московских девелоперов. Мы ожидаем, что лидерами спроса в 2020 году по-прежнему будут ритейл-компании, а запрашиваемые арендные ставки в классе А останутся на среднем уровне — около 550 рублей за „квадрат“ в месяц». ■

ПОСТОРОННИМ ВХОД РАЗРЕШЕН

ЗАГОРОДНЫЕ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ ДЕТСКИЕ ЛАГЕРЯ КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИЙ НЕ ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНЫ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ. ОТТАЛКИВАЕТ ОТ ТАКИХ ПРОЕКТОВ НЕОБХОДИМОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ РЯДА ЖЕСТКИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ. ОДНАКО МОДЕРНИЗАЦИЕЙ И СТРОИТЕЛЬСТВОМ ОБЪЕКТОМ ОТДЫХА ДЛЯ ДЕТЕЙ ГОТОВЫ ЗАНИМАТЬСЯ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ, В ТОМ ЧИСЛЕ В ФОРМАТЕ ГЧП.

АРТЕМ АЛДАНОВ

В настоящее время в Петербурге работает более 70 загородных оздоровительных стационарных лагерей для детей, часть из них расположена на территории Ленинградской области. Еще около 150 лагерей являются недействующими. От некоторых из них остались только забор и полуразрушенные постройки, не подлежащие восстановлению.

Смольный давно разработал программу по сдаче в долгосрочную аренду отдельных заброшенных объектов для детского отдыха с необходимостью их реконструкции и сохранения функционала. Она несколько раз активизировалась, но бизнес этими предложениями серьезно не заинтересовался. При этом ряд ведомственных лагерей в локации Петербурга и Ленобласти в 1990-х и в начале 2000-х предпринимателями был выкуплен и перестроен в загородные базы. Также на месте некоторых были возведены коттеджные поселки. Считается, что после ужесточения земельного законодательства в 2008 году малый и средний бизнес перестал рассматривать недействующие лагеря как объект недвижимости, на котором, функционально его видоизменив, можно заработать. Приблизительно с этого же времени в Петербурге и Ленобласти сформировался основной пул работающих лагерей, подконтрольных муниципальным и региональным структурам.

Система частных загородных детских оздоровительных объектов в настоящее время наиболее активно развита в Московской области. Многие из них предпринимателями были открыты после реконструкции заброшенных. Также в настоящее время активно модернизируются и возводятся детские лагеря на территории Крыма. Инвесторы видят спрос на такие учреждения на берегу Черного моря и считают их выгодным вложением средств.

ТОТАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ Тем не менее большинство представителей бизнеса не стремится заниматься заброшенными загородными лагерями из-за необходимости серьезного вложения средств. Также их отталкивает необходимость выполнения ряда жестких обязательств по обеспечению качества предоставляемых услуг. Причем это касается и новых лагерей, создаваемых с нуля. Кроме того, собственнику объекта важно провести правильный подбор команды педагогов и другого персонала.

По словам вице-президента Bescar Asset Management Ольги Шарыгиной, в настоящий момент девелоперам действительно не очень интересны такие проекты. «Они могут развивать этот бизнес только как арендный, а операторов, которые готовы взять в аренду такие готовые объекты, не много. Поэтому собственники



В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ РАБОТАЕТ БОЛЕЕ 70 ЗАГОРОДНЫХ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ СТАЦИОНАРНЫХ ЛАГЕРЕЙ ДЛЯ ДЕТЕЙ

стараятся избавиться от таких объектов в портфеле, и они периодически появляются на рынке. Но сегодня девелоперы, с которыми мы работаем, очень далеки от такого формата. Если состояние объекта недвижимости не очень плачевное, в порядке капитальная конструкция, то проще восстановить его, если есть существенные повреждения — проще все снести и использовать земельный участок», — добавляет она.

Схожие выводы делает и руководитель New-flat.com Consulting Ольга Добрынина. По ее мнению, заброшенные детские лагеря очень неоднородны по своему состоянию. «В некоторых достаточно покрасить стены, вставить стеклопакеты, обновить мебель, в других необходимо все снести и построить заново. Кроме того, многое зависит от локации объекта. Находиться они могут в 50–100 км от города. Добраться до некоторых можно только по грунтовой дороге. Загородный лагерь — это всегда повышенные требования к безопасности детей, длительные периоды согласования проекта, регулярные проверки. К этому не готов потенциальный инвестор, если государство не предоставит ему серьезные «плюшки». Скорее всего, необходима специальная программа, которая поможет создать привлекательные условия для вхождения бизнеса в систему детского отдыха», — считает эксперт.

Девелопер и соучредитель проекта «Лагерь навыка» Кирилл Лебедев более категоричен. Он полагает, что чиновники должны как можно меньше вмешиваться в данный сегмент бизнеса, если хотят, чтобы он развивался. «Я предложил бы государству отказаться регулировать и

контролировать то, чего оно регулировать и контролировать не может, а когда берется, то все начинает загибаться и деформироваться. Сейчас наблюдается предвзятое отношение чиновников из контролирующих структур к частным проектам. Проходят постоянные проверки, излишне контролируется множество факторов, что приводит к умножению вложения предпринимателя на ноль. Это политика двойных стандартов, когда государственные лагеря проверяют, глядя сквозь пальцы, а к частнику цепляются за каждую мелочь. На мой взгляд, в данной сфере решать должен родитель, в какой лагерь стоит ездить ребенку, что там должно происходить и зачем это надо семье. Соответственно, лагеря должны быть разные и все же для детей, для их развития, а не для чиновников», — подчеркивает предприниматель.

Директор по развитию лагеря «Ваганты» (одного из первых частных лагерей в Петербурге) Влад Кренделев считает, что сейчас загородные объекты для детей, как и развивающие центры, наблюдают рост интереса со стороны клиентов. «Однако в то же время наблюдается падение покупательной способности. По нашим подсчетам, средняя цена реально приобретенной путевки в детский лагерь падает, и происходит это из-за выбора менее комфортабельных условий проживания или менее насыщенной программы отдыха, а не из-за того, что она действительно стала дешевле. Тем не менее лично мы позиционируем себя как детский лагерь премиум-сегмента — с соответствующими питанием, территорией и развивающей программой отдыха, и своего клиента нам удалось найти», — высказывается он.

В ФОРМАТЕ ГЧП Осенью 2019 года Госдумой РФ был принят закон, в соответствии с которым все действующие детские оздоровительные лагеря должны состоять в специализированных реестрах, вести которые должны местные органы власти. Такие реестры уже действуют в Петербурге и Ленобласти, но не все объекты попали в них. В соответствии с правовым актом лагеря, не состоящие в реестре, с 1 июня 2020 года будут не вправе оказывать услуги по организации отдыха и оздоровления детей. Нарушителей данного требования ждет серьезный штраф в размере от 500 тыс. до 1 млн рублей.

Также федеральные чиновники в прошлом году разработали проект целевой программы «Развитие сферы отдыха и оздоровления детей». В ее рамках планируется модернизировать действующие объекты загородного отдыха детей и создать новые, в том числе в рамках государственно-частного партнерства.

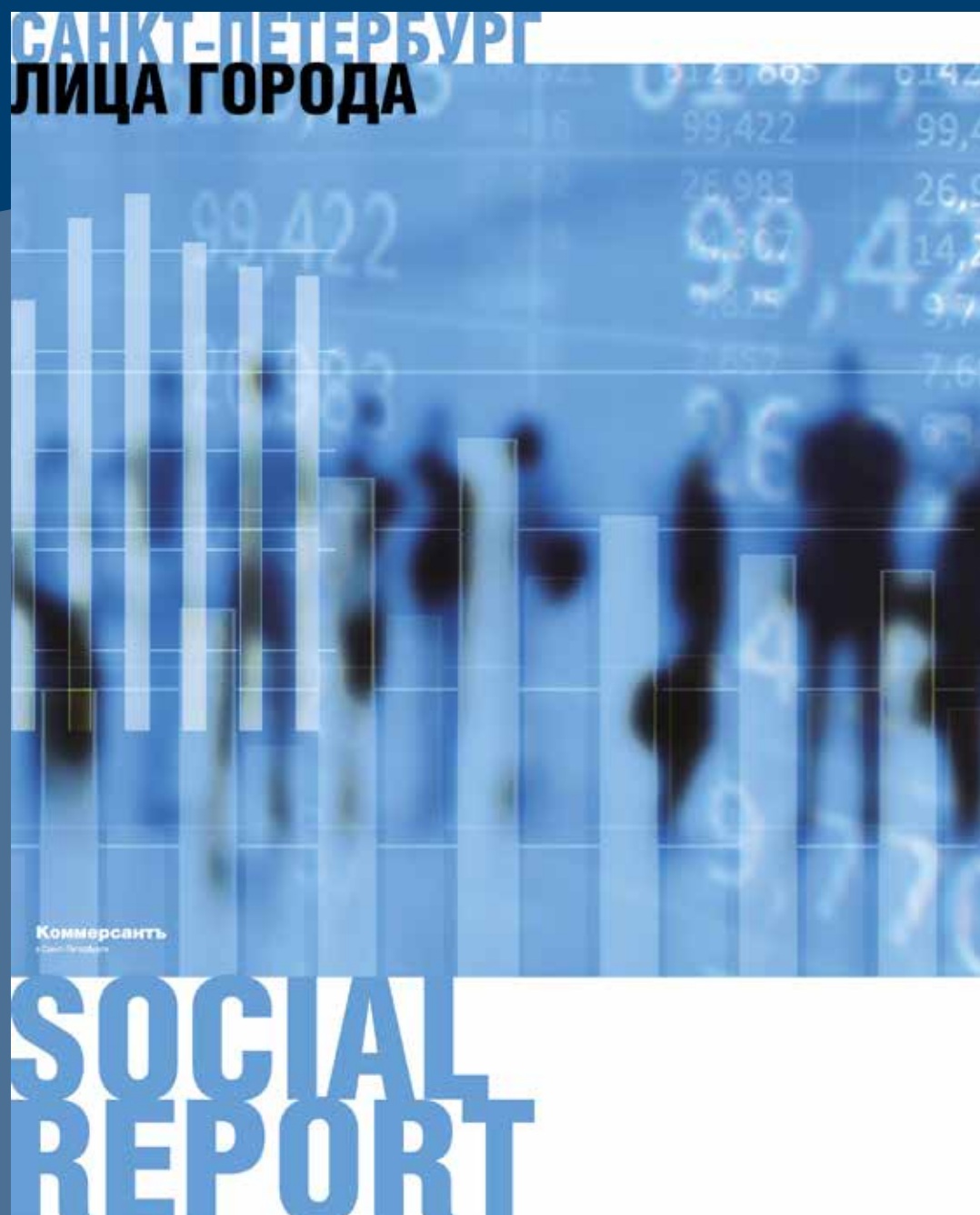
Один из масштабных проектов был уже презентован. В нем, кроме Министерства просвещения РФ принимают участие госкорпорация «ВЭБ.РФ» и издательский холдинг «Просвещение». Проект предусматривает создание к 2024 году 500 базовых летних лагерей в 40 регионах страны. Предполагается, что инфраструктура будет создаваться на базе уже имеющихся лагерей, находящихся в государственной или муниципальной собственности. Затраты на строительство и оснащение одного типового лагеря на 800 мест составят около 200 млн рублей. Первыми пилотными регионами объявлены Нижний Новгород и Калининград. Ожидается, что в этом году к проекту примкнет и ряд других субъектов федерации. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ЕЖЕГОДНЫЙ
ПРОЕКТ
СЕРИИ
ПРИЛОЖЕНИЙ
SOCIAL REPORT —
«ЛИЦА ГОРОДА».
САМЫЕ
ОТКРЫТЫЕ
ПЕТЕРБУРГСКИЕ
РУКОВОДИТЕЛИ.

Имена и фотографии
самых цитируемых
лиц города
будут представлены
на страницах
приложения
в сопровождении
справочной
информации.



30 АПРЕЛЯ 2020 ГОДА

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325-85-96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

YIT

Успей до закрытия сезона!

Отделка квартиры в подарок!*



Застройщик ООО СПЕЦЗАСТРОЙЩИК «ЮИТ НОВООРЛОВСКИЙ». ЖК «Новоорловский», этап 1.3.1, Суздальское ш., уч. 6. Стоимость пакета отделки «Стандарт» составляет 1 руб* при 100% оплате стоимости квартиры. Срок действия акции с 01.02.2020 по 29.02.2020. Предложение ограничено. Проектные декларации и разрешение на строительство на сайте www.spb.yit.ru. Информацию об организаторе акции, о правилах ее проведения, количестве подарков, сроках, месте и порядке их получения уточняйте в офисах продаж или по тел.: 703-44-44, 8 (800) 700-11-44. Реклама



(812)

703-44-44



spb.yit.ru