

щик уже полностью реализует свои объемы», — указывает госпожа Доброхотова.

**ДЕЛО ФОНДОВ** Следует отметить, что в Европе тоже есть инвестиционные сделки по приобретению строящейся недвижимости. Однако, как правило, покупателями там выступают инвестиционные фонды. Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», говорит: «В Европе Bonava активно работает с инвесторами, но не с физическими лицами, а с инвесткомпаниями и пенсионными фондами, и последние являются крупными игроками рынка жилой недвижимости. Эти компании и фонды приобретают жилые комплексы целиком или частично для последующей сдачи в долгосрочную аренду. В Северной Европе и в Германии подобная бизнес-модель довольно распространена, так как жилье стоит дорого, и многие принимают решение арендовать, не обременяя себя покупкой дорогостоящей недвижимости. Мы надеемся, что постепенно наш рынок тоже наполнится профессиональными и институциональными арендодателями. В Петербурге у нас был подобный опыт, когда секции в жилых комплексах Skandi Klubb и «Шведская корона» были выкуплены финским инвестором».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, говорит, что в 2021 году доля инвестиционных покупок на рынке жилья качественно изменилась. Объем инвестиционных сделок значительно отличается в зависимости от сегмента. «Так, в высоком сегменте доля таких сделок всегда больше, в отличие от масс-маркета и комфорт-класса, откуда инвестсделки практически ушли», — добавляет она.

«На 2021 год мы прогнозируем снижение объема инвесторов на рынке первичного жилья. На сегодня рост цен нивелировал выгоду от субсидированной ипотеки, а максимальная маржа, которую можно будет получить, приобретая в 2021 году квартиру на этапе котлована, может составить 30%, тогда как в прошлом году (во время ажиотажного спроса) в некоторых проектах капитализация составляла до 100%», — замечает господин Пальянов.

«Скорее всего, после сворачивания льготной ипотечной программы инвестиционный спрос вернется к уровню в 5–10%. Полагаю, ожидать прежнего масштабного бума инвестиционных покупок в ближайшие годы не стоит», — резюмирует господин Ефремов. ■

# ЧИСТОВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ

## ДОЛЯ КВАРТИР С ОТДЕЛКОЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ УВЕЛИЧИЛАСЬ ПОЧТИ В ДВА РАЗА И СЕГОДНЯ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 60% В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ СДЕЛОК ЗАСТРОЙЩИКОВ. В ОСНОВНОМ ТАКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНО В МАССОВОМ СЕГМЕНТЕ ЖИЛЬЯ. В БОЛЕЕ ДОРОГИХ СЕГМЕНТАХ НЕДВИЖИМОСТИ ПОКУПАТЕЛИ ОТДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ПРЕДЧИСТОВОЙ ОТДЕЛКЕ ИЛИ ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ БЕЗ НЕЕ. ХОТЯ В ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СПРОС НА ГОТОВЫЙ РЕМОНТ ВЫРОС И В КАТЕГОРИИ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Как считают участники рынка, плюсы квартир с готовым ремонтом очевидны: резко сокращается время между передачей ключей и фактическим заселением, происходит минимизация издержек (поскольку для застройщика стоимость отделочных материалов будет ниже, чем для частного лица), появляется возможность включения стоимости отделки в ипотечный кредит, работы выполняются квалифицированной подрядной организацией. Однако далеко не все покупатели готовы смириться с шаблонными интерьерами и отказаться от самостоятельного выбора отделки.

Руслан Сырцов, коммерческий директор Glorax Development, говорит: «Если жильцы захотят сделать перепланировку, отделка становится лишней тратой. Ограниченная вариативность дизайна также может остановить покупателя от приобретения квартиры с готовым ремонтом. Хотя, несомненно, застройщики стараются предлагать сегодня все более интересные и разнообразные решения».

По результатам опроса, проведенного ГК «Ленстройтрест» в марте 2021 года, квартиры с готовым ремонтом готовы выбрать 52% жителей Петербурга, еще 7% хотели бы получить не только отделку, но и частичную меблировку. Особенно востребована данная опция в сегменте жилья комфорт-класса.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что за пять лет в Санкт-Петербурге и области доля квартир с черновой отделкой уменьшилась с 52 до 29%. Застройщи-

ки в большей степени стали предлагать квартиры с «белой» и чистой отделкой, их доли в общем предложении увеличились на 13 и 10 п. п. соответственно.

Руслан Сырцов говорит: «Сейчас доля квартир с отделкой занимает почти половину рынка — 47% от общего объема и 62% в новостройках комфорт-класса. При этом продаваемых площадей с предчистой отделкой в сегментах комфорт и бизнес-лайт пока вдвое меньше, чем с чистой: 34% против 66%. Отчасти это связано с тем, что чистовую отделку чаще предлагают покупателям в более крупных проектах. Однако в целом по рынку соотношение почти равное — 55 и 45% соответственно».

Маргарита Смышляева, руководитель премии Urban Awards в Санкт-Петербурге, дает несколько иные цифры. Она подсчитала, что в марте 2020 года на петербургском рынке было представлено 12,7 тыс. квартир и апартаментов с готовой отделкой. Этот огромный фонд был распределен по 54 адресам (пятая часть всех новостроек). На тот момент в продаже находилось 44,2 тыс. лотов. Таким образом, предложение с отделкой охватывало год назад 28,7% личного предложения. «По состоянию на март 2021 года 46 новостроек из 232 сохранили объекты с отделкой (то есть пропорция осталась прежней). Объем предложения с этой опцией сократился в городе до 11,1 тыс. лотов. С учетом того, что и общая выборка стала значительно меньше (32 тыс. лотов), удельный вес жилья с отделкой, выставленного на ре-

ализацию, вырос до 34,7%», — приводит данные госпожа Смышляева.

**ЗАВИСИМОСТЬ ОТ КЛАССА** Господин Пашков замечает, что тип отделки квартир существенно зависит от класса жилья. «Если в массовом сегменте готовые квартиры представлены в 40% случаях, то высококлассное жилье передается в основном без отделки, а квартиры с чистой отделкой составляют не более 7–10% от всего предложения на рынке», — указывает он.

Директор по маркетингу и рекламе группы «Аквилон» Наталия Коротаевская говорит: «В группе «Аквилон» доля квартир с чистой отделкой в общем объеме продаж составляет 25–30%. Этот показатель относится к жилым комплексам комфорт-класса группы». В чистовую отделку входят обои под покраску, ламинат, плитка в санузле и на балконе, раковина, смесители, унитаз, ванна, а также теплый пол в санузле и межкомнатные двери. По ее словам, покупатель может выбрать из трех вариантов цветовых решений.

Остальную часть продаж составляют квартиры с предчистой отделкой white box, когда все «грязные» работы уже выполнены, стены и пол выровнены, сделаны стяжка и разводка сетей. «Это соотношение за последние годы практически не меняется — кто-то хочет заехать в квартиру и сразу жить, кто-то хочет сделать квартиру для себя, под свой вкус», — поясняет госпожа Коротаевская. → 20

# МИЛЛИОН НА ПРОДАЖУ

## В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2021 ГОДА НА РЫНОК ПЕТЕРБУРГА И ПРИГОРОДНОЙ ЗОНЫ ВЫШЛО 46 ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЛОЩАДЬЮ БОЛЕЕ 1,1 МЛН КВ. М, ИЗ НИХ — 15 НОВЫХ БРЕНДОВ.

ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит консалтинговый центр «Петербургская недвижимость». «Таким образом, сохраняется позитивная тенденция третьего и четвертого кварталов 2020 года, а именно активизация застройщиков по выводу на рынок новых проектов и очередей. По сравнению с первым кварталом прошлого года текущий квартал демонстрирует увеличение объема нового предложения более чем в два раза. При этом на рынок вышли не

только объекты массового спроса, но также были открыты продажи в двух объектах элитного сегмента и в трех проектах бизнес-класса», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Эксперты отмечают, помимо сохранения интереса застройщиков к обжитым городским локациям, также и активизацию девелоперов на более удаленных городских территориях возле КАД и в при-

городах. Если по итогам 2020 года только 20% от объема нового предложения пришлось на пригородную зону, то в первом квартале 2021 года — уже 30%. Речь идет о проектах в следующих локациях: Бугры-Мурино, Гатчина, Новоселье, Новосаратовка, Янино, Сертолово.

«На фоне продолжающегося роста цен пригород рассматривается как альтернатива более дорогому жилью в популярных петербургских локаци-

ях. Несмотря на то, что новые проекты демонстрируют относительно высокие стартовые цены, средняя цена пригородного «квадрата» в любом случае будет заметно ниже, чем городского. Мы ожидаем дальнейшего развития удаленных городских локаций и пригородных зон, но тех, которые обладают достаточной инфраструктурой, чтобы заинтересовать девелоперов», — добавила госпожа Трошева. ■