ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КАЧЕЛИ / 2
КЛАССОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ / 4
В УВЯЗКЕ С ИПОТЕКОЙ / 12

Недвижимость

Понедельник, 29 августа 2022
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№4/СПб**

Коммерсантъ

Guide

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

becar Asset Management

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ЛенРусСтрой
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

ИНВЕСТОРЫ ВЕРНУЛИСЬ ОТ ОТЧАЯНИЯ

Инвесторы возвращаются на рынок недвижимости. Говорить об ажиотаже, какой наблюдался в 2009-м, в 2014-м и в другие нестабильные годы, конечно же, не приходится. Но по сравнению с весной или даже летом нынешнего года — рост инвестиционных покупок недвижимости налицо.

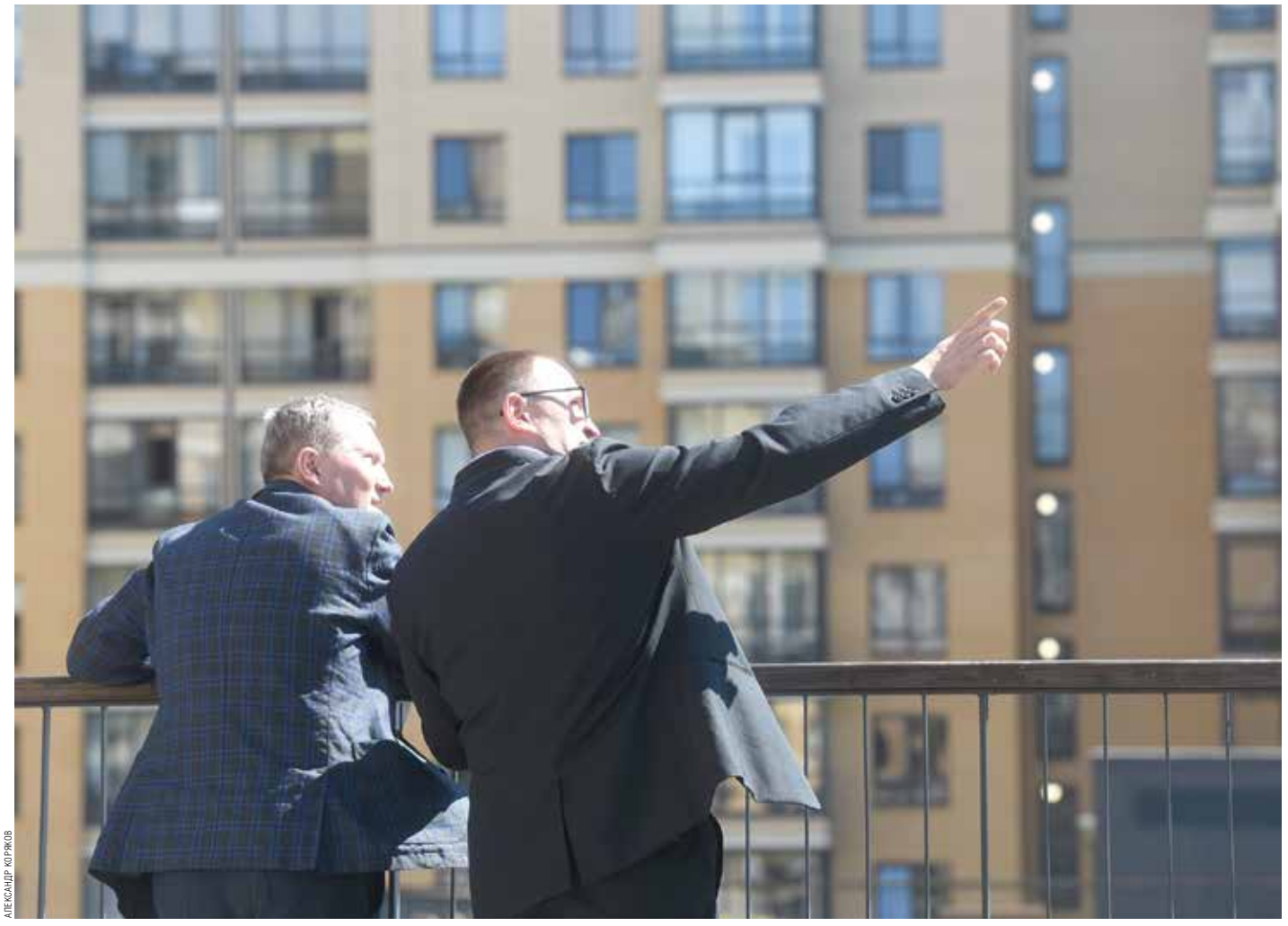
Ситуация, правда, от предыдущих лет отличается. В прежние годы нередко вложения в недвижимость были выгоднее других инвестиционных инструментов. Теперь же в арсенале мелкого инвестора остался очень узкий набор альтернатив. Ставки по депозитам в банках к августу вернулись к докризисным и даже не поспевают за инфляцией. Вложения в акции после апрельской чехарды с остановкой торгов, санкциями и газпромовских маневров с дивидендами тоже становятся все менее привлекательны.

Много лет эксперты — в том числе и в правительстве — твердили, что в стране очень мало финансово грамотных людей, даже среди тех, у кого есть накопления. Что необходимо поднимать уровень знаний населения, чтобы привлечь деньги в отрасли экономики, нуждающиеся в инвестициях. Наконец, за последние годы грамотность стала постепенно расти, частный инвестор научился разбираться в экономических процессах, понес свои средства на фондовый рынок, уж как минимум — вынул деньги из-под матраса и направил их в экономику. Но геополитические форс-мажоры, судя по всему, вновь отбрасывают людей, желающих сохранить накопления, на десять или на двадцать лет назад. Однако есть нюанс. Недвижимость по-прежнему демонстрирует ценовые скачки, причем — рекордные скачки даже для последнего десятилетия. За последние два года жилье подорожало настолько, что ипотечные заемщики, взявшие кредит два года назад, за счет роста цен уже и отбили переплату по процентам, и даже остались немного в плюсе. Но проблема в том, что резервов для последующего роста цен на жилье в России не осталось. А это ставит под большой вопрос целесообразность инвестиционных покупок на рынке строящегося жилья.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КАЧЕЛИ

КОЛИЧЕСТВО ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА БЫЛО ЗАМЕТНО МЕНЬШЕ, ЧЕМ В ПРЕДЫДУЩИЕ ГОДЫ. СРЕДИ ПРОЧЕГО НА ЭТО СЕРЬЕЗНО ПОВЛИЯЛИ ВЫСОКИЕ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ В БАНКАХ. СЕЙЧАС СТАВКИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ К ПОКАЗАТЕЛЯМ ПРОШЛОГО ГОДА, А ИНВЕСТОРЫ СНОВА ОБРАЩАЮТ СВОЕ ВНИМАНИЕ НА СТРОЙКУ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЛЕТОМ 2022 ГОДА У ГРАЖДАН РОССИИ СОКРАТИЛСЯ ВЫБОР ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Основной особенностью последнего полугодия на рынке строящегося жилья является резкое удорожание ипотеки. С конца февраля ставка Центробанка повысилась до 20% и далее последовательно снижалась вплоть до сегодняшнего уровня в 8% (по итогам заседания 25 июля). Объемы продаж в новостройках снизились более чем в четыре раза. «Рекламные цены на новостройки при этом продолжали повышаться. И на данный момент мы не видим тенденции к снижению цен на новостройки. Наряду с этим мы наблюдаем, как с начала мая снижаются цены на вторичную недвижимость. На этом фоне строящаяся недвижимость становится все менее привлекательной для покупки как для себя, так и для инвестиций»,— рассуждает Василий Павлов, заместитель генерального директора АН «Итака». При средних ценах на вторичку примерно в 170 тыс. рублей за квадратный метр желающих покупать первичку в среднем за 220 тыс. рублей за «квадрат» не так много, говорит он.

«В данном случае снижение ключевой ставки до 8% не привело к заметным изменениям на первичном рынке еще и потому, что за ним не последовало соответствующего снижения стоимости ипотеки. Отрадно видеть, что дешевеет ипотека на покупку недвижимости на вторичном рынке и, что еще приятнее, появляются интересные предложения по ипотеке с господдержкой для ИЖС, например, ипотека с господдержкой под 6,3% для ИЖС от ВТБ. Поддержка ИЖС в настоящий период дает один из самых эффективных инструментов для инвестиций на рынке строящегося жилья»,— отмечает господин Павлов.

На этом фоне, рассказывает эксперт, привычные инвестиции в новостройки на данный момент практически приостановились. «Покупка квартиры в новостройке сейчас не может служить эффективным инструментом инвестиций по двум причинам. Во-первых, в связи с завышенной стоимостью, во-вторых, в данный момент нет прогноза по росту цен на недвижимость по крайней мере до конца года. Есть различные прогнозы по снижению цен (от 10 до 20% с начала года), но прогнозов по их заметному увеличению в обозримом будущем никто из экспертов не делает»,— говорит господин Павлов.

Тем не менее, отмечает он, инвестиции в жилье остаются эффективным инструментом при условии грамотного и гибкого подхода. «Полагаю, что с точки зрения инвестиций сейчас выгоднее купить квартиру на вторичном рынке, отремонтировать, возможно, поделить на студии и либо продать, либо сдавать в аренду. Одним из самых надежных и выгодных инструментов для инвестиций на рынке строящегося жилья сегодня являются инвестиции в ИЖС. Особенно с учетом новых интересных продуктов по ипотеке. Максимально выгодный в текущих условиях вариант — покупка участков недорогой земли (лучше в Ленобласти) и строительство домов по современным ускоренным технологиям для дальнейшей продажи»,— делится соображениями господин Павлов.

Виталий Коробов, директор компании Element Development, также полагает, что на рынок инвестиционных покупок первичного жилья серьезно повлияла высокая ключевая ставка (20%). «Инвесторы предпочитали положить деньги на депозит в банк под высокий процент на определенный срок. А доходность от вложений в недвижимость стало сложнее посчитать из-за высокой волатильности,— объясняет он.— Мы ожидаем, что после снижения ключевой ставки до 8% инвестиционный интерес в целом к такому формату недвижимости восстановится. На это также должно повлиять окончание договоров по срочным депозитам в банках. Поэтому, на наш взгляд, максимальная инвестиционная активность ожидается в августе и сентябре».

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, согласна с мнением, что осенью стоит ожидать роста доли инвестсделок: «Летом 2022 года у граждан России сократился выбор инвестиционных инструментов: изменились условия валютных вкладов, со скачками ключевой ставки стали менее выгодны

и вклады в рублях, на рынке акций непрофессиональным инвесторам и раньше было непросто, а в текущих обстоятельствах, когда все очень быстро меняется, санкционные списки регулярно пополняются новыми российскими компаниями — этот инструмент перестает быть привлекательным и доступным для широких масс. Недвижимость же во все кризисы остается островком надежности».

ПОВОД ДЛЯ ПЕССИМИЗМА Евгений Щепеткин, руководитель группы агентских продаж компании «Строительный трест», также считает, что за последние полгода количество инвестиционных сделок резко уменьшилось, но он более пессимистичен относительно перспектив восстановления инвестпокупок. Это, по его мнению, связано с несколькими факторами. «Во-первых, наблюдается дефицит новых объектов, которые инвесторы готовы приобретать. Если мы вернемся на два-три года назад, то увидим, что было большое количество таких объектов. На сегодняшний день это скорее точечные старты продаж в ограниченном количестве. Во-вторых, сейчас объекты выходят в продажу уже с максимально высокой ценой. На это оказали влияние возросшая себестоимость строительства, а также эскроу-счета. Если мы рассматриваем сценарий, который был до введения эскроу-счетов, то увидим, что застройщику нужно было привлекать максимальное количество средств на начальном этапе строительства, потому что именно на этом этапе он несет самые большие издержки, связанные, в том числе, с покупкой земельного участка, разработкой проекта, началом строительных работ. В нынешних реалиях необходимости резкого привлечения большого количества клиентов на начальном этапе строительства нет, поэтому застройщик выставляет сразу достаточно высокие цены, и инвесторы не понимают реальную цену продажи в конечном итоге. Третий фактор, который привел к сокращению инвестиционных сделок,— это период стагнации. Застой на рынке, который мы сейчас наблюдаем, не подталкивает инвесторов к выбору недвижимости. Также уменьшение инвестиционных сделок связано с высокими ставками по ипотеке, в том числе на апартаменты, где были исключительно клиенты, инвестирующие с целью дальнейшей перепродажи или сдачи в аренду»,— говорит господин Щепеткин.

ФЕВРАЛЬСКИЙ ПОВОРОТ Эксперты обращают внимание, что ситуация на рынке инвестсделок на первичном рынке изменилась в феврале. «С одной стороны, стало понятно, что инвестирование в зарубежную недвижимость превратилось для наших граждан в непредсказуемый аттракцион и, соответственно, возросла привлекательность инвестиций на российском рынке. С другой стороны, возникла некоторая пауза в связи с высокой неопределенностью»,— вспоминает начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова.

Тем не менее, по ее словам, поток инвестиционных сделок и сделок с региональными покупателями не иссяк. В Петербурге традиционно с июля по сентябрь — высокий сезон для покупателей из регионов. «Мы видим также инвестиционные сделки с местными инвесторами, справедливо полагающими, что в период турбулентности объекты недвижимости продолжат выполнять функцию тихой гавани для капиталов. При этом очевидно, что рост цен не исчерпан, поскольку еще долго будет сохраняться нестабильность общемировых экономических процессов, поддерживающая инвестиционную активность»,— считает эксперт.

Госпожа Денисова говорит, что в «БФА-Девелопменте» доля региональных сделок составляет около 26% (иногда доходит до 30%). При этом она замечает, что точно оценить долю инвестиционных сделок невозможно. «Зачастую и сами покупатели затрудняются определить назначение приобретаемой квартиры — не знают, будут ли продавать ее в ходе строительства (и тогда это будет спекулятивная сделка) или оставят и оформят право собственности, а затем решат сдавать, продать на вторичном рынке или сохранят квартиру в семье для подрастающих детей»,— рассказывает она.

Отчасти оценить долю инвестиционных сделок позволяют данные о переуступках. Закрывая продажи по объекту, можно получить достоверную информацию о количестве хотя бы спекулятивных сделок, когда люди вкладывали капитал на «короткое плечо», а затем оформляли уступку. «Наша компания не создает ограничений на переуступку. Мы не считаем, что инвесторы могут составить сколько-нибудь значимую конкуренцию, даже если квартира по переуступке предлагается несколько дешевле, чем от застройщика. Предложения от застройщика всегда имеют свои преимущества, квартиры же по переуступке — это штучные сделки, которые не угрожают нашим темпам продаж и не подрывают позиции застройщика»,— поясняет позицию компании госпожа Денисова.

НЕПРОСТАЯ ЗАДАЧА Денис Бобков, руководитель управления маркетинга и аналитики Asterus, при этом замечает: «Подсчет доли инвестиционных сделок — всегда нетривиальная задача, поскольку напрямую клиенты крайне редко говорят менеджерам по продажам о своих планах по дальнейшему использованию квартир. Однако можно сделать допущение, что большая часть квартир, приобретаемых с инвестиционными целями (то есть с планами по последующей перепродаже или извлечению дохода от сдачи в аренду), покупается на собственные средства, а не с помощью ипотеки. Хотя сейчас при наличии дешевой ипотеки (до 5–7%) бывают и инвестиции с привлечением кредитных средств. Но все-таки в настоящее время доля ипотечных сделок в общем объеме ДДУ на новостройки занимает 85–90%. Это говорит о том, что инвесторов сейчас на рынке немного. В Москве довольно большая часть сделок совершается по сверхнизким ипотечным ставкам (0,1% или 0,01%), которые достигаются путем выплаты девелопером комиссии банку. Это позволяет сократить ипотечный платеж (по сути, получается покупка в долгосрочную рассрочку), однако приводит к повышению стоимости квартиры, так как к ее стоимости добавляется сумма комиссии, и эта добавка может составлять до 20–30% от стоимости квартиры». А такой продукт неинтересен инвесторам, поскольку при продаже квартиры на вторичном рынке через несколько лет есть вероятность не выручить с нее больше, чем она стоила с учетом комиссии».

Андрей Кириллов, представитель компании «Мегалит — Охта Групп», говорит, что в «Приморском квартале» доля инвесторов к августу 2022 составляет около 12%, тогда как ранее объем инвестиционных покупок достигал 25% от общего объема продаж. «Это вполне объяснимо: люди предпочитали держать деньги „поближе“ в наличных, присматривались к состоянию рынка новостроек. Общее количество реализованного жилья за последние полгода также снизилось на четверть, и только сейчас объемы продаж восстанавливаются, так что ситуация с инвесторами вполне закономерна. На финансовых результатах за данный период сокращение числа инвесторов не отразилось»,— указывает эксперт.

Владислав Преображенский, исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы, количество инвестиционных сделок на рынке оценивает примерно в 10–15%. «Сюда же входят сделки с неопределенными целями („для детей“, „на будущее“, „может, продам“, „может, сдам“). За последние полгода акцент смещается с действительно инвестиционной покупки к консервативному методу сохранения накоплений. Происходит это потому, что сама недвижимость уже не может дать существенного прироста в цене (за исключением отдельных проектов, или отдельных обстоятельств, когда покупателю доступны заведомо привлекательные условия относительно рынка). После того как ключевая ставка была поднята до 20%, появились финансовые инструменты, значительно более привлекательные, чем недвижимость, и пока их действие не будет исчерпано, недвижимость не будет столь привлекательна, как прежде»,— считает он. Кроме того, замечает эксперт, объем средств для инвестиций ряда категорий покупателей был снижен, так как ряд компаний не стали платить дивиденды в этом году, это же касается и бонусов, и прочих стимулирующих выплат. «Хотя в настоящее время цены на недвижимость и скорректировались, покупатели ожидают дополнительной коррекции цен в сторону понижения. Это также сокращает инвестиционный потенциал рынка»,— говорит господин Преображенский. ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ УСТОЯЛ ПЕРЕД ВНЕШНИМИ ФАКТОРАМИ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ОТКРЫТИЙ НА РЫНКЕ СТРИТ-РИТЕЙЛА ПЕТЕРБУРГА СОСТАВИЛО 437 ОБЪЕКТОВ, ЧТО НА 19% ПРЕВЫШАЕТ ПРОШЛОГОДНИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ, ПРИ ЭТОМ КОЛИЧЕСТВО ЗАКРЫТЫХ ОБЪЕКТОВ — 440, ЧТО НА 53% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В АНАЛОГИЧНОМ ПЕРИОДЕ 2021 ГОДА. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит консалтинговая компания Knight Frank St. Petersburg. Согласно исследованию изменений в сегменте встроенных коммерческих помещений в Петербурге, проведенных компанией, объем свободного предложения в стрит-ритейле за полугодие увеличился с 46,6 до 49 тыс. кв. м. По географическому расположению долей вакантных площадей наибольшее увеличение размера вакансии было зафиксировано на основных торговых коридорах спальных районов города — до 8,9%, в основном по причине закрытия части точек общественного питания. В целом петербургский рынок стрит-ритейла показал устойчивость к влиянию внешних факторов благодаря накопленному во время пандемии опыту и гибкости участников рынка, считают в компании.

Несмотря на сложную внешнеполитическую обстановку, спрос на помещения формата стрит-ритейл сохранился. Доля вакантных площадей в среднем по городу составила 9,4%, увеличившись за полугодие на 0,4 п. п. Данное значение ниже показателей аналогичных периодов 2020 года (14,1%) и 2021 года (10,2%).

На основных и второстепенных торговых коридорах центральных районов Петербурга доля свободных помещений на конец первого полугодия 2022 года составила по 9,4 и 9,5% соответственно, что сопоставимо с результатами второго полугодия 2021 года. На рассматриваемых торговых коридорах наибольшее снижение вакансии зафиксировано на улице Садовой (–26,3%) и на Невском проспекте (–11%), что объясняется высоким спросом на локации у ритейлеров и снижением арендных ставок. В числе улиц с наибольшей вакансией лидирующие позиции занимают улица Маяковского (19,1%), Каменноостровский проспект (17,6%), улица Кирочная (17,1%).

Рынок стрит-ритейла продемонстрировал устойчивость к изменениям, и количество открытых объектов было сопоставимо с количеством закрытых: 437 против 440 соответственно. Общее количество открытий на 19% больше прошлогоднего показателя. В структуре открытий лидирующими профилями являются общественное питание (33% всех открытий), продукты (11%) и магазины одежды (10%).Изменения по сравнению с итогами второго полугодия 2021 года по данным профилям незначительны и составляют +2,1; +1,8 и –0,5% соответственно.

С января по июнь было открыто 146 объектов общественного питания. За аналогичные периоды 2021 и 2020 годов данный показатель составлял 139 и 96 соответственно, что свидетельствует о развитии сегмента вследствие ослабления пандемийных ограничений. В сегменте продуктового ритейла было открыто 48 объектов, что на 30% больше, чем в первом полугодии 2021 года.

В структуре закрытых арендаторов наибольшая доля у объектов общественного питания (28% от всех закрытий), продуктовых ритейлеров (13%) и магазинов одежды (9%). Количество закрытых заведений общественного питания составило 121, что на 21% больше показателя первого полугодия 2021 года и на 49% меньше показателя за аналогичный период 2020 года. В сегменте fashion-ритейла произошло незначительное уменьшение количества закрытий торговых точек (на 2,4%) по сравнению с данными за первое полугодие 2021 года. Всего было закрыто 40 объектов. Также было закрыто 55 продуктовых магазинов, что на 49% превышает показатель аналогичного периода 2021 года. Общее количество закрытий на рассматриваемых торговых коридорах составило 440 объектов, что на 53% больше показателя первого полугодия 2021 года.

По итогам первого полугодия 2022 года в среднем по городу ротация составила 5,7%. В Knight Frank St. Petersburg перечисляют улицы, на которых чаще других сменялись арендаторы: Средний проспект В. О. (11%), Литейный проспект (9%), улица Гороховая (8%), Комендантский проспект (8%), Ленинский проспект (7%).

Активный спрос на помещения, связанный с сезонностью середины года, положительно повлиял на коммерческие условия торговых помещений на улицах города. В целом по рынку наблюдается незначительное увеличение средних арендных ставок (до 3,6%), в основном это связано с увеличением минимальных ставок в рассматриваемых коридорах.

Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «Значительного увеличения доли свободных помещений по итогам 2022 года не предвидится. Даже при условии, что иностранные бренды, приостановившие деятельность, уйдут с локального рынка, общая доля свободных площадей может увеличиться до 11%, что не является критичным для нашего рынка. Что касается арендных ставок, то, скорее всего, произойдет корректировка в сторону их снижения. В целом рынок будет подстраиваться под текущие реалии с учетом накопленного опыта. Благодаря открытию новых возможностей освободившиеся ниши рынка будут осваиваться новыми концепциями и форматами». ■

КЛАССОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ КЛАССИФИКАЦИЯ ЖИЛЬЯ ПЕРЕОСМЫСЛИВАЛАСЬ, ГРАНИЦЫ МЕЖДУ КЛАССАМИ СТИРАЛИСЬ. МНЕНИЯ О ТОМ, КАК ИЗМЕНЯТСЯ СЕГМЕНТЫ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОСЛЕ НЫНЕШНЕГО КРИЗИСА, РАСХОДЯТСЯ. ОДНИ ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ РАССЛОЕНИЕ НА ОЧЕНЬ ДОРОГОЕ И ДЕШЕВОЕ ЖИЛЬЕ, ДРУГИЕ СЧИТАЮТ, ЧТО ПОКУПАТЕЛИ УЖЕ НЕ СТАНУТ МЕНЕЕ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫМИ И НЕ СОГЛАСЯТСЯ НА КОМПРОМИССЫ В МИНИМАЛЬНОМ УРОВНЕ КОМФОРТА. АЛЕКСАНДРА ТЕН

По словам руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg Светланы Московченко, важно понимать, что нельзя ввести строгую единую классификацию и уравнять все объекты в России, так как у каждого региона есть своя специфика спроса и предложения: то, что в одном регионе считается «комфортом», в другом будет «экономом». «Критерии классификации жилья менялись исключительно с точки зрения маркетингового подхода и продвижения каждым девелопером своего объекта в нужном ему классе,— продолжает эксперт.— За счет улучшения благоустройства комплексы эконом-класса стали позиционироваться в классе комфорт, хотя и качественные параметры, и соотношение типов квартир в квартирографии к нему не относились. Также, например, появился премиум-класс, что было обусловлено хорошей локацией, но непримечательными качественными характеристиками объектов. Все эти нововведения только больше запутывают потребителей и участников рынка».

СТИРАЮЩИЕСЯ РАЗЛИЧИЯ Традиционно отличительными особенностями квартир эконом-класса считались расположение дома в отдаленных частях города и за его границей, невыразительная архитектура, панельная технология строительства. Кроме этого, к характеристикам самого бюджетного класса недвижимости относятся большое количество квартир в здании и на лестничной площадке (не менее 75% от общей площади дома), маленькие кухни (не более 8 кв. м), небольшие метражи, низкие потолки (от 2,5 до 2,7 м), типовое и однообразное оформление дворов, небольшая придомовая территория с минимальным количеством парковочных мест.

Тенденцией последних лет было и до сих пор остается снижение средней площади квартир по всех сегментах. По классификации Nikoliers, метраж жилья комфорт-класса в современных домах начинается от 19 кв. м при средней площади 40–60 кв. м. Как правило, сегодня для квартир этого класса нет четкой привязки к местоположению и архитектурному облику, технология строительства — типовая или европейская панель, монолит, высота потолков — от 2,6 до 2,75 м, количество квартир на этаже — не ограничено. В домах комфорт-класса устанавливаются лифты отечественного производства или недорогие модели иностранных производителей, есть входные группы и евроотделка мест общего пользования (МОП). Опционально в этих жилых комплексах могут быть «дворы без машин», подземные или наземные паркинги, количество машино-мест на одну квартиру составляет примерно 0,3.

ДЕЛОВОЙ ПОДХОД Отличия в классе недвижимости становятся заметнее начиная с уровня бизнес-класса. Такие дома строятся по индивидуальному проекту с оригинальной архитектурой обычно по технологии монолитного или комбинированного домостроения (монолитно-кирпичная, монолит-пеноблок). Высота потолков в квартирах бизнес-класса варьируется в пределах 2,8–3,2 м, площадь квартир начинается от 28 кв. м при средней площади 60–80 кв. м. Количество лотов на этаже — не более восьми. Лифты иностранных производителей Otis, LG, SEC, Sigma, Monitor, Kleemann, SJEC. Обязательным атрибутом является наличие улучшенной детской площадки, огороженной придомовой территории, «двора без машин». Тип паркинга — подземный, количество машино-мест на одну квартиру — от 0,5.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ТЕНДЕНЦИЕЙ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ БЫЛО И ДО СИХ ПОР ОСТАЕТСЯ СНИЖЕНИЕ СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ КВАРТИР ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ

ПРЕМИАЛЬНЫЕ УСЛОВНОСТИ В классах премиум и элит несколько похожих характеристик: монолитно-кирпичная или полностью кирпичная технология, авторские проекты известных архитекторов, оснащение системами видеонаблюдения, домофонами, видеофонами и другими высокотехнологичными устройствами, наличие стойки ресепшен, огороженной, охраняемой территории с ландшафтным дизайном, лобби, каминной и лаундж-зон, подземный тип паркинга. Отличие заключается в локации и уровне упомянутых атрибутов. В элитном классе проекты дома или ландшафтного дизайна готовят именитые авторы (часто зарубежные), используются флагманские материалы и оборудование. Высота потолков в премиум-сегменте — от 3 м, в элитном — от 3,2 м, минимальная площадь для квартир премиум-класса — от 42 кв. м при средней площади 80–100 кв. м, в классе элит — 50 кв. м, средняя — 100–120 кв. м. Количество лотов на этаже в домах премиум-класса — не более шести, в элитных — не более четырех, в пентхаусах — не более двух. Каждая квартира премиум-класса должна быть обеспечена минимум одним машино-местом в подземном паркинге. Элитное жилье предполагает наличие не менее двух и более парковочных мест на квартиру в зависимости от ее площади.

РАВНЕНИЕ НА СПРОС По результатам первого полугодия 2022 года аналитики отметили снижение спроса во всех сегментах. Так, суммарный объем спроса на первичном рынке жилой недвижимости Северной столицы составил 1,28 млн кв. м, или 33,1 тыс. квартир, свидетельствуют данные Nikoliers. По сравнению с аналогичным периодом 2021 года показатель снизился на 18%, а количество реализованных квартир — на 9%.

Наибольшее падение спроса зафиксировано в премиум-классе: за шесть месяцев 2022 года было реализовано всего 21 тыс. кв. м (300 квартир), что на 36% меньше показателя за аналогичный период прошлого года. В бизнес-классе объем спроса уменьшился на 21% по сравнению с первым полугодием 2021 года: покупатели приобрели 119 тыс. кв. м, или примерно 2,2 тыс. квартир. Наиболее уверенно в текущей ситуации чувствует себя комфорт-класс, в котором было продано 1,1 млн кв. м (30,5 тыс. квартир) — на 17% меньше, чем в январе — июне 2021 года. При этом средняя площадь проданного лота на рынке продолжает снижаться: по итогам полугодия показатель достиг 38,7 кв. м, что на 3,6 кв. м меньше, чем в прошлом году.

КОМФОРТ ПРЕОБЛАДАЕТ Объем нового предложения по итогам первого полугодия 2022 года достиг уровня 1,5 млн кв. м, или 32 тыс. квартир, что на 8% меньше, чем годом ранее. В структуре нового предложения продолжает доминировать комфорт-класс: в этом сегменте предлагалось 987 тыс. кв. м, или 67%. Еще треть, или 490 тыс. кв. м, сформировали проекты премиальной недвижимости (405 тыс. кв. м в бизнес-классе и 85 тыс. кв. м в премиум-классе).

Объем экспозиции по состоянию на конец второго квартала 2022 года составил около 2 млн кв. м, или 38,6 тыс. квартир. Количество экспонирующихся метров за квартал увеличилось на 15%. В начале марта часть квартир была снята с продажи, однако уже через пару недель девелоперы начали пополнять рынок как в уже реализующихся комплексах, так и в новых проектах.

ЦЕНЫ НА ПАУЗЕ Средневзвешенная базовая стоимость квадратного метра по итогам июня 2022 года достигла 252,5 тыс. рублей, что на 19% выше показателя конца 2021 года. Активное пополнение рынка проектами комфорт-класса на периферии города, а также снижение спроса привели к замедлению темпов роста стоимости во втором квартале. Если в первом квартале темп роста средневзвешенной стоимости квадратного метра составлял 14–17% в зависимости от класса, то на данный момент он вернулся на уровень до 2–3% за квартал. Также многие застройщики сейчас предлагают скидочные программы и дополнительное субсидирование ипотечных ставок, чтобы стимулировать спрос.

«В каждом сегменте есть периоды затишья и время оживления спроса,— поясняет Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers.— Покупательский интерес всегда растет на фоне старта продаж новых проектов, акционных предложений или появления уникального концептуального продукта. В сочетании с интересными программами рассрочек и субсидированных ставок эти факторы смогут подогревать спрос в дальнейшем». При этом эксперт не видит предпосылок для снижения цен на первичном рынке, так как конъюнктура рынка не позволит девелоперам сделать это. «Удорожание стройматериалов и проектного финансирования (не говоря о бридж-кредитовании) по-прежнему удерживает себестоимость строительства на высоком уровне»,— подчеркивает госпожа Конвей.

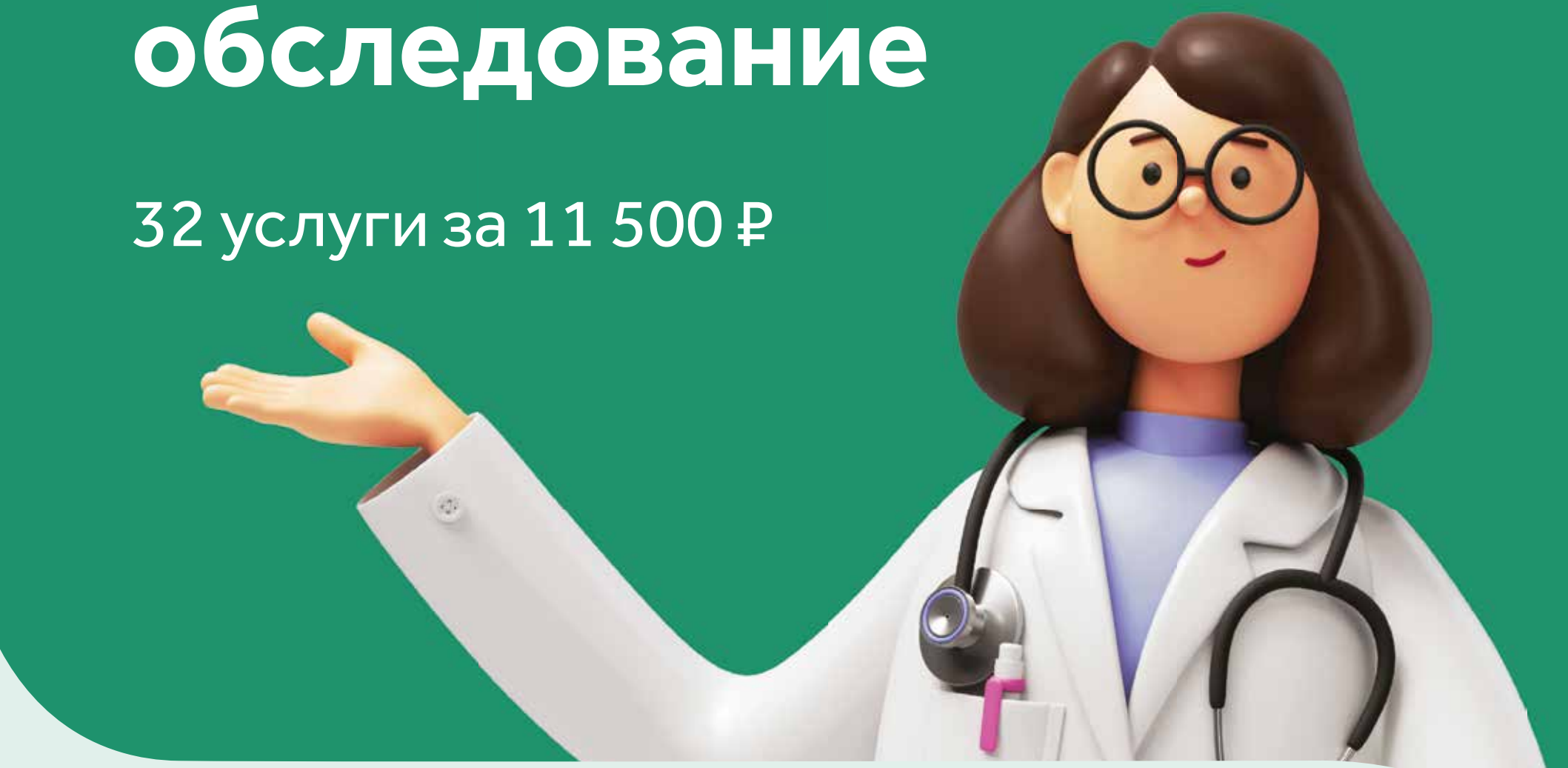
ПОСТКРИЗИСНЫЕ СЦЕНАРИИ По мнению госпожи Московченко, значительно увеличившиеся цены в совокупности с отстающей от них платежеспособностью населения не смогут обеспечить уровень спроса, к которому девелоперы привыкли за последние несколько лет. Дело не в кредитной ставке, а в том, что в текущих условиях ежемесячный платеж по ипотеке непосилен для среднестатистического жителя Петербурга. «Скорее всего, жилой сегмент ждет еще большее расслоение на очень дорогое или дешевое, чтобы поддержать темпы строительства. В связи с этим мы ожидаем, что жилье в более низком классе будет стандартизироваться, так как только через стандартизацию в текущих условиях возможно обеспечить конкурентоспособную цену, поэтому без панельного домостроения (как вариант развития) не обойтись,— прогнозирует аналитик Knight Frank St. Petersburg.— Но вышесказанное не исключает, что жилье комфорт- и бизнес-класса будет востребовано, вероятно, оно станет более нишевым».

Госпожа Конвей обращает внимание, что в последние годы покупатель стал гораздо более требовательным, особенно на фоне роста цен: «Это значит, что в ту же стоимость квартиры он хочет включить гораздо больше бенефитов. И компромиссы в минимальном уровне комфорта недопустимы». ■

СМ-Клиника

Успейте пройти обследование

32 услуги за 11 500 ₽



Диагностика для каждого

Дни здоровья

smclinic-spb.ru

Цены действительны на 01.08.2022.Подробности на smclinic-spb.ru или по телефону 812 435 55 55

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Реклама

DIGITAL VILLAGE — ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ РЕВОЛЮЦИИ

В ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРЫВАЮТСЯ НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ IT И КРЕАТИВНОЙ ИНДУСТРИИ — КЛАСТЕРЫ ДЛЯ МОЛОДЕЖИ, КОТОРЫЕ ВКЛЮЧАЮТ В СЕБЯ ЗОНЫ ДЛЯ КОЛЛАБОРАЦИЙ И РАЗВИТИЯ. РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС С ИХ ПОМОЩЬЮ ПЫТАЕТСЯ «ПРИЗЕМЛИТЬ» ЦИФРОВЫХ КОЧЕВНИКОВ НА РОДИНЕ, ОТТЯНУВ ПРОЦЕСС МИГРАЦИИ, КОТОРЫЙ ПРИОБРЕЛ МАССОВЫЙ ХАРАКТЕР ИЗ-ЗА ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ НА ФОНЕ СПЕЦОПЕРАЦИИ НА УКРАИНЕ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО НОВЫЕ ФОРМАТЫ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ ТОЛЬКО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ ДЛЯ СОВМЕСТНОГО ПРОЖИВАНИЯ, НО И ВЫГОДНЫ КАК ИНВЕСТИЦИОННОЕ ВЛОЖЕНИЕ ИЗ-ЗА ВЫСОКОЙ ДОХОДНОСТИ ЗА СЧЕТ АРЕНДЫ И ОТНОСИТЕЛЬНО НИЗКОЙ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА. АЛЛА МИХЕЕНКО

РЕДКИЙ, НО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ФОРМАТ Шеринговая экономика продолжает набирать обороты. Такие сервисы, как каршеринг, роадшеринг, велошеринг, стали привычными в повседневной жизни, а вот подобный формат, касающийся недвижимости, еще только укрепляется в сознании соотечественников. Креативный кластер Digital Village стал одним из тех мест, в составе которых было решено открыть коливинг — крупнейший в России и один из крупнейших в Европе. При этом в мире сегодня бум строительства коливингов. По подсчетам вице-президента Becar Asset Management Ольги Шарыгиной, только за 2021 год их количество выросло на 26%, перевалив за 6700. Сегодня при средней заполняемости в 93% доля сетевых объектов стремится к 100%.

Коливинги — это формат жилой недвижимости, инфраструктура в котором находится не в квартире, а в общественной зоне: ею могут пользоваться жители комплекса. Этот сегмент стал популярным всего несколько лет назад, хотя первый в мире коливинг появился в 2006 году в Купертино, штат Калифорния. Пятеро молодых людей приехали на работу в Исследовательский центр Эймса и решили арендовать один особняк на всех. Так появился будущий роскошный двухэтажный коливинг «Осознанное сообщество» — The Rainbow Mansion. У его жителей были схожие интересы: им всегда было что обсудить, какими идеями и опытом обменяться. Позже The Rainbow Mansion стал домом для множества талантливых людей из Tesla, Apple, Google и других корпораций. В 2016 году компания The Collective открыла в Лондоне первый в мире коливинг более чем на 150 апартаментов Old Oak. Пространство объединило молодых людей из разных уголков мира (было представлено около 30 национальностей) с идеей построить диджитал-мир.

В России же насчитывается примерно 40 коливингов разных типов. Самая маленькая группа — классические, например, Colife (Москва), Offshore Zone (Сочи), You&Co (Санкт-Петербург). Также на рынке присутствуют отели-коливинги, имеющие специальный тариф на длительное размещение (от одного месяца). В таком формате часто стараются формировать сообщество из долго проживающих резидентов, поэтому для него свойственны более расширенный набор предоставляемых услуг и, соответственно, более высокая цена проживания. Примерами могут послужить We&I (Санкт-Петербург), Say Wow (Москва), Code Coliving (Москва).

Самые распространенные и недорогие форматы — это общежития-коливинги, идейные коммуны и некоммерческие сообщества для вегетарианцев, программистов, предпринимателей. Например, «Триглинки» (Санкт-Петербург), «Wow Коливинг» (Москва), «Раксиом» (Казань). Кроме того, некоторые собственники предоставляют жилье или апартаменты под коливинг. Последние форматы и породили аналогии коливингов с обычной коммуналкой или общежитием. Действительно, многие сравнивают коливинги с экспериментальными домами-коммунами, строившимися в самом начале советской эпохи. Марксистская идея коллективной жизни, конечно, в чем-то схожа с идеями шеринговой экономики, но без цифровизации она была логично обречена на вырождение и отторжение. Кроме того, принципиальное отличие этого формата в сервисах, которые предоставляют управляющие компании объектов.



КОМПАНИЯ «БЕКАР»

МОЛОДЕЖЬ ДО 35 ЛЕТ НЕ ХОЧЕТ ТРАТИТЬ ВРЕМЯ НА ПОЕЗДКИ НА РАБОТУ И ПОИСК НОВЫХ ДРУЗЕЙ, РЕШАТЬ БЫТОВЫЕ ВОПРОСЫ

«Все меньше людей заинтересованы в жилье в классическом его понимании. Молодежь до 35 лет не хочет тратить время на поездки на работу и поиск новых друзей, решать бытовые вопросы. Именно поэтому такие гибридные шеринговые форматы недвижимости постепенно захватывают мир. В России мы сделали ставку на цифровизацию, на которой акцентируемся в рамках проекта Digital Village в Петербурге»,— рассказывает президент Российской гильдии управляющих и девелоперов, президент Becar Asset Management Александр Шарапов.

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ И МЕТАВСЕЛЕННЫЕ Учитывая, что классических проектов в формате коливингов в столичных городах малое количество, то появление новых всякий раз становится событием для рынка. На 2023 год обозначен ввод подобных объектов в Санкт-Петербурге от AFI Development, Becar Asset Management, GloraX.

В сентябре 2022 года будет сдана первая 26-этажная башня Digital Village на улице Орджоникидзе, 44. Всего же проект подразумевает возведение пяти зданий общей площадью 120 тыс. кв. м, объединенных стилобатом. В его состав войдут четырехзвездочный апарт-отель под брендом We&I Ramada by Vertical на 469 номеров, трехзвездочный отель под брендом Vertical, а также самый большой в Европе творческий коливинг You&Co.

Digital Village будет включать современные технологические решения. Они предполагают прямое подключение к собственному дата-центру, входящему в топ-20 ЦОД в РФ, получение услуг через приложения и программные продукты. Кроме того, резиденты смогут выпускать собственные токены и NFT для развития себя в комьюнити. Таким образом создается своя метавселенная наряду с миром реальным. Через сообщество реализуется множество инструментов нетворкинга для резидентов — хакатоны, конференции, митапы, форсайт-сессии, random coffee, медитации, сессии осознанности. Для всего этого будут привлекаться управляющей компанией партнеры, в том числе из области искусства, кино, спорта.

«Стремясь завоевать внимание молодежи, Becar Asset Management решила оснастить Digital Village передовыми решениями. В частности, компания договорилась о партнерстве с IT-корпорацией „Яндекс“. Интеграция голосового помощника „Алиса“ и российской цифровой платформы Kaizen создаст положительный синергетический эффект, позволив автоматизировать управление отелем, обеспечить гостей цифровым комфортом, а инвесторов — понятным инструментом отслеживания доходности. Среди прочего постояльцам будет доступно приложение гостя Digital Concierge, разработанное PropTech-центром „Миран“. Оно позволит не только управлять замками в двери и светом в номере, но и заказывать еду или общаться с ресепшен, оставляя запросы голосом или через мобильное приложение. В каждом номере также появятся „умные“ счетчики, которые будут автоматически собирать показания и передавать их напрямую в кабинет инвестора»,— комментирует директор по развитию PropTech «Миран» Роман Блонов.

В Becar подчеркнули, что построить кластер Digital Village побудил успешный опыт действующего We&I, расположенного в 16-этажном здании на Большом Сампсониевском проспекте. Здесь обосновались в основном блогеры и тиктокеры. Управляющая компания проводит мероприятия в режиме нон-стоп: утренние пробежки, мастер-классы, лекции, тематические вечеринки, киносеансы и прочее.



КОМПАНИЯ «БЕКАР»

КОЛИВИНГИ — ЭТО ФОРМАТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ИНФРАСТРУКТУРА В КОТОРОМ НАХОДИТСЯ НЕ В КВАРТИРЕ, А В ОБЩЕСТВЕННОЙ ЗОНЕ

«Новые формы недвижимости помогают понимать друг друга и находить пользу, выгоду, прибыль от взаимодействия людей с разными взглядами, идеями, ценностями. Именно таких форматов ждет поколение Y и Z»,— рассуждает Александр Шарапов.

Digital Village в ближайшие годы планируют масштабировать на все крупные города России и СНГ, с перспективой выхода на азиатский и европейский рынки. Планируемое количество Digital Village к 2030 году — десять реализованных проектов.

ФОРМАТ ДЛЯ МИЛЛЕНИАЛОВ Сегодня основная масса путешественников — люди в возрасте 22–40 лет, окончившие университет и работающие удаленно, а также представители творческих профессий и деловые туристы. Именно на таких людей и нацелено строительство Digital Village.

«Все больше современных средств размещения тяготеют к компактности. Для путешественников достаточно площади номера в 15 кв. м. Но при этом с наличием больших зон общего пользования: ресторана, кинотеатра, спа, спортзала, кухни, гостиных. Их аудитория — молодые люди, еще не обремененные детьми. В основном это цифровые кочевники: блогеры, веб-дизайнеры, айтишники — все те, у кого работа не привязана к конкретному городу. Их число растет, и востребованность современных средств размещения тоже будет увеличиваться»,— отмечает господин Шарапов.

В компании подсчитали, что объем потенциальной целевой аудитории Digital Village в России превышает 28 млн человек, среди них текущие и будущие специалисты диджитал-профессий, с высокой представленностью в столичных регионах страны.

Сообщество в таких креативных кластерах образуется целенаправленно, для этого там есть специальные комьюнити-менеджеры, которые помогают людям завязать контакты, продумывают ивент-программу. Кроме того, это отличная инфраструктура для туристов. А в условиях санкций против России внутренний туризм становится одним из «локомотивов» экономики. Дополнительные возможности и индустрия локальных путешествий позволят участникам рынка вместе преодолеть последствия кризиса и объединить людей вокруг интересных и социально значимых мероприятий.

РЕШЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ В новых экономических условиях объекты нового формата недвижимости имеют дополнительную социальную нагрузку — обеспечивают условия для развития и удержания молодежи в России. По оценке ассоциации «Руссофт», объединяющей отечественные софтверные компании, из страны в феврале — мае 2022 года уехало в совокупности до 40 тыс. айтишников, включая 13 тыс. сотрудников софтверных компаний и центров разработки зарубежных корпораций. Одна из задач — удержать специалистов. Сегодня государство предпринимает много шагов для решения этой задачи: введены льготы, отсрочки от армии, снижены ипотечные ставки. В свою очередь, бизнес готов предложить пространства для объединения специалистов, их комфортного проживания и работы.

Значимость проектов строительства молодежных креативных кластеров для общества, города и государства состоит не только в том, что проект приведет к повышению ценности прилегающих к нему территорий, но и в том, что государство со своей стороны продемонстрирует поддержку прогрессивной молодежи. Кроме того, открываются новые рабочие места и регулярно пополняется государственный бюджет за счет налоговых поступлений от ведения гостиничной деятельности. Например, авторы проекта Digital Village сообщали о создании 700 новых рабочих мест в Санкт-Петербурге, а за счет налогов планируется значительное пополнение городского бюджета. Подобные частные образования необходимы для государства, чтобы составить конкуренцию европейским аналогам за счет развития прогрессивных идей и их реализации.

«Поскольку технологии в принципе настолько быстро сменяют друг друга, сегодня все больше внимания уделяется способности работников постоянно адаптироваться и усваивать новые навыки и подходы в зависимости от предлагаемого контекста. На передний план в эпоху метамодерна выходят поставщики интеллектуального капитала. При этом функционал целого перечня профессий — от журналистов до врачей и юристов — ждет серьезная автоматизация, которую мы наблюдаем и сейчас. Одновременно продолжит расти занятость в высокодоходных когнитивных и творческих профессиях и, как ни странно, в низкодоходном ручном труде. В то же время в профессиях, приносящих средний доход и требующих монотонных стандартных действий, она будет значительно снижаться»,— комментируют в Becar.

ПОДДЕРЖКА НЕ ПОМЕШАЕТ При этом сами девелоперы, занимающиеся строительством апарт-отелей и коливингов отмечают, что не отказались бы от поддержки для возведения объектов. Например, в мае 2022 года Российская гильдия управляющих и девелоперов обратилась к правительству РФ с просьбой рассмотреть возможность поддержки отрасли в части создания объектов туристической и социальной направленности через механизмы льготного кредитования при строительстве апарт-отелей и коливингов.

«Бизнес ощущает существенное уменьшение покупательной способности. При этом формат апарт-отелей позволяет туристу тратить умеренные деньги на проживание, пользуясь полноценной и качественной инфраструктурой и социальной средой. Внимание властей сделает такие проекты, как Digital Village, более доступными для россиян и, как следствие, приведет к еще большему развитию туристической отрасли»,— говорил в обращении Александр Шарапов.

ДЛЯ ИНВЕСТОРА Креативный кластер Digital Village, будучи полноценным гостиничным комплексом, реализуется в статусе апартаментов, которые де-юре являются нежилыми помещениями, в которых нельзя оформить постоянную регистрацию. Именно этим объясняется отсутствие в этих проектах такой социальной инфраструктуры, как детские сады и школы, а также относительно низкая стоимость квадратного метра — в среднем на 20% меньше, чем в жилых комплексах с квартирами. Последний фактор делает эту недвижимость особенно интересным форматом для инвесторов.

Эксперты отмечают более высокую доходность от сдачи в аренду, которую могут принести современные форматы недвижимости (коливинги и лайфстайл-отели), по сравнению с традиционными квартирами. В среднем она составляет 8–12%. Схема инвестирования та же, что и в случае, например, с квартирами. Доступна как стопроцентная оплата, так и рассрочка или ипотека в крупнейших банках. Ранее девелоперы нередко предлагали заключить временные договоры гарантированной доходности.

«Большинство людей не понимают, как управлять такими пространствами, поэтому побаиваются их. При этом в апарт-отелях снят вопрос управления, а доходность инвестиций существенно выше, чем в квартирах. То есть эта инвестиция — прекрасная финансовая подушка безопасности или своеобразный пенсионный продукт»,— заметил господин Шарапов.

Digital Village создаст 3500 номеров для долгосрочного проживания с доходом собственников более 1,6 млрд рублей в год. Кроме того, объекты интересны еще и сочетанием рентной доходности с ростом капитализации — цена «квадрата» растет тут так же, как и в жилье.

КОНКУРЕНЦИЯ ЗАПАДУ Эксперты считают, что появляющиеся в России креативные кластеры, «заточенные» на цифровизацию, могут вполне составить конкуренцию крупным международным аналогам. Это общественное пространство для представителей креативной экономики, отвечающее запросам по запуску новых проектов и в целом — развития цифровой революции в России, на которую уповают после ухода крупных зарубежных игроков.

Ставка на диджитал-специалистов будет способствовать притяжению в города прогрессивных специалистов из локаций, где такие возможности им недоступны. Уникальные объекты долгосрочного проживания с развитой инфраструктурой внутри и вокруг них способствуют привлечению туристов, а также развитию городской инфраструктуры на прилегающей к объектам территории. Будут созданы новые логистические узлы и парки.

ФИЛОСОФИЯ ШЕРИНГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Обращает на себя внимание, что подобные креативные кластеры имеют под собой не только экономическое обоснование, но философское. Дело в том, что образ жизни «цифровых странников» стал продуктом эпохи так называемого метамодернизма. Этим термином принято обобщенно называть всю культуру начиная с 1990-х годов. Расширив границы настоящего до практически бесконечных, человек в эпоху метамодерна обречен следовать за постоянно расширяющимся горизонтом реальности. При этом определяющим фактором, который привел к уходу постмодерна, стала цифровая революция или, как ее назвал Клаус Шваб в своей одноименной книге, «Четвертая промышленная революция». Ее особенности и одновременно — отличия от всех других промышленных революций — в разнице масштабов изменений, а также тех возможностей и опасностей, которые они несут с собой. Те самые цифровые кочевники (они же — digital nomads) появились также вследствие этих тектонических изменений в современном социуме.

Цифровые кочевники — это люди, которые либо родились уже с гаджетом в руках, либо выросли, а их профессии были бы невозможны без быстрого интернета и высокопроизводительных, но при этом компактных устройств. Искусственный интеллект и обучающие машины часто тоже идут рука об руку с этими молодыми профессионалами и либо являются предметом их профессиональных интересов, либо используются в их работе.

Молодые профессионалы не привязаны к какому-то постоянному месту работы или компании, а скорее готовы работать от проекта к проекту. В то же время понятие семьи для этого поколения 20–30-летних несет иной посыл и смысл. Семейная ячейка часто заменяется некоей семейной сетью, раскинувшейся на несколько государств. Одновременно для людей этого поколения — кстати, одного из самых многочисленных в истории — все более характерным становится решение не заводить семью и детей как минимум до 30–35 лет. Это означает, что для всей этой армии зумеров и миллениалов нужно практически в два раза больше жилых единиц. Но при этом сами они могут быть чуть меньше обычного — особенно если все основное комьюнити единомышленников рядом.

Эти представители generation rent аренду предпочитает покупке, а шеринговые форматы недвижимости им стали куда удобнее. Чтобы пользоваться, им не нужно владеть, а нематериальная собственность для них куда важнее, чем материальная. При этом сами ценности создаются все меньшим количеством людей. Один человек, сумевший не только предложить идею, но и реализовать ее в стартапе, легко может стать миллионером. Отличительная особенность общества в эпоху «Индустрии 4.0» заключается в концентрации на себе. Именно такой подход определяет главную ценность человечества сегодня. Ему не нужно выживать, поэтому саморазвитие для него стало более базовой потребностью в своеобразной пирамиде Маслоу, чем поиск спутника жизни.

Проект Digital Village сегодня призван реализовать эту идею, имея в своем арсенале не только более продвинутые технологии строительства, но и современные технологии управления. Для тех, кто только уехал, например, от родителей, этот креативный кластер может стать первым домом, позволяя одновременно решить проблему одиночества в большом и незнакомом городе и получать заряд энергии в коллективе людей, одинаково думающих и имеющих схожие представления о мире. Причем такие тенденции характерны для Европы и США так же, как и, например, для Индии, поскольку современный мир куда более интегрирован между собой, чем это было двадцать или тридцать лет назад. ■

ДОЛЕВКА ПАДАЕТ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА В РОССИИ ЗАКЛЮЧЕНО 382,8 ТЫС. ДОГОВОРОВ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ (ДДУ), И ЭТО ПОЧТИ НА 10% МЕНЬШЕ, ЧЕМ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА (ТОГДА — 422,5 ТЫС.). СОКРАЩЕНИЕ СВЯЗАНО С ПАДЕНИЕМ СПРОСА ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА. ПО СРАВНЕНИЮ СО ВТОРЫМ ПОЛУГОДИЕМ 2021 ГОДА КОЛИЧЕСТВО ДДУ МЕНЬШЕ НА 19,6%. ДЕНИС КОЖИН



МАЙЯ ЖИНКИНА

ПОСЛЕ МАРТОВСКИХ РЕКОРДОВ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ РФ РЕЗКО СОКРАТИЛОСЬ: ПОЧТИ В ДВА РАЗА ОТНОСИТЕЛЬНО ПЕРВОГО КВАРТАЛА

Такие данные приводит «Циан». За первые три месяца текущего года было заключено около 247 тыс. сделок на первичном рынке — это рекордный показатель для первого квартала (на 30% больше, чем в первом квартале 2021 года). За последние пять лет больше сделок за квартал было заключено лишь в четвертом квартале 2020 года (во время ажиотажного спроса) и в четвертом квартале 2021 года. На примере Московского и Петербургского регионов видно, что основной спрос в первом квартале 2022 года пришелся на март (четверть всех сделок за первое полугодие, 40% за первый квартал). Как объясняют в «Циане», активизация спроса наблюдалась по двум причинам: во-первых, стремились купить жилье ипотечники, которые боялись повышения ставок по кредитам, во-вторых, в большем количестве, чем обычно, на рынок вышли покупатели с «живыми деньгами», которые на фоне экономической нестабильности решили сохранить свои сбережения.

После мартовских рекордов во втором квартале количество сделок на первичном рынке РФ резко сократилось до 135,7 тыс. (почти в два раза относительно первого квартала). Меньше было только во втором квартале 2020 года, во время самых жестких ограничений пандемии коронавируса. Основной спрос был реализован еще в первом квартале 2022 года, ставки по ипотеке (даже льготной) были слишком высокими (в апреле на первичном рынке действовала льготная ипотека под 12%), цены продолжали медленно увеличиваться, нарастала неопределенность на рынке труда. Апрель и май стали самыми неудачными с точки зрения спроса месяцами первого полугодия 2022 года. Восстановление спроса началось только в июне, когда ставка по льготной ипотеке была снижена до 7%, а на рынке частично сформировался отложенный спрос за последние два месяца.

По сравнению с первым полугодием 2021 года лишь в трех из восьми федеральных округах зафиксирован рост числа сделок: на 59% в Дальневосточном (резкий рост за счет эффекта «низкой базы» — всего 16,1 тыс. ДДУ в первом полугодии 2022 года), на 43% — в Сибирском, на 6% — в Северо-Кавказском.

Только в 26 регионах (из 85) в первом полугодии 2022 года спрос на первичном рынке выше, чем в первом полугодии 2021 года — это шесть из одиннадцати регионов ДФО, шесть из одиннадцати регионов СФО, три из семи регионов СКФО, четыре региона ПФО, три региона СЗФО, два региона ЦФО, по одному региону ЮФО и УФО. В основном это субъекты Сибири и Дальнего Востока с небольшим количеством заключенных ДДУ (в Туве и Магаданской области в первом полугодии 2021 года совсем не было сделок на первичном рынке), хотя количество сделок увеличилось также в Ленинградской области и Татарстане, которые лидировали по количеству ДДУ. Рекордное увеличение числа сделок произошло в Красноярском крае (в четыре раза), в Якутии (в три раза), Алтае, Дагестане, Амурской области и Республике Марий Эл (в два раза).

В 56 регионах количество сделок относительно первого полугодия 2021 года сократилось. Наибольшее снижение отмечено в Рязанской области (–72%) за счет рекордных показателей в прошлом году, Адыгее и Севастополе (–68%), Самарской и Саратовской областях (–59%).

Наибольшее число сделок по федеральным округам пришлось на Центральный округ — 35%. В первом полугодии 2021 года на него пришлось 40% сделок, то есть спрос стал менее концентрированным. По сравнению с прошлым годом увеличилась доля Сибирского федерального округа (с 8 до 13%), Дальневосточного (с 2 до 4 %). Доля Приволжского округа снизилась с 15 до 13%.

В пересчете на численность населения лидером является Северо-Западный федеральный округ: 408 сделок на 100 тыс. жителей. Для сравнения, в Центральном округе заключено 345 ДДУ на 100 тыс. жителей. Самые низкие показатели зафиксированы в Северо-Кавказском округе: 82 ДДУ на 100 тыс. человек. В среднем по России на 100 тыс. населения в первом полугодии 2022 года прошло 263 сделки на первичном рынке (годом ранее больше: 289 сделок на 100 тыс. человек).

На десять регионов, лидирующих по количеству сделок на первичном рынке, пришлось 65% общего числа ДДУ. Это выше, чем в первом полугодии 2021 года (тогда 62,2%) и первом полугодии 2020 года (60,8%). Концентрация спроса нарастает. Для сравнения, в 2016 году на топ-10 регионов приходилось 55,5% сделок, далее, с 2017 по 2019 год,— 59–61%. Лидером по числу ДДУ традиционно является Москва (64,3 тыс.). За ней следуют Московская область (42,4 тыс.), Петербург (35,7 тыс.), Краснодарский край (23,3 тыс.), Красноярский край (21,7 тыс.), Новосибирская область (15,6 тыс.), Свердловская область (13,4 тыс.), Ленинградская область (11,3 тыс.), Татарстан (10,8 тыс.) и Тюменская область (9,8 тыс.). За исключением Тюменской области, это регионы с городами-миллионниками. Семь регионов из десяти сохранили свое лидерство с прошлого года, вместо Рязанской, Самарской и Ростовской областей в топ-10 попали Красноярский край, Тюменская область и Татарстан (Ростовская область теперь на 11-м месте, Самарская — на 21-м, Рязанская — на 27-м).

В шести регионах в первом полугодии 2022 года не было ни одной сделки на первичном рынке (Еврейская АО, Камчатский край, Чукотский АО, Мурманская область, Ненецкий АО, Карачаево-Черкесия). Это связано с низкой девелоперской активностью. В Магаданской области было заключено три сделки (до этого также были нулевые показатели). Все это регионы с минимальными объемами ввода жилья девелоперами (либо малонаселенные, либо с широким распространением индивидуального жилищного строительства).

Количество сделок на первичном рынке зависит и от ситуации в строительной отрасли. В регионах с максимальными показателями числа ДДУ зафиксирован наибольший объем ввода жилья девелоперами. Топ-10 регионов по объему строительства в первом полугодии 2022 года практически полностью совпадает с топом по количеству сделок, отличия лишь в том, что вместо Красноярского края и Свердловской области в десятку попали Ростовская область и Башкортостан, которые по числу ДДУ занимают 11-е и 12-е места.

«Первое полугодие 2022 года выдалось непростым для рынка недвижимости. После рекордов первого квартала по числу ДДУ во втором квартале спрос просел почти в два раза до уровня периода пандемийных ограничений 2020 года. Как итог — число сделок на 10% ниже, чем годом ранее,— комментирует Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики».— Отрицательная динамика наблюдается в большинстве регионов, даже лидирующих по числу сделок. Только к концу первого полугодия 2022 года спрос стал постепенно восстанавливаться. Вероятно, по итогам третьего квартала число ДДУ компенсирует весеннее падение». ■

ЧИСЛО ДДУ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	ЧИСЛО ДДУ, ТЫС. ШТУК	ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ ПОЛУГОДИЕМ 2021 ГОДА	ДОЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ОТ РЫНКА	ЧИСЛО ДДУ НА 100 ТЫС. ЖИТЕЛЕЙ
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ	56,8	-8%	15%	408
ПРИВОЛЖСКИЙ	49,8	-21%	13%	173
СИБИРСКИЙ	48,2	43%	13%	285
ЮЖНЫЙ	38,9	-11%	10%	237
УРАЛЬСКИЙ	30	-9%	8%	244
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ	16,1	59%	4%	199
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ	8,2	6%	2%	82
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	382,8	-9%	100%	263

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА» ПО ДАННЫМ РОСРЕЕСТРА

ТОП-10 РЕГИОНОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА

	СУБЪЕКТ	КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК, ТЫС. ШТУК	ОТНОСИТЕЛЬНО ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2021 ГОДА	ДОЛЯ ОТ ВСЕГО РЫНКА	МЕСТО ПО ОБЪЕМУ ВВОДА ЖИЛЬЯ ЗАСТРОЙЩИКАМИ В РФ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА
1	МОСКВА	64,3	-6%	17%	1
2	МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	42,4	-30%	11%	2
3	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	35,7	-6%	9%	3
4	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	23,3	-2%	6%	4
5	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	21,7	РОСТ В 4 РАЗА	6%	13
6	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ	15,6	-6%	4%	7
7	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	13,4	-10%	3%	11
8	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	11,3	8%	3%	5
9	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	10,8	12%	3%	6
10	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ	9,8	3%	3%	8

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА» ПО ДАННЫМ РОСРЕЕСТРА И РОССТАТА

СУБЪЕКТЫ С НАИБОЛЬШИМ РОСТОМ И ПАДЕНИЕМ СПРОСА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА

	РЕГИОН	ДДУ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА	ДДУ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА	ДИНАМИКА ЗА ГОД
	РЕГИОНЫ – ЛИДЕРЫ ПО ПРИРОСТУ СДЕЛОК			
1	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	5001	21696	РОСТ В 4 РАЗА
2	РЕСПУБЛИКА САХА (ЯКУТИЯ)	1782	5937	РОСТ В 3 РАЗА
3	РЕСПУБЛИКА АЛТАЙ	41	99	РОСТ В 2 РАЗА
4	РЕСПУБЛИКА ДАГЕСТАН	505	1164	РОСТ В 2 РАЗА
5	АМУРСКАЯ ОБЛАСТЬ	308	641	РОСТ В 2 РАЗА
6	РЕСПУБЛИКА МАРИЙ ЭЛ	869	1738	РОСТ В 2 РАЗА
7	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	1318	2212	68%
8	РЕСПУБЛИКА БУРЯТИЯ	655	1042	59%
9	РЕСПУБЛИКА КАЛМЫКИЯ	135	212	57%
10	ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ	560	863	54%
	РЕГИОНЫ С МАКСИМАЛЬНЫМ ПАДЕНИЕМ СДЕЛОК			
1	РЯЗАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	10356	2895	-72%
2	РЕСПУБЛИКА АДЫГЕЯ	1872	594	-68%
3	СЕВАСТОПОЛЬ	833	269	-68%
4	САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ	9910	4045	-59%
5	САРАТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	3454	1430	-59%
6	РЕСПУБЛИКА ИНГУШЕТИЯ	44	20	-55%
7	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	6028	3323	-45%
8	АЛТАЙСКИЙ КРАЙ	5374	3116	-42%
9	ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АО	318	187	-41%
10	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	1179	722	-39%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА» ПО ДАННЫМ РОСРЕЕСТРА

СТРОИТЕЛЬСТВО МИНИ-ГОРОДА «НОВОЕ ГОРЕЛОВО» ЗАВЕРШЕНО

НА ЮЖНОЙ ГРАНИЦЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОРПОРАЦИЕЙ «ЛЕНРУССТРОЙ» ЗАВЕРШЕН МАСШТАБНЫЙ ПРОЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ «НОВОЕ ГОРЕЛОВО». 6 АВГУСТА ЗАКОНЧИЛАСЬ ПЕРЕДАЧА КЛЮЧЕЙ В ДВУХ ПОСЛЕДНИХ КОРПУСАХ ЖК. ДОМА ДЛЯ 9000 ЖИТЕЛЕЙ БЫЛИ ВОЗВЕДЕНЫ НА ЧЕТЫРЕ ГОДА РАНЬШЕ СРОКА. АНДРЕЙ ГРЯЗНОВ

Окончание работ ознаменовал массовый праздник для новоселов, состоявшийся на центральном бульваре ЖК. По словам Максима Жабина, заместителя генерального директора СК «Ленрусстрой», такие мероприятия помогают руководству компании получить обратную связь в живом общении с клиентами и лучше почувствовать аудиторию.

«Ленрусстрой» был основан как подрядная организация в 2001 году Леонидом Кваснюком. В 2004 году компания ввела в эксплуатацию свой первый дом (проект КОТ «Дудергофская линия — 3», жилищный фонд — 360 тыс. кв. м на 11 тыс. жильцов). Компания стремительно развивалась и к 2008 году сформировалась как многопрофильный строительный холдинг.

На сегодняшний день в его состав входит 15 организаций. По словам господина Жабина, диверсификация бизнеса придает корпорации устойчивость и вполне оправдала себя в ситуации сменяющих друг друга кризисов. Сегодня «Ленрусстрой» собственными силами способен выполнить весь цикл строительных работ, производить строительные материалы, осуществлять функции девелопера, заниматься проектированием, обслуживать жилые здания.



АЛЕКСЕЙ ПЛУЖНИКОВ / «ЛЕНРУССТРОЙ»

ПРОЕКТ «НОВОЕ ГОРЕЛОВО» СТАРТОВАЛ В 2013 ГОДУ

МИНИ-ГОРОД В СЕГМЕНТЕ «КОМФОРТ» Проект «Новое Горелово» стартовал в 2013 году и стал для холдинга программным. И до этого «Ленрусстрой» занимался комплексным освоением территорий, но в Горелово была поставлена задача воплотить все лучшие идеи, создав самодостаточный и комфортный мини-город со всей необходимой жителям торговой, развлекательной и бытовой инфраструктурой.

Как отмечают представители компании, «Новое Горелово» пока что является единственным проектом жилой застройки Ленобласти, где социальные объекты были сданы раньше завершения строительства жилья. Всего на территории ЖК (общая площадь застройки — более 44,6 га) возведено 13 корпусов переменной этажности — от 12 до 16 этажей. На сегодняшний день в продаже осталось немногим более 200 квартир.

СОВСЕМ ИНАЯ ПАНЕЛЬ Все здания возведены по панельной технологии из продукции Киришского ДСК, входящего в состав холдинга. На предприятии была проведена глубокая модернизация, позволившая наладить выпуск продукции с высокими потребительскими свойствами.

«Не стоит недооценивать современную панель, которая, во-первых, позволяет создавать жилье самого высокого качества, а во-вторых, дает нам возможность возводить дома быстро, что стало существенным фактором при построении эффективной финансовой модели после перехода застройщиков на эскроу-счета и проектное финансирование»,— говорит господин Жабин.

По его словам, все минусы старого панельного домостроения на сегодня остались глубоко в прошлом. Современная панель полностью ушла от однотипных домов-близнецов и позволяет воплотить практически любой архитектурный замысел. Планировки квартир разнообразны, а тепло- и шумоизоляция зачастую значительно выше, чем в домах, построенных по другим технологиям.

УДОБНАЯ ЖИЛАЯ СРЕДА Проект жилого района «Новое Горелово» получил много престижных наград и гран-при в известных конкурсах, в числе которых — «Золотой Трезини», «Лидер строительного качества», «Доверие потребителя — 2020» и, наконец, в этом году — Urban Awards 2022. Эксперты отмечали высокое качество непосредственно жилых помещений, а также проектное решение общественных зон и благоустройство территории.

«Нашей идеей было построить не просто жилой комплекс, а город в миниатюре, причем приспособленный именно для комфортной жизни, где есть намного больше, чем минимально необходимое, где комфорт присутствует в каждой детали»,— подчеркивает господин Жабин.

По его словам, «Ленрусстрою» очень близка концепция «пятнадцатиминутного города», сформулированная Карлосом Морено, а в дальнейшем популяризированная мэром Парижа Анной Идальго. В таком «городе» большинство своих потребностей жители могут реализовать не далее чем в пятнадцатиминутной пешей или велосипедной доступности от дома. Поэтому в «Новом Горелово» разместились не только обязательные объекты: два детских сада, из которых один (на 260 мест) уже работает, а еще один (на 280 мест) будет введен в эксплуатацию в этом году, две школы на 550 и 640 мест, амбулатория, паркинги и пожарное депо. Здесь также расположилось несколько супермаркетов (в том числе «Магнит» и «Вкусвилл»), кафе, заведения бытового обслуживания, цветочные магазины, салоны красоты, пункты выдачи онлайн-заказов и многое другое.

Отдельная история — благоустройство территории и общественно-рекреационные зоны. Они в «Новом Горелово» очень просторны и стали изюминкой этого проекта. Здесь есть несколько больших детских площадок с интересным и нестандартным для Петербурга оборудованием, выделенные зоны для занятий спортом, благоустроенные локации для отдыха и общения жителей, просторное пространство для прогулок — с пешеходными дорожками в окружении альпийских горок, цветочных клумб, большого количества деревьев и кустарников, которые тщательно подобраны дендрологами и садовниками, работающими в штате компании. А в центре ЖК разместились экобульвар, небольшой сквер и плей-хаб, пользующийся популярностью даже у жителей других районов.

«Разумная избыточность приносит свои плоды и отражается на финансовых показателях. У нас хороший индекс удовлетворенности наших жителей, который мы регулярно замеряем. Мы всегда планировали создавать такие проекты, чтобы и в следующий раз, когда придет время улучшать жилищные условия, наши сегодняшние покупатели опять выбрали дом в проекте „Ленрусстроя“. Судя по тому, что показатель повторных покупок у нас очень высок, не менее 40%, у нас получается»,— делится Максим Жабин.

КУРС НА КЛИЕНТА «Мы не просто заявляем о клиентоориентированности на словах, мы внедряем ее в самых разных направлениях деятельности компании»,— говорит господин Жабин.

Некоторые атрибуты ЖК можно счесть излишеством, но, по мнению руководства холдинга, это и есть клиентоцентричность — учет пожеланий будущих жильцов, проанализированных на старте проекта и последующих этапах. Это и колясочные на этажах, где можно оставить детскую коляску, санки или велосипед, и даже размещенные в подъездах экоконтейнеры и дог-боксы для питомцев. В самих квартирах, сдающихся с полной чистовой отделкой в мягких пастельных тонах, применены современные инженерные решения: горизонтальная разводка системы отопления, индивидуальная поквартирная вентиляция.

Курс на интересы клиента отражен и в процедуре передачи покупателям квартир. Здесь этот процесс не растягивается надолго, а максимально ускорен: 700-квартирный дом передают жильцам за полторы недели. После предварительной информационной работы, которую застройщик проводит с новоселом, клиент приходит в свою новую квартиру в назначенное время, и здесь его уже ждут все необходимые специалисты: электрики, сантехники, отделочники, сотрудники технадзора. Большинство недоделок, если таковые имеются, устраняется прямо при клиенте. Таким образом, передача одной квартиры в среднем занимает примерно полтора часа.

А в скором времени «Ленрусстрой» намерен повысить и информационную поддержку жильцов в уже сданных домах. Для этого планируется создание виртуальной «Школы уюта», из материалов которой новоселы получат информацию по обустройству жилья, вопросам безопасности, налогообложения, экономии на коммунальных ресурсах.

НЕ ПРОЩАЕМСЯ С ГОРЕЛОВО На сегодняшний день на территории «Нового Горелово» введены в эксплуатацию практически все инфраструктурные объекты. Осталось совсем немного: передать жильцам машино-места в паркинге (всего 500 мест), это, по планам застройщика, произойдет в ноябре. Кстати, этот паркинг — первый в России, который начинал строиться через проектное финансирование под эскроу-счета. Сейчас стоимость машино-места в среднем здесь составляет 560 тыс. рублей.

Часть работ остается за властями — на безвозмездно переданном застройщиком земельном участке администрация Ломоносовского района в рамках госпрограммы должна построить спортивный комплекс и здание администрации.

Но «Ленрусстрой» прощаться с Горелово не планирует. Следующий проект будет в этом же районе. Компания намерена освоить еще один земельный участок, где будет возведено 80 тыс. кв. м жилья и 40 тыс. кв. м апартаментов. Также здесь будут построены школа на 1600 мест и два новых детских сада. В «Ленрусстрое» надеются, что эта стройка начнется в течение ближайшего года. ■

АРЕНДА ПРОДОЛЖАЕТ ДЕШЕВЕТЬ

ЗА СЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2022 ГОДА РЫНОК ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА ПОКАЗАЛ ОТРИЦАТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СПРОСА И ЦЕН НА КВАРТИРЫ, В ОТЛИЧИЕ ОТ ПОСУТОЧНОГО ПРОЖИВАНИЯ И ДЛИТЕЛЬНОЙ АРЕНДЫ КОМНАТ, ПРОДЕМОНСТРИРОВАВШИХ РОСТ. ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ СТАБИЛИЗАЦИЮ В СЕГМЕНТЕ ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ, ПОДДЕРЖКУ ТУРИСТАМИ КРАТКОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ В ОСЕННИЙ ПЕРИОД И ДАЛЬНЕЙШИЙ РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ СЪЕМНЫХ КОМНАТ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

По данным «Яндекс.Недвижимости», за период с января по июль 2022 года арендная ставка на долгосрочную аренду в Санкт-Петербурге снизилась в среднем на 12%. Заметнее всего подешевели студии — на 19%. Однокомнатные и двухкомнатные квартиры в июле стали доступнее на 13 и 12% соответственно по сравнению с началом года. Наименьшее падение арендной ставки было отмечено у трешек — на 6%. Как рассказал Евгений Белокуров, руководитель коммерческого департамента «Яндекс.Недвижимости», в 2021 году на рынке долгосрочной аренды отмечалась иная динамика. В январе—июле прошлого года студии подорожали на 3%, цены на однокомнатные и двухкомнатные квартиры снизились на 4 и 3% соответственно, в то время как трехкомнатные арендные квартиры стали дороже на 16%. В августе 2021 года арендная ставка по городу выросла в среднем на 20% относительно начала года. Таким образом, спрос на долгосрочную аренду в Петербурге и Ленобласти с марта по июль этого года упал на 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

БОЛЬШЕ, ЧЕМ НАДО Статистика «Авито Недвижимости» свидетельствует, что объем предложения квартир в долгосрочную аренду в Санкт-Петербурге по итогам второго квартала 2022 года вырос на 29% по сравнению с первым кварталом. Весной этого года активно росло предложение, чему способствовали два фактора. Часть собственников на время приостановила продажу объектов из-за неопределенности на рынке, часть арендаторов освободила квартиры из-за переезда в более дешевое жилье или в другие локации. Во всех случаях квартиры пополняли число лотов для долгосрочной аренды. Так, средний уровень цен на долгосрочную аренду квартир в Северной столице снизился на 10% в сравнении с первым кварталом текущего года.

Больше остальных во втором квартале 2022 года упали в цене просторные квартиры от четырех комнат (14%). Если в первом квартале средняя стоимость аренды таких квартир на «Авито Недвижимости» составляла 129 тыс. рублей, то во втором квартале она снизилась до 110 тыс. рублей. Студии в среднем подешевели на 7%, с 27 до 25 тыс. рублей, однушки — на 12%, с 40 до 35 тыс. рублей, двухкомнатные квартиры — на 12%, с 25 до 22 тыс. рублей, трехкомнатные — на 9%, с 55 до 50 тыс. рублей.

Во втором квартале 2022 года аналитики «Авито Недвижимости» отметили увеличение спроса на 7% в отличие от первого квартала. Только в июле 2022 года интерес пользователей к длительной аренде квартир в Петербурге увеличился на 12%, в сравнении с июнем. И тенденция по стабилизации рынка долгосрочной аренды недвижимости продолжается. Специалисты «Авито Недвижимости» прогнозируют, что в конце августа — начале сентября интерес к этому сегменту достигнет пиковых значений.

В ПЕТЕРБУРГ НЕНАДОЛГО По информации «Авито Недвижимости», с начала этого года средняя стоимость краткосрочной аренды в Петербурге выросла на 66,7%. Если в январе квартиру можно было снять в среднем за 1,8 тыс. рублей в сутки, то к концу июля эта цифра составила 3 тыс. рублей. В прошлом году динамика цен за тот же период была ниже: с января по июль 2021 года стоимость посуточной аренды выросла всего на 47%. «Такой рост обусловлен высоким интересом к региону со стороны туристов,— полагает Артем Кромочкин, руководитель направления краткосрочной аренды «Авито Недвижимости.— На начало июня город на Неве по доле спроса опередил Сочи и занял первое место (8,9% от всего спроса по России). При этом к концу июля спрос относительно января вырос в 4,5 раза. Для сравнения, в прошлом году за аналогичный период интерес к краткосрочной аренде квартир в городе вырос в три раза».

ЖИЛЬЕ ТУРИСТАМ Значительный рост внутреннего туризма, стимулирующий повышенный интерес к Санкт-Петербургу связан со снятием коронавирусных ограничений и отменой некоторых направлений зарубежного авиасообщения, констатирует господин Кромочкин. «Предварительно можно сказать, что сложившиеся условия повлияют на интерес к рынку краткосрочной аренды и в осенний период: спрос продолжит расти»,— предполагает эксперт.

Как сообщает городской комитет по развитию туризма (КРТ), в первом полугодии 2022 года Санкт-Петербург посетили 3,7 млн туристов. Для поддержания туристической отрасли Петербургу до конца года необходимо принять в общей сложности 5–6 млн гостей. Эксперты считают, что допандемийного уровня 2019 года, когда Петербург посетило 10 млн человек, город сможет достичь только в 2024 году, при условии что поток внутреннего туризма увеличится до 6–7 млн человек, а Китай (граждане которого составляли 30% от всего ежегодного туристического потока в Петербурге до начала пандемии) откажется от политики нулевой терпимости к ковиду.

ПЕТЕРБУРГСКИЙ КОЛОРИТ В нынешних условиях в сегменте долгосрочной аренды комнат также наблюдается положительная динамика. Спрос здесь по итогам июня 2022 года вырос на 12,2% относительно мая текущего года. Это первый рост числа запросов от клиентов начиная с февраля текущего года, когда число обращений сократилось на 11,87% относительно января, приводит цифры агентство недвижимости «Доли.ру».

Кроме того, в июне 2022 года спрос на аренду комнат в городе оказался на 29,2% выше, чем в июне 2021 года, и более чем в три раза выше, чем в июне пандемийного 2020 года. В целом за полгода, с января по июнь 2022 года, спрос на аренду комнат в Северной столице оказался на 59,92% выше, чем результат за аналогичный период прошлого года, и на 210,3% выше, чем в рамках первого полугодия 2020 года.

По информации АН «Доли.ру», в 2022 году среднемесячное количество запросов на аренду комнат в Санкт-Петербурге выросло на 14,3% относительно аналогичного показателя за прошлый год. Игорь Аболемов, генеральный директор АН «Доли.ру», объясняет это так: «Популярность комнат обусловлена тем, что снять хорошую комнату можно достаточно бюджетно даже при условии, что она будет располагаться и в центре, и в непосредственной близости от метро».

Опыт предыдущих кризисов показывает, что в мегаполисах во время экономических потрясений всегда растет спрос на аренду бюджетной недвижимости, добавляет эксперт. Это связано с тем, что люди из депрессивных в экономическом плане регионов активно переезжают в крупные города в поисках работы. Кроме того, конец лета — традиционно время, когда люди возвращаются из регионов на учебу и работу в мегаполисы, поэтому спрос на аренду жилья будет и дальше расти.

АРЕНДА ИЛИ ИПОТЕКА На общем фоне пока незначительного, но уверенного снижения цены на вторичную недвижимость и по-прежнему достаточно высоких ставок на ипотеку люди стали больше обращаться к вопросу аренды жилья, делится наблюдениями Вадим Рукомойников, риелтор, юрист в сфере недвижимости. «Стоимость аренды на общем фоне снижения цен на вторичку также уменьшилась. Сегодня людям выгоднее платить 20 тыс. рублей в месяц за аренду однокомнатной квартиры и знать, что в любой момент (это может быть связано с потерей работы, например) можно от этой аренды отказаться без каких-либо значимых потерь, чем платить 30 тыс. в месяц по ипотеке с долговой нагрузкой в 30 лет. Многие сегодня не готовы загонять себя в долговую яму с учетом общей экономической ситуации»,— поясняет господин Рукомойников.

Помимо этих обстоятельств, значительная доля тех, кто собирался продать недвижимость, отказалась от этой идеи из-за понижения цен, решив попридержать свои метры до лучших времен и сдать их в аренду, поясняет господин Рукомойников. «Тем самым рынок аренды также увеличился, а значит, при богатстве предложения съемного жилья это также повлияло на доступность аренды»,— заключает эксперт. ■



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ОПЫТ ПРЕДЫДУЩИХ КРИЗИСОВ ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО В МЕГАПОЛИСАХ ВО ВРЕМЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОТРЯСЕНИЙ ВСЕГДА РАСТЕТ СПРОС НА АРЕНДУ БЮДЖЕТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

«ОБСТОЯТЕЛЬСТВА ОБЯЗЫВАЮТ НАС БЫТЬ БОЛЕЕ ГИБКИМИ В ОБСЛУЖИВАНИИ ГОСТЕЙ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ ОТЕЛЯ SO/ST. PETERSBURG НАТАША ИЗОТОВА В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ GUIDE АЛЛОЙ МИХЕЕНКО РАССКАЗАЛА, КАК ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА ГОРОДА ПЕРЕЖИЛА ПАНДЕМИЮ, ОЦЕНИЛА ГОТОВНОСТЬ К НОВЫМ ВЫЗОВАМ И ПРОАНАЛИЗИРОВАЛА, КАК ИЗМЕНИЛСЯ ПОРТРЕТ ПОСЕТИТЕЛЯ ПРЕМИАЛЬНЫХ ГОСТИНИЦ.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

GUIDE: С начала года пандемия коронавируса, парализовавшая гостиничный бизнес, отступила и многие ограничения были сняты. Как результат, по данным городского правительства, турпоток в Санкт-Петербург увеличился за первое полугодие более чем на 32% по сравнению с аналогичным периодом 2021 года. Как сегодня реально обстоят дела в отелях?

НАТАША ИЗОТОВА: В 2020 году гостиничный бизнес был включен в перечень наиболее пострадавших от коронавируса отраслей. Были приняты некоторые меры поддержки, но до сих пор мы не вернулись на допандемийные позиции. Сегодня многие страны сохраняют свои антиковидные ограничения, существует и международное напряжение. В результате фокус сместился на внутреннего туриста, а посещение города так и осталось очень сезонным, приуроченным к отпускам, праздничным дням или к крупным деловым мероприятиям. Так, большой поток гостей был на майские праздники, во время проведения Петербургского международного экономического форума, Петербургского международного юридического форума, стал популярен отдых выходного дня. Однако о стопроцентной загрузке отеля пока и мечтать не приходится.

G: А какая сегодня загруженность отеля?

Н. И.: В среднем загрузка колеблется от 30 до 80%, но спрос трудно спрогнозировать на долгосрочную перспективу. Гости стали бронировать номера за день-два до заезда. Еще два года назад в нашем отеле на пиковые летние месяцы невозможно было снять номер за такой короткий промежуток времени: бронирование было как минимум за полгода. Хотя, безусловно, многим нашим постояльцам и гостям из Москвы это очень удобно. За один день можно спланировать поездку и остановиться в пятизвездочном отеле.

G: В середине марта сервис бронирования Booking объявил о приостановке деятельности в России. Отельеры отмечали, что доля портала в каналах продаж до последнего времени была превалирующей. Теперь многие оказались вынуждены переходить на российские аналоги. Сильно ли на вас повлиял уход этого сервиса?

Н. И.: Отношение к данному сервису было разное, но нельзя отрицать, что Booking оказался удобной площадкой как для отельеров, так и для путешествующих. Сейчас мы перенастроили свои процессы. У отеля SO/ высокий процент конверсии, гости часто к нам возвращаются, поэтому мы использовали для информации рассылку по клиентской базе и наработанные годами связи с нашими постоянными партнерами и гостями. Также мы перешли на новые отечественные сервисы и площадки продвижения. Сейчас бронирование идет в обычном режиме, хотя и предполагает значительный объем усилий, поскольку на данный момент приходится использовать гораздо большее количество онлайн-ресурсов и платформ, чтобы восполнить потери.

G: Какие требования сегодня предъявляют посетители? Изменились ли запросы?

Н. И.: Гости стали более требовательны к сервису. Это обусловлено тем, что превалируют в основном индивидуальные гости, каждый со своими требованиями. Ранее наличие организованных туристических групп от 20 человек с единым графиком поездки сильно упрощало нашу операционную деятельность. Сейчас обстоятельства обязывают нас быть более гибкими в обслуживании гостей, подстраиваться под запросы каждого из них. Учитывая, что въездной туризм так и не восстановился, мы ориентируемся на потребности внутреннего туриста. Сегодня гости очень часто выбирают отдых на море, и, к сожалению, нашими прямыми конкурентами стали Сочи, Турция и ОАЭ. Петербург же предлагает не море, а культурную программу и возможность любоваться архитектурой. Есть процент местных жителей и гостей из Ленобласти, которые выбирают нас для проведения мероприятий: свадеб, вечеринок, романтических свиданий и просто встреч с друзьями. У нас также есть возможности проводить конференции, бизнес-мероприятия.

G: Что сегодня предлагают туристам пятизвездочные отели? В чем особенность предложения по сравнению с более демократическими сегментами размещения?

Н. И.: В целом отели SO/ представлены в ярких дестинациях мира, таких как Сингапур, Маврикий, Париж, Берлин, Вена, Гавана. Отель в Петербурге спроектирован бюро итальянского дизайнера Антонио Читтерио. Концепция оформления основана на творчестве Карла Фаберже. 137 номеров пятизвездочной гостиницы предстают по-разному. Каждый интерьер напоминает произведение ювелирного искусства — узоры, предметы интерьера, покрытые драгоценным блеском, золотые люстры. Многие гости отмечают эргономику наших номеров. Люксы с необычным интерьером и видом на Исаакиевский собор очень популярны как у наших постоянных гостей, так и у тех, кто решил остановиться у нас впервые. Основная точка притяжения — видовая летняя терраса HI-SO. Если пройтись по ней, то открываются главные достопримечательности Санкт-Петербурга: Исаакиевский собор, Адмиралтейство, «Лахта-центр», Троицкий собор, «Газпром Арена» и многие другие. Помимо панорамы, терраса примечательна своей гастрономической составляющей. Еще одна популярная локация — SO/Lounge, конференц-зал площадью 100 кв. м, главным достоинством которого является панорамный вид на Исаакиевский собор. Место подходит для празднования дня рождения, свадьбы и организации различных конференций и семинаров. Самое главное — не только отель с его особенной атмосферой, но и гостеприимство нашей команды.

G: Какие ограничительные меры действуют до сих пор для отелей?

Н. И.: Все регулирования, кроме масочного режима, остались. Это измерения температуры, санитайзеры, дополнительная обработка номеров и общественных зон и прочее. Напомню, что отель SO/ является частью французской компании Accor. В тот момент, когда началась пандемия, на нас «спустили» огромное количество внутренних регламентов, которые мы должны были ввести и неукоснительно соблюдать. Наши стандарты оказались даже масштабнее, и многие из них до сих пор действуют, хоть и в меньшем объеме, чем ранее.

G: Какие меры поддержки в сфере гостиничного бизнеса сейчас действуют?

Н. И.: Есть серьезные шаги по поддержке отрасли, которые предпринимает правительство. Так, с 1 июля начал действовать закон, освобождающий гостиницы от налога по основному виду деятельности, то есть временному размещению в номерах. Это очень важный шаг в поддержке отрасли, который поможет нам компенсировать часть потерь во время пандемии. Также на протяжении нескольких лет работает государственная программа стимулирования внутреннего туризма, так называемый кешбэк за туры по стране. Турист может получить субсидию в размере 20% от стоимости поездки, оплаченной картой «Мир». Все это подстегивает спрос и дает возможность отелям привлечь дополнительных гостей.

Во время пандемии важной задачей для отеля было удержать сотрудников в отеле. Мы сохранили штат, правда, не полностью, некоторые, в отсутствие объема работы, изъявили желание поменять сферу деятельности, что создало определенный дефицит специалистов в нашей индустрии. Поэтому еще одной действенной мерой было бы сокращение соцвыплат, которые являются большой нагрузкой для организации со значительным количеством сотрудников. Было бы здорово, если бы власти рассмотрели и такой вариант поддержки, тем более что эта мера уже однажды была реализована для МСП в первом пакете, предложенном президентом.

G: Каким вы видите будущее индустрии гостеприимства?

Н. И.: Сейчас для гостиничного бизнеса действительно непростое время. Есть сложности с поставками продукции, продолжается рост цен, снизился турпоток. Как следствие — маленькая загрузка, которая проявляется не только в низкий сезон. Но любые сложности дают толчок к развитию. Сейчас мы ищем варианты разрешения задач и новые векторы работы. Движение в направлении низкого сезона также скорректирует и ценовое предложение в сторону уменьшения, что сделает поездку в Петербург значительно более выгодной. ■

В УВЯЗКЕ С ИПОТЕКОЙ

СНИЖЕНИЕ ВЫДАЧ ИПОТЕКИ СКАЗЫВАЕТСЯ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЛЬЯ. В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ЕГО ДИНАМИКА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ПРИТОРМОЗИЛАСЬ И ПО ИТОГАМ ГОДА ВРЯД ЛИ СТОИТЬ ЖДАТЬ РОСТА, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ.

ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

В целом по России объем собранной премии по страхованию имущества физлиц (ИФЛ) вырос в первом квартале на 9,2%, в то время как в Петербурге — на 4,1%, приводит данные Кирилл Павлов, директор филиала «Росгосстраха» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Он отмечает, что во втором квартале 2022 года прежний драйвер рынка — ипотечное страхование — утратил свои позиции и можно ожидать дальнейшего снижения динамики. Основные сборы в сегменте ИФЛ во втором квартале были за счет пролонгации договоров страхования ИФЛ, а также благодаря привлечению новых клиентов — владельцев новых загородных домов, добавляет господин Павлов.

Рост сборов по страхованию недвижимости в Петербурге в первом квартале 2022 года составил 4,4%, до 785 млн рублей, тогда как 2021 год показал рост к 2020-му на уровне 8,8%, до 3,7 млрд рублей, говорит Татьяна Никифорович, вице-президент по развитию Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование». По оценке компании, динамика была лучше в страховании городского жилья, так как доля ипотечных договоров в это сегменте существенно выше. В самом «Ренессанс-страховании» сборы по страхованию жилья в первом полугодии увеличились на 14%, в первую очередь из-за больших объемов ипотечного страхования январе и феврале этого года.

«РЕСО-Гарантия» также зафиксировала прирост в страховании городского жилья в первом полугодии, что связано с увеличением средней стоимости полиса до 5728 рублей, в то время как в прошлом году этот показатель составлял 5261 рубль, рассказывает Сурен Галстян, андеррайтер Центра обслуживания клиентов Северо-Западного регионального центра компании. В результате страховая премия в регионе по сравнению с первым полугодием 2021 года оказалась выше примерно на 10%, при этом количество полисов выросло на 1%.

СПРОС НА ЗАГОРОД Что касается загородной недвижимости, то здесь объем премии в январе — июне 2022 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года не изменился, а количество полисов уменьшилось на 7%, рассказывает андеррайтер «РЕСО-Гарантии». Средняя стоимость одного полиса составила 18 089 рублей против 15 314 рублей годом ранее. По словам господина Галстяна, доля ипотечных полисов составляет примерно 26%. Из-за падения объемов кредитования в текущем году сумма страховой премии в абсолютном значении на 5% меньше, чем в прошлом году.

Филиала «Ингосстраха» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области существенно усилил позиции в сегменте страхования недвижимости в первом квартале: количество заключенных договоров увеличилось на 19,4%, рассказывает директор филиала Владимир Храбрых. «Развитие страхования имущества вызвано несколькими причинами: рост цен на первичном и вторичном рынках жилья, рост цен на материалы и работы — люди стремятся сохранить свое имущество и защитить себя от непредвиденных расходов. Наибольший рост мы видим в агентском канале продаж. Как правило, классические агенты каждому своему клиенту рассказывают о нюансах, условиях и преимуществах защиты своего имущества»,— говорит он.

В «Росгосстрахе», по предварительным данным, сборы страховых премий в Санкт-Петербурге в первом полугодии в сегменте ИФЛ практически не изменились: снижение составило всего 0,2% — до 118,929 млн рублей, зато в Ленинградской области премии выросли на 2,8%, увеличившись до 116,513 млн рублей.

В «Совкомбанк Страховании» рост числа первичных заявок на страхование по частным домовладениям в первом полугодии составил 55%, по квартирам — 26%. Данный тренд определился еще в период пандемии, возможность удаленной работы спровоцировала спрос на загородную недвижимость, загородное домостроительство набирает обороты, говорят в пресс-службе компании. Тенденцию смещения спроса в сторону страхования загородной недвижимости отмечают также в «Абсолют Страховании».

ЛЬГОТНЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖАТ Рынок страхования недвижимости по-прежнему сильно зависит от объемов ипотечного кредитования. У большинства страховых компаний доля ипотечных программ в портфеле — 50% и выше, говорит госпожа Никифорович. «Но сейчас ситуация быстро меняется. Хотя на рынке ипотеки мы видим тренд на рост с июня в новом бизнесе после улучшения условий по льготному кредитованию, общее падение рынка ипотечного страхования неизбежно. Вероятно, его снижение составит около 15%»,— полагает эксперт. Одна из причин — рекордные объемы ипотеки последних лет, из-за которых рынку практически невозможно показать рост сейчас, во время общего падения потребительской активности и нестабильности экономической ситуации, считает она

Льготные ипотечные программы продолжают поддерживать интерес к страхованию — текущая экономическая обстановка продуцирует более бережное отношение к имуществу, добавляют в «Совкомбанк Страховании». Доля ипотечного страхования в компании выросла в 2022 году на несколько процентов, невысокий рост связан с текущей ситуацией в мировой экономике и высокими ипотечными ставками, что делает кредитование малодоступным. «Мы не фиксируем снижения спроса в связи отъездом граждан за границу, но видим его повышение в связи с уменьшением ставок по ипотеке»,— говорят в пресс-службе страховщика.

По оценкам господина Павлова, в страховании квартир доля ипотеки стабильна и составляет около 80%, в сегменте загородной недвижимости — не более 20%. Это связано с тем, что программы кредитования покупки готового или строящегося городского жилья более востребованы и просты, чем в сегменте загородных домов. «Зачастую большинство строительных компаний неохотно идет на заключение договоров с клиентами — строительство, как правило, нетиповое и его сложно вписать в стандартные предложения. Да и лимит выдач сельской ипотеки относительно небольшой»,— отмечает господин Павлов.

Второй фактор роста премий — увеличение стоимости страхования, о чем выше уже упоминали в «РЕСО-Гарантии». По портфелю «Совкомбанк Страхования» рост страховых сумм по жилой недвижимости составил 10–30% в зависимости от сегмента. Это происходит ввиду роста рыночной и восстановительной стоимости недвижимости — как за счет корректировки страховых сумм на норму, близкую к инфляции при продлении договоров, так и при заключении новых (первичных) договоров, добавляют в пресс-службе страховщика.

НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ По словам господина Храбрых, развитие страхования имущества сегодня идет за счет всех направлений, в первую очередь классического страхования квартир и загородных строений, ипотечного страхования, «коробочных» некредитных продуктов имущества (например, «коробочное» страхование квартир, страхование имущества на время отпуска). «„Коробочные“ программы совершенствуются: появляются новые оптимальные комбинации рисков, повышаются лимиты по страховым суммам — такие программы являются оптимальными для большинства городских квартир. Для загородных строений и квартир бизнес- и премиум-класса продолжают быть актуальными классические продукты с индивидуальными параметрами и условиями страхования»,— говорит страховщик.

Страхование недвижимости имеет особенно высокое проникновение в сегменте квартир и домов средней и высокой стоимости, а их доля растет вместе с вводом нового жилья, говорит госпожа Никифорович. Стимулирующим фактором выступает массовое «коробочное» страхование (недорогие и простые для оформления полисы страхования квартир), которое популярно у нестраховых посредников — банков, салонов связи, соглашается она.

«Главное условие для продажи „коробки“ — скорость и простота в оформлении. Именно поэтому в последние годы „коробочное“ страхование все больше уходит в онлайн»,— рассказывают в «Совкомбанк Страховании». В этом году компания запустила новую «коробку» по страхованию финансовых рисков для участников ДДУ.

Страховщики также делают также акцент на сервисную составляющую, говорит господин Павлов. В пакете полисов «Росгосстраха» появился сервис «помощь по дому», которым можно воспользоваться и без наступления страхового случая. По статистике наибольшим спросом пользуются услуги слесарей и электриков, около 10% обращений приходится на сантехнические работы.

РАСТУЩИЙ ОХВАТ Сейчас в городе и области застраховано приблизительно 20–25% объектов недвижимости, оценивает госпожа Никифорович. Страхование недвижимости имеет особенно высокое проникновение в сегменте квартир и домов средней и высокой стоимости, а их доля растет вместе с вводом нового жилья, уточняет она. Охват очевидно растет, добавляет господин Храбрых. Однако, по его оценкам, в Петербурге и области застраховано не более 15% недвижимости.

Эксперты надеются, что во втором полугодии рынок начнет восстанавливаться и охват страхованием продолжит расти. «На фоне снижения ключевой ставки ЦБ РФ можно предположить возвращение активного кредитования, следовательно, и страхования возникающих рисков»,— надеется господин Павлов.

До конца года возможна стагнация или небольшой рост на 3–5%, если не произойдет каких-то новых серьезных экономических потрясений, полагает госпожа Никифорович. Она напоминает, что с 2012 года рынок страхования недвижимости в Петербурге вырос с 1,15 млрд рублей взносов до 3,7 млрд по итогам прошлого года. И так как существенная часть сборов приходится на кредитные программы, снижение сборов в этом году вполне вероятно. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РОСТ СБОРОВ ПО СТРАХОВАНИЮ НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕТЕРБУРГЕ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА СОСТАВИЛ 4,4%, ДО 785 МЛН РУБЛЕЙ, ТОГДА КАК 2021 ГОД ПОКАЗАЛ РОСТ К 2020-МУ НА УРОВНЕ 8,8%, ДО 3,7 МЛРД РУБЛЕЙ

ЗАЧЕТ С ДИСКОНТОМ

НЕ ПЕРВЫЙ ГОД МНОГИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ДЕКЛАРИРУЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ ПО СХЕМЕ TRADE-IN — КОГДА СТАРОЕ ЖИЛЬЕ ПРИНИМАЕТСЯ В ЗАЧЕТ ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ НОВОГО. НО НАСКОЛЬКО ЭТА СХЕМА РАБОЧАЯ, ДО СИХ ПОР В СРЕДЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ НЕТ ЕДИНОГО МНЕНИЯ: ОДНИ УВЕРЯЮТ, ЧТО ЭТО НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ МАРКЕТИНГОВЫЙ ХОД, ДРУГИЕ — НАПРОТИВ, ДОКАЗЫВАЮТ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТЬ И УДОБСТВО ПОДОБНОЙ ПОКУПКИ. РОМАН РУСАКОВ

Эксперты отмечают, что на данный момент примерно 30% квартир в новостройках приобретается после продажи вторички: в тех же новостройках или старом фонде. Покупка квартиры в новостройке — это продолжение сделки по продаже вторичной недвижимости, с продажи которой денежные средства используются в счет оплаты новой квартиры, либо как первоначальный взнос для покупки в ипотеку. Поэтому схема trade-in видится достаточно удобной обеим сторонам.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, говорит: «В текущий момент обозначились два главных источника финансирования покупки квартиры в новостройках: ипотека и продажа существующего объекта на вторичном рынке. В совокупности эти два инструмента дают до 90% от общего объема сделок, хотя главным драйвером рынка по-прежнему остается ипотека, обеспечивающая до 70% сделок».

В сложившейся ситуации эффективное взаимодействие между застройщиком и агентствами недвижимости дает дополнительные возможности для всех участников процесса: покупатель получает комплексную услугу по решению его жилищного вопроса, а застройщик и агентство недвижимости увеличивают объемы продаж. «Безусловно, покупатель новостройки может самостоятельно заниматься продажей имеющейся в собственности недвижимости. В этом случае неизвестно, сколько этот процесс займет времени, насколько будет удачен, не вырастут ли за это время цены на новостройки, будет ли в наличии у застройщика нужная квартира»,— рассуждает госпожа Немченко.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРИ СХЕМЕ TRADE-IN РЕАЛИЗАЦИЕЙ КВАРТИРЫ ПОКУПАТЕЛЯ ЗАНИМАЕТСЯ АГЕНТСТВО, ПРОДАЖА ПРОИСХОДИТ В УСКОРЕННЫЕ СРОКИ И С ДИСКОНТОМ ОТ РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ ОТ 8 ДО 15%

ЗАМЕТНЫЙ ДИСКОНТ Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, признает: «Реализацией квартиры покупателя занимается агентство, продажа происходит в ускоренные сроки и с дисконтом от рыночной цены, который может составлять от 8 до 15%». Схема довольно распространена: ее используют многие застройщики, стремясь предоставить покупателям наиболее широкий выбор способов оплаты новой квартиры.

«Востребованность этого способа у покупателей сложно оценить: по сути, застройщик предлагает продать вторичную недвижимость быстро, но дешевле. Таким образом, покупателю или понадобится доплачивать за новое жилье, или приобрести квартиру меньшей площади. Конечно, в жизни могут возникать ситуации, когда такой вариант является приемлемым и даже выгодным для покупателя, например, если речь идет о специальных акциях от застройщика либо о покупке очень ликвидной недвижимости с высоким потенциалом роста стоимости „квадрата" в короткие сроки. Сейчас на рынке выходят в отрыв и по цене, и по ликвидности такие продукты, как city-villa, и рекреационная недвижимость как городская так и загородная: в короткий срок стоимость квадратного метра может вырасти на 40–60%, и примеров очень много»,— рассуждает госпожа Осетрова.

Для застройщиков этот инструмент удобен тем, что помогает мотивировать покупателя на покупку в ситуации, когда у него есть сомнения, например, когда сценарий продажи старой квартиры и покупка на эти средства новой — слишком длинный и сложный, добавляет она. «Также это способ предложить клиенту, выбирающему квартиру, более дорогой вариант — с большей площадью, с большим количеством комнат или дополнительными опциями»,— говорит эксперт.

Павел Евсюков, руководитель отдела по развитию продукта инвестиционно-строительного холдинга AAG, при этом отмечает: «В нашей компании проходят сделки по программе trade-in с минимальным первым взносом и заключением ДДУ. На продажу имеющегося жилья отводится три месяца. Проблемы с ипотекой на вторичное жилье, начавшиеся после резкого роста ключевой ставки, заставили девелоперов более тщательно подходить к критериям отбора и оценки предлагаемых вариантов. Наиболее ликвидный вариант для зачета недвижимости сегодня — компактная одно- или двухкомнатная квартира в свежих проектах новой вторички. Ликвидная планировка и адекватная цена сделки позволяют быстро провести сделку на взаимовыгодных условиях».

Евгений Щепеткин, руководитель группы агентских продаж компании «Строительный трест», добавляет, что сейчас схема покупки квартиры по системе trade-in есть практически у каждой строительной компании. При этом, по его словам, trade-in делится на несколько типов: есть внешний и внутренний. «Внутренний trade-in — это когда компания-застройщик берет на реализацию от физических лиц свои же объекты, которые лучше знает и быстрее, чем агентство недвижимости, сможет продать их. Внешний trade-in — это те объекты, которые отдаются на аутсорс агентствам недвижимости. Здесь также есть деление на два типа. Первый вариант — это когда агентство недвижимости берет время на реализацию квартиры. Второй вариант — это когда агентство недвижимости выкупает квартиру по цене немного ниже рынка, а также просит застройщика оплатить высокие комиссионные. Во втором случае срок сделки, как правило, сокращается до одного месяца, и клиент сразу получает возможность купить квартиру у застройщика»,— делится эксперт.

СВОИ МИНУСЫ Надежда Тодыкова, заместитель генерального директора АН «Итака», говорит, что схема trade-in пока не получила широкого распространения на петербургском рынке недвижимости, но разные застройщики в разных формах такой формат тестируют. «Основной принцип прост: обменять старое жилье на новое, возможно, с доплатой, возможно, без. Это не маркетинговый ход, но от схемы продажи и дальнейшей покупки почти не отличается. Trade-in реально помогает зафиксировать новую квартиру на определенный срок, гораздо более длительный, чем в случае с обычной бронью. Это дает возможность продавать свою квартиру без спешки. Другое дело, что многие опасаются этой схемы, так как не хотят снижать цену продажи, а срок покупки новой квартиры приближается каждый день. Здесь надо четко оценивать свои возможности, работать с профессиональными специалистами, которые правильно оценят и стоимость квартиры, и сроки продажи»,— рассуждает госпожа Тодыкова.

Татьяна Любимова, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank St. Petersburg, также склонна считать, что trade-in при покупке жилья — это маркетинговый ход. «Ранее такая схема активно использовалась некоторыми застройщиками в проектах бизнес-класса и более низкого класса. Однако, по сути, это является обычной продажей квартиры через агентство-партнера, при этом объект оценивается ниже средней рыночной стоимости для его быстрой реализации. Это удобно, если клиент хочет приобрести квартиру у застройщика большей площади или в проекте выше классом в зачет имеющегося жилья»,— считает она.

Ольга Кирилловых, директор по маркетингу и продажам ГК «Железно», также настроена скептически, по ее словам, традиционная схема trade-in с выкупом вторичной недвижимости застройщиком не получила распространения. «Свободных средств для этого у застройщиков нет, так как рынок перешел на проектное банковское финансирование»,— объясняет она.

По словам эксперта, реальная работающая схема — помощь застройщика в реализации вторичного жилья без выкупа. «При этом предусматривается возможность длительной брони и фиксация цены квартиры в рассматриваемой покупателем новостройке»,— указывает госпожа Кирилловых.

АДЕПТЫ СХЕМЫ Застройщики же уверяют, что схема работает и крайне удобна. Дмитрий Фалкин, коммерческий директор группы RBI, говорит: «Одна из главных особенностей trade-in, которая делает его удобным инструментом,— это возможность закрепить за собой на несколько месяцев выбранную квартиру в новостройке. Да, на рынке встречается схема, когда trade-in используется просто как возможность получить более дорогой актив, покрывая разницу в цене за счет дешевой ипотеки. Но все-таки сейчас люди, которые пользуются trade-in, в большинстве своем покупают жилье именно для собственного проживания, и для них возможность забронировать конкретную квартиру на время продажи своего вторичного жилья особенно важна. Так что trade-in однозначно является рабочим и понятным для покупателя инструментом, который дает ему объективное преимущество. В этом году был период, когда вторичный рынок фактически стоял из-за высоких ипотечных ставок, что затрудняло сделки. Но сегодня trade-in, как и выкуп, снова востребован, мы проводим такие сделки каждый месяц»,— говорит господин Фалкин.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», с мнением согласен: «Trade-in реально работает, это не маркетинговый ход, а оказание услуги клиенту, решение его проблемы, которая, возможно, тяготила его долгие месяцы или даже годы. Зачастую для того, чтобы улучшить свои жилищные условия, человеку нужно продать уже имеющуюся у него недвижимость. Она может быть ликвидной или не очень. Порой имеет место ряд юридических сложностей, поэтому когда компания берет на себя всю эту „головную боль", клиент освобождается от массы проблем. Безусловно, это очень востребованная услуга. У нас есть программы trade-in, при которых наши партнеры выкупают квартиры клиентов, что серьезно облегчает им процесс сделки и повышает ее вероятность как для покупателя, так и для застройщика. К выбору партнеров мы относимся очень серьезно, поскольку доверяем им недвижимость наших клиентов, во-вторых — всегда держим руку на пульсе, чтобы не было занижения стоимости, поскольку, чем дороже продадут вторичный объект, тем больше прибыль застройщика. Соответственно, это наш прямой интерес, и мы в целом всегда ориентированы на то, чтобы предоставлять нашим клиентам качественный сервис».

Денис Казберов, представитель компании «Мегалит — Охта Групп», сообщил, что программа выкупа имеющегося жилья для покупателей «Приморского квартала» запущена в нынешнем году. «Trade-in прежде всего удобен тем, что на время реализации имеющейся недвижимости клиента за ним бронируется его будущая квартира и фиксируется ее стоимость. Кроме того, сегодня подорожавшая ипотека на вторичку толкает ее стоимость вниз. Владельцу бывает трудно оценить реальную рыночную стоимость и время реализации старого жилья, и тут на помощь приходит программа зачета жилья от девелопера. Благодаря trade-in клиент освобожден от забот по оценке и сбыту в сжатые сроки, экономит на комиссии агенту по недвижимости, сберегает свое время и нервы»,— подчеркивает господин Казберов.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, также уверена, что trade-in — это абсолютно рабочий инструмент, выгодный для всех участников сделки. «Для покупателя схема привлекательна тем, что позволяет на значительный срок зафиксировать стоимость квартиры в новостройке. В свою очередь, девелопер получает клиента и гарантированный доход. При этом обе стороны соглашаются на определенный компромисс. Клиенту, чтобы уложиться в срок, установленный для продажи лота, как правило, приходится идти на уступку в цене, так как недвижимость на вторичном рынке продается сейчас не очень быстро. В согласии девелопера заморозить стоимость также кроется риск, так как цена квартиры на рынке за время совершения сделки могла бы вырасти. Именно поэтому не все застройщики готовы пользоваться схемой trade-in»,— говорит она. ➔ 14

13 ➔ Владелец строительной компании «Дом Лазовского» Максим Лазовский уверяет, что trade-in сегодня очень популярен в сегменте ИЖС. «Мы отмечаем до 50% звонков клиентов, которые интересуются подобной услугой. Причина заключается в высокой стоимости конечного объекта в 10 км от Москвы или Санкт-Петербурга. В случае Москвы только стоимость сотки земли составляет выше 1 млн рублей, а стоимость дома в 200 кв. м на участке в шесть соток будет составлять от 25 млн рублей на этапе строительства. Мало у кого есть такие наличные. Именно поэтому, если в сегменте квартир trade-in скорее не маркетинговый ход, а снятие с клиента проблемы альтернативной сделки (их сейчас более 90% на рынке), то в нашем случае, когда клиент вместо квартиры хочет дом, это уже реальный инструмент финансового планирования. Эффективный, если применить его вместе с возможными льготными ипотечными программами»,— поясняет он.

Господин Щепеткин также считает, что trade-in — это не маркетинговый ход, а рабочий инструмент. «Программа имеет ряд преимуществ как для застройщиков, так и для клиентов. Если говорить о застройщиках, то клиент остается в конкретной компании, где существует отложенная сделка в рамках трех месяцев. Если говорить о клиенте, то, во-первых, он не платит комиссию профессиональному риелтору, который помогает провести сделку, контролирует документы. Во-вторых, у застройщика за клиентом бронируется квартира на три месяца с фиксацией стоимости. В-третьих, безопасность. Если квартира клиента на вторичном рынке не продается в течение трех месяцев, клиент не рискует деньгами. Застройщик возвращает ему залог, который был внесен за новую квартиру»,— перечисляет преимущества господин Щепеткин.

По его словам, при самостоятельной продаже клиент может столкнуться с рядом проблем. «Первая — завышенная цена. Собственники, как правило, оценивают свою недвижимость выше рынка и, таким образом, могут продавать свою квартиру годами. Вторая — неспособность вести переговоры. Когда приходит потенциальный покупатель, неумение строить грамотный диалог может привести к развалу сделки. Третья — торг. Иногда продавец не дает скидку и теряет клиента, а бывает и обратная ситуация, когда продавец слишком лоялен и в результате реализует свою квартиру по заниженной стоимости. Четвертая — ложные звонки от риелторов. Пятая проблема, с которой сталкиваются продавцы, решившие самостоятельно реализовать свою недвижимость,— это документы, их сбор, предоставление. На этом этапе часто могут происходить сбои. При использовании программы trade-in все вопросы, связанные с продажей старой квартиры, агент по недвижимости берет на себя»,— указывает эксперт.

Владислав Преображенский, исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы, подтверждает: при выкупе застройщик закладывает дисконт примерно 10% от рыночной цены. «Конечно, покупатель не всегда может согласиться с той или иной ценой, считая свою квартиру уникальной и стоящей значительно дороже. В этом случае и предусмотрен порядок, когда ему предоставляется возможность продавать самостоятельно. В целом застройщики предлагают вполне разумный дисконт на передаваемую им недвижимость, а дисконт служит для улучшения ликвидности продаваемой недвижимости. Это не является предметом заработка для застройщиков. В период экономической нестабильности подобный инструмент работает менее эффективно, чем в спокойные времена, но это вполне понятно и объяснимо. В ближайшей перспективе данная практика вернется к привычному и привлекательному для покупателя режиму работы»,— резюмирует директор Клуба инвесторов Москвы. ■

МОСКОВСКИЙ И ВЫБОРГСКИЙ РАЙОНЫ ЛИДИРУЮТ НА РЫНКЕ АПАРТОВ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БЫЛО ВВЕДЕНО 16 КОМПЛЕКСОВ АПАРТАМЕНТОВ. В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ РЫНОК ПОПОЛНИЛСЯ 6025 ЮНИТАМИ. ПО СОСТОЯНИЮ НА КОНЕЦ ИЮНЯ 2022 ГОДА КОЛИЧЕСТВО ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ КОМПЛЕКСОВ АПАРТАМЕНТОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НАСЧИТЫВАЕТ 91 ПРОЕКТ НА 27 796 ЮНИТОВ. ДЕНИС КОЖИН



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ПРОДАНО 1798 АПАРТАМЕНТОВ, ЧТО НА 28,1% МЕНЬШЕ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2021 ГОДА

Такие данные приводит компания Maris. По подсчетам ее специалистов, по состоянию на конец второго квартала на стадии строительства находились комплексы апартаментов на 19 440 юнитов (более 617 тыс. кв. м). Апартаменты комфорт-класса занимают наибольшую долю в структуре рынка. По сравнению с бизнес- и элитным классом они более масштабны по количеству юнитов. По объему предложения лидируют Московский и Выборгский районы города. До конца 2022 года в эксплуатацию планируется ввести более 12 тыс. юнитов в 21 комплексе. Однако с большой долей вероятности сроки ввода некоторых проектов будут перенесены на 2023 год, предупреждают в Maris.

СТРОЯЩИЕСЯ АПАРТ-КОМПЛЕКСЫ, ВВОД КОТОРЫХ ЗАПЛАНИРОВАН ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА

НАЗВАНИЕ	КОЛИЧЕСТВО ЮНИТОВ
VALO, ТРЕТЬЯ ОЧЕРЕДЬ	2 080
«PRO.МОЛОДОСТЬ»	2 072
IN2IT, ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ	988
KIROVSKY AVENIR	473
«AVENUE НА ДЫБЕНКО»	374

ИСТОЧНИК: MARIS

КРУПНЫЕ АПАРТ-КОМПЛЕКСЫ, ВВЕДЕННЫЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА

НАЗВАНИЕ	КОЛИЧЕСТВО ЮНИТОВ
START	3 244
BW ZOOM HOTEL	847
PUTILOV AVENIR	336
«AVENUE APART НА МАЛОМ»	317
ADAGIO ACCESS	305

ИСТОЧНИК: MARIS

В первом полугодии 2022 года в Санкт-Петербурге было продано 1798 апартаментов, что на 28,1% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2021 года. Абсолютным лидером по объемам продаж был комплекс апартаментов Start, в котором в анализируемом периоде реализовано 339 юнитов.

Рост средней цены на рынке апартаментов Санкт-Петербурга во втором квартале 2022 составил +3,4% по отношению к первому кварталу 2022 года и +14,3% с начала года.

Как подсчитали в Knight Frank St. Petersburg, по итогам первого полугодия 2022 года свободное предложение на рынке апартаментов составило 4,2 тыс. юнитов общей площадью 160 тыс. кв. м. Годовая динамика составила +14% по количеству юнитов, за полгода предложение апартаментов увеличилось на 27%, что связано с выводом на рынок новых объектов во всех форматах апартаментов, кроме элитных.

В Knight Frank St. Petersburg говорят, что размещение апартаментов в реконструируемых исторических зданиях является трендом последнего времени для рынка недвижимости Петербурге. По состоянию на конец второго квартала 2022 года в продаже находилось 15 апарт-отелей, представленных в реконструируемых зданиях. Суммарный номерной фонд составил 1,3 тыс. юнитов на 47,4 тыс. кв. м. В подобных объектах преимущественно расположены сервисные апарт-отели — девять объектов (59% совокупного номерного фонда), несервисный формат представлен в трех объектах (13% совокупного номерного фонда), элитный — в двух объектах (9% совокупного номерного фонда), рекреационный — в одном объекте (19% совокупного номерного фонда). Как правило, такие апарт-отели отличает небольшой объем номерного фонда: в среднем 70–80 юнитов (без учета рекреационных). Некоторые комплексы рекреационных апартаментов расположены на территориях бывших санаториев и пансионатов, то есть являются проектами редевелопмента этих территорий. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Guide «Недвижимость»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Любовь Элконина — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб, д.10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: ООО «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 5300
Распространяется бесплатно.
16+

Фото на обложке: Александр Коряков

Коммерсантъ.
В лучших местах
Петербурга.

РЕСТОРАНЫ

КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
Ресторан-гостиная ШТАКЕНШНЕЙДЕР	Миллионная ул., 10
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ	Большой пр. В. О., 20
СКАЗКА ВОСТОКА 1001 НОЧЬ	Лесной пр., 48

КАФЕ

KROO CAFE	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11

ГОСТИНИЦЫ

ГРАНД ОТЕЛЬ ЭМЕРАЛЬД	Суворовский пр., 18
ОТЕЛЬ ИНДИГО	Чайковского ул., 17
M-HOTEL	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
MAJESTIC BOUTIQUE HOTEL DELUXE	Садовая ул., 22/2
AKYAN HOTEL	Восстания ул., 19
АПАРТ-ОТЕЛЬ VERTICAL	Московский пр., 73
THE GAMMA HOTEL	наб. Обводного кан., 130
ОТЕЛЬ МАРТИН / MARTIN HOTEL	Марата ул., 12
GRANI APARTHOTEL	Большая Зеленина ул., 24
TREZZINI PALACE HOTEL	Университетская наб., д. 21

АВИАКОМПАНИИ

ЦБА «ПУЛКОВО-3»
ГТК «РОССИЯ»

ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

САЛОН «СЕНТЯБРЕВЪ»	Каменноостровский пр., 19

АВТОСАЛОНЫ

АВТОДОМ ПУЛКОВО	Пулковское ш., 14, лит. А
GREGORY`S CARS	Выборгская наб., 55

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

GREGORY`S PALACE	Выборгская наб., 55
GUSTAF	Средний пр. В.О., 36/40
MAGNUS	9-я линия В.О., 34
ОСКАР	наб. р. Фонтанки, 13 А
ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР NEVKA	Гельсингфорсская ул., д. 3, к. 11, лит. Д, вход с Выборгской наб., 45-47

РАЗНОЕ

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ДОКУМЕНТОВ	Красного Текстильщика ул.,10/12
САПСАН	бизнес-класс
«МЕДИ НА НЕВСКОМ» КОМПЛЕКС КЛИНИК	Невский пр., 82

Газета «Коммерсантъ» издательством бесплатно не распространяется.

Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке по телефонам:
335-17-66, 324-69-49 (доб. 219), + 7 (921) 090-19-83
www.kommersant.ru/regions/78

16+ реклама

страна
мир
экономика
бизнес
финансы
недвижимость
культура
спорт
hi-tech
авто
стиль

