СТАГНАЦИЯ ПОСЛЕ СТАБИЛИЗАЦИИ / 2
ПРОДАЖИ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ВЫРОСЛИ НА ТРЕТЬ / 4
МЕСТО С ОБЩЕСТВЕННОЙ ПОЛЬЗОЙ / 6

Недвижимость

Вторник, 25 октября 2022
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№8**

Коммерсантъ

Guide

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

A101

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПЕРЕЖИТЬ ЗИМУ

Предварительные итоги трех кварталов на рынке строящейся жилой, да и коммерческой недвижимости до третьей декады сентября давали участникам рынка слабые надежды на оптимизм. После шока первых двух месяцев весны потенциальные покупатели жилья справились со стрессом, свыклись с новыми экономическими условиями и понемногу стали возвращаться к идее отложенных покупок. Новая льготная ипотека вновь не подвела и дала новый толчок для сделок. Все стали говорить о явном оживлении рынка.

Однако после объявления частичной мобилизации картина изменилась. Сегодня даже отчаянные оптимисты в лучшем случае говорят о том, что рынок ждет стагнация. В данной ситуации палочка-выручалочка российских властей — льготная ипотека, много лет позволявшая в течение кратчайшего срока восстановить спрос на строящееся жилье, уже может и не сработать. Ведь горизонт планирования россиян сократился даже не до месяца, как было в начале специальной военной операции, а до недели. Даже если оставить за скобками возможность оказаться на фронте для значительной части трудоспособного населения, уверенности в том, что прежние доходы сохранятся, нет сегодня практически ни у кого. В таких условиях связываться с жилищными кредитами многим будет страшновато.

Да и банки пока не знают, как себя вести с мужчинами-заемщиками младше 50 лет, и на всякий случай стали ужесточать условия кредитования. Поэтому прогнозы до конца нынешнего года остаются неопределенными.

Сегодня для многих очевидно, что ситуация вошла в критическую фазу и, вероятно, слишком долго длиться не будет, уже к весне следующего года должна появиться какая-то определенность. То есть строительному рынку — как локомотиву экономики — осталось пережить лишь эту зиму. А там жизнь заиграет новыми красками.

СТАГНАЦИЯ ПОСЛЕ СТАБИЛИЗАЦИИ

ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ КЛАССОВ КОМФОРТ И БИЗНЕС ДЕВЕЛОПЕРЫ КОНСТАТИРУЮТ СТАБИЛИЗАЦИЮ. ОБЪЯВЛЕННАЯ В КОНЦЕ СЕНТЯБРЯ МОБИЛИЗАЦИЯ ВНЕСЕТ НЕРВОЗНОСТЬ НА РЫНОК, ОДНАКО ПОКА ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ МОГУТ ОДНОЗНАЧНО ДАТЬ ПРОГНОЗ, КАК ЭТО ПОВЛИЯЕТ НА СПРОС, СКОРЕЕ ВСЕГО, ПОЛАГАЮТ ОНИ, РЫНОК ЖДЕТ СТАГНАЦИЯ. ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

На объемах ввода нового жилья СВО пока никак не сказалась: в Петербурге было введено 2,54 млн кв. м жилья, столько же, сколько за аналогичный период прошлого года. На фоне высокой турбулентности и снижения спроса во втором квартале 2022 года многие девелоперы приостановили запуск проектов. Однако по мере стабилизации ситуации и снижения ставки ЦБ в третьем квартале 2022 года девелоперская активность начала восстанавливаться: компании стали возвращаться к приобретению земельных участков и запуску новых проектов. По данным Nikoliers, всего за июль и август 2022 года рынок пополнило около 11,2 тыс. квартир (415 тыс. кв. м). При этом более 38% от объема нового предложения, или 4,3 тыс. квартир пришлось на Ленинградскую область.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит: «Мы видели всплеск спроса на новостройки в марте, а затем снижение весной. В течение трех месяцев лета, напротив, наблюдался постепенный рост. В июне, например, можно было говорить об увеличении спроса на 20–25% относительно мая. Однако показатели трех кварталов этого года так и не достигли тех, какие были за аналогичный период в прошлом году».

Владислав Преображенский, исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы, подсчитал, что в 2022 году в стройке в Санкт-Петербурге находится около 8,8 млн кв. м. «Это значение немного понижалось в течение 2022 года, но практически восстановилось в сентябре 2022 года. При этом в 2021 году в стройке находилось от 9,5 до 10,2 млн кв. м. Это говорит о том, что новый баланс спроса и предложения, а следовательно, и последующие действия девелоперов направлены на сокращение предложения, так как для большего объема будет недостаточно платежеспособного спроса. Разумеется, в ходе масштабных экономических, политических и социальных процессов, которые идут в течение 2021–2022 годов как в нашей стране, так и во всем мире, не приходится говорить про устоявшиеся долгосрочные тенденции на каком-либо рынке. Можно лишь констатировать, что существуют локальные вспышки спроса и затухающие процессы, связанные с недостатком платежеспособного спроса, а также снижения уверенности в том, что рынок недвижимости будет и дальше расти. Положительные тенденции, по нашему мнению, можно укреплять немонетарными мерами поддержки, такими, например, как создание механизма рефинансирования для застройщиков, работающих по 214-ФЗ, а также сокращением инвестиционно-строительного срока, при котором проекты станут дешевле для застройщика, а значит, и для покупателя»,— говорит господин Преображенский.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

СПРОС В ТЕЧЕНИЕ АВГУСТА — СЕНТЯБРЯ ПОКАЗЫВАЛ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ (ОТНОСИТЕЛЬНО ПЕРИОДОВ ЗАТИШЬЯ В АПРЕЛЕ И МАЕ), В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ — ЗА СЧЕТ ИПОТЕКИ, В ТОМ ЧИСЛЕ СУБСИДИРУЕМОЙ ЗАСТРОЙЩИКАМИ. ТЕПЕРЬ, С УЧЕТОМ ПОСЛЕДНИХ СОБЫТИЙ И ВЫРОСШЕЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ, МОЖНО ОЖИДАТЬ СТАГНАЦИИ

НА ПЕРИФЕРИЮ Алина Базаева, старший аналитик департамента исследований Nikoliers в Петербурге, отмечает: «На фоне дефицита площадок для девелопмента в центральных локациях, общей экономической неопределенности и снижения покупательной способности особенной популярностью у девелоперов пользуются периферийные локации, а также городские районы за границами КАД. С другой стороны, точечные премиальные проекты все еще появляются в исторических локациях Адмиралтейского района, Васильевского острова и Петроградской стороны».

Активное пополнение рынка проектами комфорт-класса в области и на периферии города, а также снижение спроса привели к замедлению темпов роста стоимости. Если в первом квартале темп роста средневзвешенной стоимости квадратного метра составлял 14–17% в зависимости от класса, 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, указывает госпожа Базаева.

Господин Преображенский говорит, что в 2021 году средняя цена реализации поднялась со 139,5 до 188,9 тыс. рублей за квадратный метр, рост был практически линейный, с незначительными коррекциями. В 2022 году динамика роста стоимости квадратного метра значительно снизилась и, достигнув пика в июне в 219,4 тыс. рублей, начала корректироваться вниз — до 212 тыс. в августе. Динамика стоимости средней стоимости квартиры: в 2021 году — рост от 5,9 до 8,31 млн рублей, в 2022 году — с 7,89 до 8,83 млн рублей (локальный всплеск наблюдался в июне — 9,32 млн, затем — понижение). «Данные динамики цен свидетельствует о том, что спрос на рынке Петербурга относительно стабилен благодаря, в том числе, сокращению предложения, а локальные всплески обусловлены программами стимуляции спроса через льготную ипотеку и улучшению общей экономической ситуации после корректировки ключевой ставки»,— делится эксперт.

По словам госпожи Базаевой, сейчас многие девелоперы выходят на рынок с новыми продуктами, которые предлагаются по ценам, более комфортным для потенциальных покупателей (как за счет более демократичного класса, так и за счет корректировки планировочных решений в сторону уменьшения площадей). «Кроме того, за последние несколько лет существенно снизился объем предлагаемого в продажу жилья — как следствие, выход на рынок нового проекта активно влияет на ценовые показатели, особенно в районах, где объем предложения ограничен двумя-тремя проектами. До конца 2022 года, скорее всего, мы будем фиксировать изменение конъюнктуры рынка (появление на рынке большего числа проектов массового сегмента) и точечные корректировки цен в тех проектах, цена которых ранее была значительно перегрета, и, как следствие, привела к снижению показателя стоимости жилья в некоторых районах»,— прогнозирует эксперт.

ПРОДАЖИ ПАДАЮТ Общая тенденция на снижение количества зарегистрированных ДДУ в 2022 году — ожидаемый результат после ажиотажного спроса на рынке первичной недвижимости во время действия льготной ипотечной программы в 2020–2021 годах. В марте 2022 года на фоне снижения курса рубля и закрытия ипотечных сделок на ранее одобренных условиях наблюдалась повышенная покупательская активность, которая начала снижаться в апреле, как следствие — снижение количества заключенных сделок в течение всего лета.

По количеству квартир продажи в январе — апреле 2022 года, по данным господина Преображенского, в Петербурге составляли от 4676 до 5515, затем произошло падение в мае и июне, продано было менее 2,5 тыс., в июле и августе продано 3,2–3,5 тыс. квартир. «В 2021 году только два месяца показали продажи менее 4 тыс. квартир. Основной диапазон — 4,5–5,5 тыс. квартир в месяц. Рынок 2022 года начинался со стабильных значений предыдущей тенденции и начинает постепенно возвращаться к базовым значениям после падения. Количество заключенных договоров в первом полугодии 2021 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года сократилось на 9%»,— говорит господин Преображенский.

Алексей Плюта, финансовый директор компании «Мегалит — Охта Групп», отмечает, что сейчас часть клиентов занимает выжидательную позицию, поскольку у людей нет уверенности в сохранении уровня заработной платы. «Все это сказывается на снижении объемов продажах. Так, за девять месяцев 2022 года количество реализованного жилья на примере „Приморского квартала“ сократилось на 23% по сравнению с аналогичным периодом 2021-го»,— констатирует эксперт.

Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», полагает, что сейчас рынок находится в сбалансированном состоянии. Он подтверждает, что темпы запуска новых проектов комфорт-класса увеличились. «Можно предположить, что во втором полугодии 2022 года девелоперы продолжат выводить объекты в рамках запланированных объемов, которые смогут поддерживать необходимый объем предложения на рынке»,— рассуждает эксперт.

Сегодня средняя цена «квадрата» в проектах комфорт-класса ГК «Ленстройтрест» варьируется от 135 до 335 тыс. рублей в зависимости от объекта. На фоне усиления конкуренции среди застройщиков и снижения покупательной способности населения уже с весны на рынке появилось большое количество различных предложений, скидок и акций, позволяющих купить недвижимость по более комфортной цене. До конца 2022 года эта тенденция сохранится, уверен господин Заседателев. Но массовой корректировки стоимости квадратного метра ожидать не стоит, уверен он.

ОПТИМИСТЫ И ПЕССИМИСТЫ «Если резюмировать происходящее в последние месяцы, то можно сказать, что ситуация на рынке недвижимости стабилизировалась. Но самое главное — успокоился потребитель, появилась некая уверенность в завтрашнем дне. Все вернулись к тому, что квартиру покупать можно»,— считает Егор Федоров, директор по продажам группы «Аквилон».

«После изменений условий программы с господдержкой покупатели вернулись к решению квартирного вопроса. А застройщики запускают совместные программы с банками, которые позволяют еще больше снизить субсидированную ставку. Помимо ипотечных, пользуются популярностью и другие программы по приобретению недвижимости»,— добавляет директор департамента недвижимости группы ЦДС Сергей Терентьев.

«Безусловно, льготная ипотека, запущенная в июне, дала толчок к росту рынка, росту продаж. За два последних летних месяца доля ипотечных сделок выросла до 65–80% в зависимости от компании»,— приводит данные Алексей Тюлькин, руководитель отдела продаж «Альфа Фаберже».

«Спрос летом, несомненно, вырос и на рекреационную недвижимость, и на проекты в центре Петербурга. Недвижимость остается привлекательным активом для покупателей. Но на премиальном рынке им интересны необычные проекты в качественных локациях»,— добавляет Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

Господин Софронов говорит: «Девелоперская активность выросла. Но застройщики все еще предпочитают действовать с осторожностью в отношении вывода новых проектов. Сказываются рост ставок по проектному финансированию и высокая стоимость стройматериалов в первой половине года. Активность заключается в переговорных процессах, приобретении новых участков, разработке проектов и их согласовании».

Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, более осторожна в оценках: «Про какие-либо тенденции в текущей ситуации говорить сложно, но предварительные итоги квартала такие. Цены выросли к началу сентября на 16% в комфорт-классе, в бизнес-классе рост составил около 20%. Спрос в течение последних двух месяцев показывал положительную динамику (относительно периодов затишья в апреле-мае), в первую очередь — за счет ипотеки, в том числе субсидируемой застройщиками. Теперь, с учетом последних событий и выросшей неопределенности, можно ожидать стагнации». ■

ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРИТОРМАЖИВАЮТ ПОКУПКУ ЗЕМЛИ

ЗА ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2022 ГОДА ДЕВЕЛОПЕРЫ КУПИЛИ 210 ГА УЧАСТКОВ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ, ЭТО В ПОЛТОРА РАЗА МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА. ИНВЕСТИЦИИ НА ЭТИ ЦЕЛИ СОКРАТИЛИСЬ ЕЩЕ БОЛЬШЕ — В ЧЕТЫРЕ РАЗА. МАКСИМ СУХАРНИКОВ



ЕВГЕНИЙ ЛАВРЕНКО

СУММА ИНВЕСТИЦИЙ В УЧАСТКИ ПОД ЖИЛЬЕ В 2022 ГОДУ СОСТАВИЛА 16,3 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО В ЧЕТЫРЕ РАЗА МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2021 ГОДА (66,2 МЛРД)

Аналитики петербургского филиала NF Group посчитали объем сделок по покупке земельных участков под строительство жилья за восемь месяцев 2022 года. С января по август в Петербурге было приобретено около 210 га земли, что почти на 51% меньше, чем годом ранее: за восемь месяцев 2021 года девелоперы пополнили свой земельный банк на 318 га. Сумма инвестиций в участки под жилье в 2022 году составила 16,3 млрд рублей, что в четыре раза меньше, чем за аналогичный период 2021 года,— 66,2 млрд. В целом эти показатели соответствуют значениям допандемийного времени, что говорит, с одной стороны, об определенной сдержанности девелоперов в наращивании земельных банков, с другой стороны, об ограниченном количестве интересных предложений. Кроме того, на результат значительно повлияло территориальное перераспределение спроса, поскольку покупатели вновь обратили внимание на пригородные локации.

Сергей Дуванов, руководитель проектов отдела инвестиций NF Group, говорит: «Программа льготной ипотеки и ажиотажный спрос на квартиры в значительной мере повлияли на увеличение объемов инвестиций в площадки под девелопмент в 2021 году и наращивание величины предложения за счет покупки новых площадок. Однако ситуация изменилась после завершения предоставления льготных условий: с повышением ключевой ставки девелоперы снизили активность. Так, по итогам восьми месяцев 2022 года сумма вложенных средств в площадки сократилась, однако, по сути, спрос застройщиков вернулся к допандемийным значениям».

Участники рынка адаптировались под новые условия, девелоперы продолжают пополнять свой земельный банк. При этом количество зарубежных застройщиков сокращается: о своем уходе из России объявили компании Bonava и YIT. С одной стороны, это неблагоприятная ситуация для рынка, поскольку западные компании предлагали рынку интересные и качественные продукты. С другой стороны, на локальный рынок выходят компании из регионов России: так, челябинский девелопер «Зенит» приобрел участок площадью 5,8 га для строительства жилого комплекса.

В третьей декаде сентября о выходе на рынок Ленобласти заявил крупный столичный девелопер А101. Компания сообщила о начале реализации трех проектов, суммарный объем инвестиций в которые составит не менее 286,7 млрд рублей. В Лаголово Ломоносовского района компания планирует построить 912,5 тыс. кв. м жилья, во Всеволожске — 119,5 тыс. кв. м. На участке девелопера в деревне Корпикюля Гатчинского района площадью 811 га будет построено городское и индивидуальное жилье, параметры проекта еще уточняются. ■

ПРОДАЖИ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ВЫРОСЛИ НА ТРЕТЬ

В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ПРОДАНО 9,5 ТЫС. КВ. М ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧТО НА 30% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА АПРЕЛЬ — ИЮНЬ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ О ПРОДОЛЖАЮЩЕМСЯ ТРЕНДЕ НА СОКРАЩЕНИЕ ПЛОЩАДЕЙ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ. НОННА ИЛЬИНА

Аналитики петербургского филиала NF Group подвели итоги третьего квартала 2022 года на первичном рынке элитной недвижимости Санкт-Петербурга. На конец сентября в свободной продаже находилось около тысячи высокобюджетных квартир, что на 8% ниже, чем кварталом ранее. Средневзвешенная цена предложения составила 573 тыс. рублей за квадратный метр, за три месяца снизившись почти на 4%. В течение последних месяцев спрос хоть и наметил тенденцию к восстановлению, однако не смог приблизиться к значениям первого квартала 2022 года. В третьем квартале 2022 года была продана 81 квартира суммарной площадью 9,5 тыс. кв. м, что на 37% больше показателей предыдущего квартала в количественном эквиваленте и на 30% больше в квадратных метрах. Рост продаж объясняется снижением цен (до 15%) на определенные объекты.

Если сравнивать суммарные показатели продаж девяти месяцев текущего и предыдущего годов, то нужно отметить, что спрос сократился значительно: на 27% в квадратных метрах и на 16% в штуках квартир. На динамику повлияла низкая активность спроса во втором квартале 2022 года.

ВРЕМЕННАЯ АДАПТАЦИЯ По словам Светланы Московченко, руководителя отдела исследований NF Group, на волне временной адаптации бизнеса к внешнеполитической ситуации прошедший квартал продемонстрировал положительную динамику активизации спроса. Однако неопределенность способна внести серьезные корректировки в годовые показатели продаж элитного жилья. Для сохранения уровня спроса девелоперы будут вынуждены вести сдержанную политику ценообразования, а новые проекты все больше будут подвержены продуктовому расслоению на объекты клубного формата и крупные проекты с упрощенным продуктом в хороших локациях.

За прошедший квартал объем свободного предложения не претерпел существенных изменений. В продаже находилось 123 тыс. кв. м, или около тысячи элитных квартир, в квадратных метрах площадь сократилась на 9% относительно предыдущего периода, а количество квартир — на 8%. В структуре предложения лидерство по количеству экспонируемых лотов сохраняет Петроградский район, на который приходится 88% всех свободных площадей.

В целом по рынку средний бюджет сделки составил около 65 млн рублей, что меньше показателя второго квартала текущего года на 8%. Подобное снижение обусловлено уменьшением средневзвешенной цены. Совокупная доля юнитов с двумя и тремя спальнями в структуре продаж составила 55%. Показатель средневзвешенной цены предложения квадратного метра элитного жилья уменьшился на 3,8% за квартал, составив 573 тыс. рублей по итогам сентября. Динамика обусловлена снижением цены предложения в некоторых объектах Адмиралтейского и Петроградского районов. С начала года средневзвешенная цена уменьшилась на 5,5%.

В третьем квартале 2022 года локацией с самой дорогой недвижимостью стал «золотой треугольник», где в продажу вышел клубный дом Cheval Court («Конюшенный двор»), в котором стоимость квадратного метра начинается от 2 млн рублей. Это эксклюзивный клубный проект, состоящий из 12 резиденций площадью от 240 до 610 кв. м. На сегодняшний день это единственный элитный объект первичной жилой недвижимости, находящийся в продаже в «золотом треугольнике».

Татьяна Любимова, директор департамента элитной недвижимости NF Group, отмечает: «С начала 2022 года существенную корректировку претерпел не только портрет покупателя, но и целевой мотив покупки. Основными драйверами рынка сейчас являются клиенты, рассматривающие приобретение недвижимости для собственного проживания с целью смены места жительства или улучшения качества объекта. Также мы продолжаем отмечать высокий интерес региональных клиентов к недвижимости Петербурга».

ТРЕБОВАНИЯ РАСТУТ Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, констатирует, что с каждым годом уровень требований и ожиданий покупателей дорогой недвижимости растет. Площадь и планировки квартир меняются под влиянием моды на организацию пространства, тенденций в обществе, времени, которое собственники проводят в городских квартирах. Обязательным требованием к планировкам является зонирование пространства квартиры, выделение общей и приватных зон, наличие гардеробных, санузлов по количеству спален, подсобных помещений. «При этом требования, помимо функциональности, распространяются и на оптимизацию общей площади. Важную роль играют высота потолков, размер окон и видовые характеристики. Но даже среди объектов элитной недвижимости существует разница и внутренняя иерархия, которая отражается, в том числе, на метраже квартир. Большие по площади квартиры строят в домах, где предполагается удобное проживание семей с несколькими детьми и наоборот, более компактные по площади квартиры проектируют в элитных объектах, которые удобно расположены для временного пребывания или дополнительного жилья к постоянному месту проживания за городом»,— говорит эксперт.

Павел Евсюков, руководитель отдела по развитию продукта инвестиционно-строительного холдинга AAG, замечает, что сокращение площади происходит во всех сегментах. Так, по данным аналитической службы AAG, средняя площадь проектов бизнес- и премиум-классов, вышедших в продажу с начала 2022 года, составляет 62,5 кв. м. При этом статистика продаж последних трех месяцев демонстрирует повышенный интерес к квартирам 35–40 кв. м. «В условиях нестабильности застройщики оперативно корректируют квартирографии перспективных проектов, добиваясь снижения средней площади без потери функциональности. Характерной приметой времени является появление студий в высоком сегменте. Сегодня такие проекты реализуются на Петровском острове, Васильевском острове, в Центральном районе. Более мелкая нарезка помогает застройщикам расширять ассортимент и гибко подходить к ценообразованию»,— говорит он.

Владимир Ревенков, член совета директоров и директор направления девелопмент Hansa Group, также указывает, что на рынке элитной недвижимости последний годы отмечается явный тренд на оптимизацию планировочных решений путем сокращения площадей. «Еще 10–15 лет назад элитная аудитория ценила размах и простор и выбирала квартиры от 150–200 кв. м. Но планировки зачастую были непродуманными с точки зрения функциональности и эргономики, и покупателям приходилось сносить стены, приглашать специалистов и заново продумывать дизайн. Постепенный рост стоимости жилья и одновременный рост конкуренции скорректировал квартирографии проектов в пользу менее габаритных, но более рациональных площадей»,— делится эксперт.

РЕАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ В фокусе спроса — квартиры, спроектированные исходя из реальных потребностей ее будущих жителей. Такие планировки содержат в себе конкретный набор функций: кухню-гостиную для всей семьи, мастер-спальню для родителей, гардеробную для организованного хранения вещей, отдельный кабинет для работы из дома. То есть квартиры стали менее габаритными, но гораздо более удобными и функциональными.

«При этом покупателю элитной недвижимости также важно, чтобы планировка была интересна с точки зрения создания индивидуального дизайна. Для этого используются специальные архитектурные и художественные приемы, которые обогащают и украшают интерьер квартиры»,— говорит господин Ревенков.

Средняя площадь лотов в элитных комплексах и клубных домах сейчас сокращается. За последние полгода она уменьшилась минимум на 20%. Так происходит в основном за счет уменьшения проходных площадей, это повышает эргономичность и функциональность планировки в квартире, отмечает эксперт.

При этом важным атрибутом дорогостоящего жилья становится наличие гостевых санузлов, мест для хранения вещей — гардеробных и кладовых, а также отдельной постирочной. При этом до сих пор пользуется спросом европейский формат планировок с мастер-спальней и объединенной кухней-гостиной. Такие планировочные решения позволяют сильно повысить функциональность квартиры.

Вадим Казберов, управляющий партнер компании ДНС, говорит, что среди других тенденций на рынке элитного жилья можно отметить тренд на покупку квартир с готовой отделкой в премиум-сегменте. «Сдача квартир с готовой, часто дизайнерской отделкой позволяет избежать дискомфорта из-за ремонта у соседей. Это еще одно следствие пандемии, когда жильцы были вынуждены оставаться в квартирах во время локдаунов. Плюс сложности с покупкой отделочных материалов. В результате многие предпочли покупать квартиры с отделкой»,— поясняет он.

Владимир Чернов, аналитик Freedom Finance Global, также добавляет, что среди недавних трендов можно выделить окна размером во всю стену (панорамный вид). «Сейчас наибольшее внимание уделяется видам из окна. Формат „город в городе“ также является относительно новой тенденцией. Он подразумевает жилье не просто в элитном доме, а в элитном квартале»,— заключает эксперт. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЕСЛИ СРАВНИВАТЬ СУММАРНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО И ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДОВ, ТО НУЖНО ОТМЕТИТЬ, ЧТО СПРОС СОКРАТИЛСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО: НА 27% В КВАДРАТНЫХ МЕТРАХ И НА 16% В ШТУКАХ КВАРТИР

«ЭКСПАНСИЯ — ЭТО НЕ ПРО НАС»

ПРИХОД МОСКОВСКОГО ДЕВЕЛОПЕРА НА РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК — ВСЕГДА СОБЫТИЕ. О ТОМ, ПОЧЕМУ НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТОЛИЧНОЙ ГРУППЫ КОМПАНИЙ А101 В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ — НЕ ЭКСПАНСИЯ, КАКИМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ ГОТОВЫ ДЕЛИТЬСЯ ИНВЕСТОРЫ С МЕСТНЫМИ ИГРОКАМИ РЫНКА И ЧТО В ИТОГЕ ПОЛУЧИТ РЕГИОН, КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АЛЕКСАНДРЕ ТЕН РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «А101» ИГНАТИЙ ДАНИЛИДИ.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

GUIDE: Решение о начале реализации проектов в Лаголово Ломоносовского района, Всеволожске и деревне Корпикюля Гатчинского района Ленобласти принято вашей компанией более года назад. Почему вы не отказались от идеи экспансии на региональный рынок, учитывая ситуацию и события 2022 года?

ИГНАТИЙ ДАНИЛИДИ: Я предпочитаю не использовать понятие «экспансия». Это не связано с тем, что мне не нравится само слово, просто оно не соответствует нашей концепции. Экспансия предполагает быстрый захват, а это не входит в наши планы. В данном случае мы говорим о долгосрочном развитии на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Хочется делиться здесь компетенциями и опытом.

Мы видим потенциал развития этого региона. И именно в текущих реалиях этот потенциал только возрастает, потому что в петербургской агломерации исторически сосредоточены крупные промышленные предприятия, порт, ведущие вузы, сюда стремятся высококвалифицированные кадры и образованные люди. Здесь находится популярная точка для перетока населения внутри страны. Сегодня на повестке государства — развитие новых производств, отраслей, и Петербург в этом смысле может даже выигрывать у Москвы. И если год назад мы еще сомневались и рассматривали разные регионы, то сегодня мы только укрепились в своем решении.

G: Чем отличается местный рынок?

И. Д.: В Петербурге есть несколько классных проектов с точки зрения компоновочных решений, планировок, качественного благоустройства. Но не могу сказать, что вижу где-то именно законченность и продуманность территорий. Именно такую концепцию мы будем развивать здесь.

G: Вы сказали о компетенциях, которыми А101 готова делиться. О чем конкретно идет речь?

И. Д.: Наша главная компетенция — строить так, чтобы у жителя комплекса не было необходимости куда-то ездить, по крайней мере, мы стремимся свести эту необходимость к минимуму. Для достижения этой цели на своих объектах мы создаем не просто инфраструктуру, мы «вдыхаем» в нее свою внутреннюю жизнь. Помогаем жильцам открывать на территории комплекса свои бизнесы, создаем рабочие места.

Мы видим, как меняется сегодня общество, культура потребления, когда, чтобы куда-то поехать, ты открываешь приложение такси, и машина через три минуты подъезжает. Пользуясь каршерингом, мы задумываемся: а нужен ли мне личный автомобиль, который нужно обслуживать, страховать? Мое поколение — люди, которых можно назвать «собственниками». Лично я вырос в доме, где на два подъезда было три машины. Поэтому моему поколению хотелось владеть всем, чего у нас не было. Сейчас покупательское поведение меняется, и мы учитываем это, создавая сервисную инфраструктуру своих проектов, отслеживаем тренды, внедряем их и оцениваем, как после этого живет и функционирует территория.

G: Вы не проводите разделение между рынком Санкт-Петербурга и Ленобласти, но ведь это разные сегменты?

И. Д.: Безусловно, они отличаются и друг от друга, и от Москвы. Ленинградскую область мы рассматриваем в агломерации с Петербургом, высокая интеграция этих двух субъектов будет только усиливаться. Конечно, областной рынок сложный, низкомаржинальный. В год здесь вводится по 2 млн кв. м жилья, сама емкость рынка меньше, а это ограничивает инвестиционные возможности. Но мы все это уже проходили. Оценив состояние сегмента сегодня, мы построили прогнозы нашего присутствия здесь на завтра.

G: В чем будет выражаться ваша тактика?

И. Д.: Здесь мы, скорее всего, пойдем по пути дискретного объема строительства, мы заложили возможность временного лага между запуском очередей.

G: На презентации проектов в Ленобласти вы рассказывали о социальной инфраструктуре ваших территорий как отдельном направлении деятельности А101. У нас это принято называть соцнагрузкой. Чем отличаются подходы?

И. Д.: В 2013–2014 годах мы тоже называли это соцнагрузкой. Но потом задумались: если в любом случае мы должны строить социальную инфраструктуру, почему бы не извлекать из этого дополнительную выгоду? Тогда наш подход полностью изменился. И сегодня, как я уже говорил, это не просто социальные объекты. Это новые рабочие места, это современное образовательное пространство с высокими стандартами качества образования, это спортивные центры для всего района. Это гарантированный бонус для будущего покупателя наших жилых объектов.

G: А как это отражается на инвестиционном цикле, ведь экономику проектов никто не отменяет?

И. Д.: Нельзя построить школу, соразмерную площади дома, очереди и так далее. Точнее, сделать можно, но потом эти объекты нельзя будет эксплуатировать. Каким вообще должен быть размер школы с точки зрения эффективности ее дальнейшего использования? У нас самая маленькая школа рассчитана на 550 учеников. Получился хороший, уютный образовательный проект. Но если мы хотим наполнить школу всеми современными функциями, которые считаем необходимыми, то оптимальный размер школы — на 1200–1300 детей. Возникает вопрос, как заполнить соцобъект, построенный для первых двух-трех домов, где наберется максимум 600 детей? В этом случае против нас будет работать исторически накопленный дефицит в школьных местах, который мог возникнуть в локации и не по нашей вине. И здесь уже неважно, чьи это жители, какого застройщика. Дети есть дети, их необходимо обеспечивать образовательными учреждениями. Мы нашли такой выход: предусматриваем возможность, чтобы школу, заявленную на 1200 мест, укомплектовать на 1800 мест. Также мы строим школы, объединенные с детскими садами. Архитектурные решения образовательного объекта сложной конфигурации — основное здание, от которого лучами расходятся блоки, корпуса,— позволяют менять функциональное назначение отдельного корпуса. Когда территория прирастает другими соцобъектами, крыло детского сада, например, становится блоком младшей школы.

Другой выход — реновация существующих на территории социальных объектов. Когда сдаются первые дома и строится большой образовательный объект, реконструкция старых школ и детских садов как временное решение закрывает социальную задачу. В данном вопросе необходимо находить баланс между инвестициями и нуждами людей, у нас это получается.

G: На какой стадии находятся ваши проекты в Ленинградской области?

И. Д.: Проекты в Лаголово и Всеволожске, где будет построено 912,5 и 119,5 тыс. кв. м жилья соответственно, находятся на финальной стадии получения разрешений на строительство. Запуск продаж намечен на октябрь и ноябрь этого года. В проекте развития Корпикюля — масштабный проект на территории 811 га, который предполагает строительство в первую очередь серьезных инфраструктурных объектов, таких, например, как авиапарк, и жилья — мы хотим действовать через соглашение о комплексном развитии территории в рамках действующего федерального закона о КРТ. После подписания соглашения с местной администрацией приступим к разработке стратегии развития территории для последующего ее согласования. ■

МЕСТО С ОБЩЕСТВЕННОЙ ПОЛЬЗОЙ

МЕСТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ — ЭТО ПРОДОЛЖЕНИЕ АРХИТЕКТУРЫ ДОМА, ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА ПРОЕКТА. ОНИ СОЗДАЮТ АТМОСФЕРУ И ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ О ДОМЕ, КОТОРЫЕ ЧАСТО СТАНОВЯТСЯ ОДНИМ ИЗ РЕШАЮЩИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВЫБОР ПОКУПАТЕЛЯ ЭЛИТНОЙ КВАРТИРЫ. ПОЭТОМУ ОСНОВНОЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЯЕТСЯ ЭСТЕТИКЕ И ДИЗАЙНУ ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗОН. ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

Отведенные под МОПы площади различаются в зависимости от класса и размера самого дома. В эконом-классе она может достигать 20%, в бизнесе — 30%, а в премиум-сегменте — 35%. В международной практике в элитном жилье в местах общего пользования по умолчанию предполагается наличие бассейна, сауны и другой велнес-инфраструктуры, спортивного зала и большого рекреационного пространства (лобби, каминные зоны, патио-сад, террасы, зеленая кровля, зимний сад). В малоэтажной недвижимости — благоустроенные барбекю-площадки.

«Среди тенденций можно выделить отделку по дизайнерским проектам с использованием натуральных материалов и технологии „умного дома“. Наиболее популярными являются детские комнаты, комнаты для хранения велосипедов и колясок, а также различные веранды, балконы и зимние сады. К наиболее элитному сегменту относится строительство зимних садов. Дворы без машин также играют важную роль для функционала, что достигается за счет подземного паркинга и огороженной придомовой территории. Роскошное лобби также имеет ключевое значение. В мире достаточно активно используют помещения на крышах домов и небоскребов для проведения вечеринок и барбекю, в России данная тенденция пока не сильно развита из-за соображений безопасности, но уже постепенно набирает обороты»,— рассказывает Владимир Чернов, аналитик Freedom Finance Global.

Как говорит Вадим Казберов, управляющий партнер компании ДНС, площадь МОПов в элитных домах увеличивается. Сейчас средний размер лобби — 500–700 кв. м. Но есть проекты, где входная группа занимает до 1,5 тыс. кв. м. Здесь размещаются не только ресепшен и бар, но и, например, помещения для корреспонденции и почты.

Под влиянием пандемии востребованными оказались такие элементы инфраструктуры как собственные бассейны, спа, велнес. Собственные прогулочные зоны и набережные особенно характерны для элитных домов в Санкт-Петербурге. Большое количество рек и каналов дает возможность обустройства приватных набережных.

СТАНДАРТ ПЯТИЗВЕЗДОЧНОГО ОТЕЛЯ Стандарты, выдвигаемые для жилья класса люкс, сопоставимы со стандартами пятизвездочных отелей.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ПЛОЩАДЬ МОПОВ В ЭЛИТНЫХ ДОМАХ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ. СЕЙЧАС СРЕДНИЙ РАЗМЕР ЛОББИ — 500–700 КВ. М. НО ЕСТЬ ПРОЕКТЫ, ГДЕ ВХОДНАЯ ГРУППА ЗАНИМАЕТ ДО 1,5 ТЫС. КВ. М

«В мировой практике наличие вышеописанных опций подразумевается априори, но на российском рынке элитной недвижимости, который еще относительно молод, пока нет прочной связки между понятиями „премиум-класс“ и наполнением мест общего пользования инфраструктурой, соответствующей отелю высокого класса. Поэтому, как правило, об этом приходится упоминать отдельно, и в том числе как о преимуществе объекта»,— указывает Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, добавляет, что входная зона любого объекта премиального класса является его визитной карточкой, предметом гордости создателей и пристального внимания со стороны покупателей. «Функционал этого помещения расширен: это не просто вход в дом и место, которое должно производить впечатление и подчеркивать статус жильцов, но и общественное пространство, которое используется для встреч, ожидания, обеспечения сервисов для жильцов»,— рассуждает она.

Госпожа Немченко отмечает, что оформление мест общего пользования доверяют международным дизайнерским бюро и известным архитекторам, например, в Петербурге есть проекты с дизайном Рикардо Бофилла, Филиппа Старка. «В отделке неизменно используют дорогие материалы, натуральный камень, дизайнерские светильники, красивым дополнением становятся произведения современного искусства или камин»,— перечисляет она.

Господин Казберов обращает внимание, что тренды в отделке изменились. «Вместо барочного „дорого-богато“, страз Swarovski, которые были популярны в отделке МОПов несколько лет назад, сейчас предпочтение отдается оформлению в минималистичном стиле с использованием дорогих материалов. В том числе камня, мрамора, элитных пород дерева, металлов. Этот тренд перекликается с экоповесткой»,— говорит он.

ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ В ТРЕНДЕ «Что касается дизайна, то здесь можно встретить разные стили — от ар-деко до классики, от ориентальных мотивов до хай-тека. В любом случае, во главу угла ставится не столько эксплуатационная практичность, сколько функциональность и статусность решений»,— добавляет Андрей Паньков, заместитель генерального директора по производственным вопросам объединения «Строительный трест».

Вадим Казберов подтверждает слова коллеги: «Прежде всего в тренде функциональность. Места общего пользования, а в элитных домах это лобби, холлы, зона ресепшен,— уже не просто помещения, через которое проходит трафик от входной группы к лифтам и обратно. В МОПах создается инфраструктура для общения: зоны отдыха, бары, помещения для переговоров. Например, лобби клубного дома White Khamovniki (Capital Group) оформлено как художественная галерея».

Павел Евсюков, руководитель отдела по развитию продукта инвестиционно-строительного холдинга AAG, говорит, что премиальные проекты предлагают своим жителям большой набор сервисов на территории жилого комплекса, под которые также выделяются соответствующие площади. «Среди наиболее частых форматов представлены переговорные, частные спортзалы, спа. Среди новых тенденций можно отметить появление соседских комьюнити-центров, объединяющих функции коворкинга, лаунджа, досугового центра»,— отмечает он.

Анастасия Иващенко, директор по продажам компании Hansa Group, добавляет: важно, чтобы дворовую территорию, интерьеры входных групп, лифтов и межквартирных холлов объединял общий дизайн-код, соответствующий концепции проекта. Она подсчитала, что в среднем МОПы (без учета дворовой территории) занимают 20–25% от общей площади дома. На первом этаже часто проектируются специальные колясочные, хоббирумы и зоны для мытья лап собак. В отделке отдается предпочтение естественным фактурам, спокойным нейтральным цветам, обилию естественного освещения и сдержанному декору.

«Двор должен быть не только красивым, но и функциональным, то есть полезным и комфортным для каждого жителя дома. Большую роль в этом смысле играет зонирование, которое помогает, например, отделить шумные детские площадки от приватных зон отдыха. Почти всегда для благоустройства двора в элитном сегменте привлекается профессиональная ландшафтная студия»,— говорит эксперт.

Госпожа Иващенко рассказала, что часто девелоперы сотрудничают с арт-галереями и украшают парадное лобби предметами современного искусства. Для жителей создают переговорные, частные библиотеки, винные и сигарные комнаты, зоны для спа, есть проекты со своим частным кинотеатром.

Господин Казберов резюмирует: «Срок строительства жилого дома в среднем составляет два-три года, то есть сейчас реализуются проекты, заложенные в пандемию. Последние события, возможно, привнесут определенные изменения в проекты, которые находятся в стадии реализации. В том числе услуги иностранных специалистов могут оказаться недоступными». ■

SELF-STORAGE ПРОДОЛЖАЕТ РАСШИРЯТЬСЯ

ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2022 ГОДА КОЛИЧЕСТВО СКЛАДСКИХ ОБЪЕКТОВ ФОРМАТА SELF-STORAGE В ПЕТЕРБУРГЕ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 21, ДОСТИГНУВ 144, ОБЩЕЕ ЧИСЛО ОПЕРАТОРОВ — 44. ТАИСИЯ УМАРОВА

Эксперты компании Maris подвели итоги третьего квартала 2022года рынка индивидуального складского хранения self-storage в Петербурге. На конец сентября 2022 года на рынке Санкт-Петербурга действуют 144 складских комплекса в формате self-storage. На рынке функционируют такие операторы, как «Простор», «ТвойСклад24», «Мини склад», «Smart Склад», «Кладовочка.РФ», «Место есть» и другие.

В основном сегмент прирастал отапливаемыми складскими мощностями. На сегмент отапливаемых складских комплексов по итогам третьего квартала приходится 26%, доля смешанного формата составляет 7% (+1 п. п.). Неотапливаемые склады формата self-storage занимают на рынке «львиную» долю: 67% от валового объема предложения в городе (–2 п. п.).

Лидерами по объему предложения на рынке являются Выборгский, Приморский и Красногвардейский районы города с показателями соответственно 12; 11 и 11% от валового объема предложения каждый. Сокращение числа малых предприятий, разрыв логистических цепочек поставок и утрата большей части иностранных контрагентов в первые девять месяцев 2022 года привели к существенному сокращению объемов спроса со стороны сектора e-commerce, который являлся определенным драйвером развития сегмента с 2020 года. В текущих экономических реалиях, вероятно, на рынке в среднесрочной перспективе будет наблюдаться снижение спроса со стороны домохозяйств.

По данным экспертов компании Maris, по состоянию на конец сентября запрашиваемые ставки не изменились, в отапливаемых складских комплексах формата self-storage в среднем они составляли 800–2200 рублей за квадратный метр в месяц. Ставки аренды в сегменте неотапливаемых складских мощностей варьируются в диапазоне от 750 до 1400 рублей за «квадрат».

Вследствие сокращения спроса на услуги индивидуального хранения в среднесрочной перспективе будут наблюдаться замедление темпов развития сегмента и стагнация коммерческих условий аренды помещений. ■

СМ-Клиника

Не откладывай на потом

Экстренная и плановая хирургическая помощь

- Бесплатная консультация врача по операции*
- Обследование перед операцией за один день со скидкой до 50%**
- Хирургические операции «под ключ»



smclinic-spb.ru

(812) 210-45-57

КРУГЛОСУТОЧНАЯ ЗАПИСЬ

*Бесплатная консультация - это консультация хирурга по методикам, срокам и стоимости операции.
**Срок обследования перед операцией может быть увеличен в связи со сложностью операции.
Акция действует с 01.02.2022 по 31.12.2022.Подробности на smclinic-spb.ru.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Реклама

СТОЛИЧНОЕ НАСТУПЛЕНИЕ

ДОЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ В СДЕЛКАХ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ПЕТЕРБУРГСКОГО ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РАСТЕТ, СЕГОДНЯ ОНА ДОСТИГАЕТ 40%. В ОСНОВНОМ ТРАДИЦИОННО ЗА ПОКУПКОЙ ЖИЛЬЯ В ГОРОД ПРИЕЗЖАЮТ РЕЗИДЕНТЫ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ, ОДНАКО В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СТАЛА ЗАМЕТНО РАСТИ И ДОЛЯ СТОЛИЧНЫХ КЛИЕНТОВ. ЕЛЕНА ШКОЛЬНИК



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ТРАДИЦИОННО НЕДВИЖИМОСТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРИОБРЕТАЮТ ЖИТЕЛИ СЕВЕРНЫХ ГОРОДОВ — МУРМАНСКА, АРХАНГЕЛЬСКА, А ТАКЖЕ НЕФТЕГАЗОВЫХ РЕГИОНОВ СИБИРИ

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, рассказала, что доля региональных покупателей квартир в жилых комплексах, возводимых РСТИ, составляет около 40%. «Этот показатель остается неизменным в течение последних лет»,— замечает она.

Сергей Степанов, директор по продажам объединения «Строительный трест», говорит, что в его компании иногородние покупатели составляют около четверти. «Эта цифра стабильна и практически не меняется за последние годы. Иная ситуация в Калининграде, где наша компания реализует два проекта: жилой комплекс комфорт-класса „Альпы“ и жилой квартал комфорт-класса River Park в Гурьевске. Здесь мы видим большое количество клиентов с Дальнего Востока, Сибири и Северо-Запада России»,— сообщает он.

«Доля региональных клиентов у нас на протяжении длительного времени стабильна: в районе 42–44%. Этот год — не исключение, за девять месяцев 2022 года доля региональных клиентов составила 44%. География обширная, но большинство все-таки из Москвы и Северо-Западного региона»,— делится Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ Андрей Кириллов, представитель компании «Мегалит — Охта Групп», в отличие от коллег, считает, что доля региональных покупателей, покупающих недвижимость в Петербурге, растет. «Это связано с возможностью получения престижного образования, развитой медициной и более высоким уровнем жизни. При этом в Северной столице цены на качественное жилье в популярных районах доступнее московских или сочинских. Так, статистика наших продаж демонстрирует, что в предыдущие пять лет реализации „Приморского квартала“ иногородние покупатели приобретали 22–25% квартир, а сегодня их доля в проекте достигла 33%. Мотивы приобретения петербургской недвижимости остаются неизменными. Клиенты из регионов выбирают квартиры для детей-студентов, переезжающих в наш город для учебы; для собственного проживания и на перспективу переезда, например, ближе к пенсии, а также с инвестиционными целями»,— рассказывает эксперт.

Владимир Чернов, аналитик Freedom Finance Global, тем не менее отмечает, что в текущем году в Санкт-Петербурге увеличилось число региональных покупателей. «На фоне геополитической ситуации жилье класса комфорт в Петербурге стали чаще приобретать покупатели из Москвы, по приблизительным оценкам, их доля увеличилась вдвое, традиционно такое жилье покупали жители северных регионов. В текущем году до 40% покупателей жилья в Санкт-Петербурге не были там прописаны. В структуре регионального спроса доля москвичей составляет 6%, так же, как и покупателей из Мурманской области, доля клиентов из Архангельской области оценивается в 4%. В 2022 году увеличилось число региональных покупателей из южных регионов

ДОЛЯ ПУСТЫХ ПОМЕЩЕНИЙ РАСТЕТ

ОБЪЕМ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ПОМЕЩЕНИЯХ СТРИТ-РИТЕЙЛА НА НЕВСКОМ ПРОСПЕКТЕ ВЫРОС ДО 11,7%, НО ЕЩЕ НЕ ДОСТИГ ПИКОВЫХ ЗНАЧЕНИЙ ПЕРИОДА ПАНДЕМИИ. РОМАН ПЕТРУШИН

Аналитики петербургского офиса консалтинговой компании NF Group проанализировали развитие стрит-ритейла на главной улице Санкт-Петербурга — на Невском проспекте. Согласно исследованию, в третьем квартале 2022 года на Невском проспекте доля свободного предложения в стрит-ритейле выросла на 1,3 п. п. по сравнению со вторым кварталом и составила 11,7% (почти 7,9 тыс. кв. м). Это пока ниже пиковых значений периода пандемии, когда свободными оставалось 12,6% площадей. Тем не менее рекорд может быть побит уже к концу года, если международные бренды примут решение об окончательном уходе с российского рынка.

На основной части Невского проспекта доля свободных площадей за квартал увеличилась на 0,5 п. п. и достигла 12%. Закрылся магазин IKEA на Невском, 23, магазин Lush на Невском, 69, и Swatch на Невском, 76. На Старо-Невском проспекте объем пустующих площадей за третий квартал вырос на 2,9 п. п. и составил 10,9%. На другую сторону Невского переехал «Императорский фарфор», не состоялось открытие Hermes, закрылся Comme des Garcons.

По данным на конец сентября 2022 года, на Невском проспекте в формате стрит-ритейл представлены 54 международных бренда, восемь из которых остаются пока закрытыми (Brunello Cucinelli, Louis Vuitton, Chanel, Dior, Bvlgari, Fendi, Omega, Zara). Уход иностранных брендов с Невского проспекта может привести к росту доли свободных площадей до 15–17% к концу года. В случае реализации этого сценария Старо-Невский проспект потеряет статус премиального фэшн-коридора.

В 2022 году кафе и рестораны в формате стрит-ритейла постепенно восстанавливают утраченные в период пандемии позиции, чему способствует, с одной стороны, снятие ограничений, а с другой — рост туристического потока летом. Основная ротация в 2022 году наблюдается в сегменте общественного питания. За девять месяцев 2022 года на Невском проспекте количество открытых кафе и ресторанов на 64% превысило количество закрытых: открылось 23 точки общественного питания, а закрылось 14 заведений. В третьем квартале открылась пекарня «Люди любят» на Невском, 66, также анонсировано появление пекарни этой же сети на Невском, 136.

Также наблюдается тренд на усиление присутствия российских брендов на главных торговых коридорах. С начала 2022 года на Невском проспекте были открыты магазины VGA, LinoRusso, Sunlight, «Все смарт», а также белорусский 7stories.

В третьем квартале 2022 года арендные ставки на Невском не изменились. На основной части проспекта диапазон ставок аренды составил 5,7–10 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, на Старо-Невском — 2,6–7 тыс. рублей.

Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости петербургского офиса консалтинговой компании NF Group, комментирует: «Российские бренды премиум-класса в Петербурге регулярно открывают свои магазины в локациях, где представлены крупнейшие международные фэшн-операторы, что позволяет привлечь внимание своей целевой аудитории. В премиум-сегменте у российских дизайнеров хорошие перспективы, поскольку лояльность потребителей к ним последние несколько лет растет, и возможно, что на фоне приостановки работы международных игроков они займут свою нишу и привлекут новых покупателей. Однако нишу люксовых ритейлеров занять российским игрокам будет непросто, поскольку привязанность к таким брендам формируется на протяжении десятилетий. До конца 2022 года мы не ожидаем существенного снижения ставок на Невском проспекте, так как в случае освобождения помещений международными брендами их площади найдут нового арендатора, так как магазины располагаются в топовых локациях и соответствуют всем современным требованиям к торговым помещениям». ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ

страны, видимо люди переезжают в целях безопасности»,— говорит господин Чернов.

Егор Федоров, директор по продажам группы «Аквилон», также считает, что доля региональных покупателей растет. «Во-первых, Петербург остается одним из двух наиболее экономически развитых городов, а значит, найти работу здесь проще. Во-вторых, за счет разработанных в ковид технологий удаленного заключения договоров с использованием банковского сервиса безопасных расчетов и электронной регистрации, сделки стало заключать проще»,— объясняет он.

Владислав Преображенский, исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы, подтверждает, что количество региональных покупателей на рынке Петербурга достаточно большое: 30–40% от объема рынка, в зависимости от сезона. «Потребности таких покупателей в недвижимости — жизнь, учеба, инвестиции. Доля региональных покупателей скорее стабильна, но меняет географию. Больше стало покупателей из Москвы, в том числе из-за того, что московская недвижимость становится менее доступной»,— считает он.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», говорит: «Можно отметить, растущую долю покупателей из Москвы и Московской области. В большинстве случаев они приобретают недвижимость в инвестиционных целях, расположенную в центре Петербурга или ближайших к нему локациях. Кроме жилья, их интересуют и сервисные апартаменты. По сравнению с Москвой ликвидный объект в нашем городе обойдется на 40–50% дешевле».

СВОИ ПЛЮСЫ «Традиционно недвижимость в Петербурге приобретают жители северных городов — Мурманска, Архангельска, а также нефтегазовых регионов Сибири. В большинстве случаев квартира покупается для последующего переезда всей семьи или для ребенка, поступающего в вуз. Региональные покупатели ценят наш город за красивую архитектуру, хорошие учебные заведения, большие возможности для построения карьеры. При этом, в отличие от Москвы, ритм жизни в Петербурге более спокойный и комфортный»,— считает директор департамента недвижимости группы ЦДС Сергей Терентьев.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», приводит данные исследования своей компании: «Доля иногородних покупателей с начала года планомерно растет: с 36% в начале года до максимальных 46% в августе 2022 года (традиционный подъем перед началом учебного года). В среднем в 2022 году доля иногородних покупателей составляет около 40%». Она подчеркивает, что в целом структура спроса со стороны регионалов соответствует рыночной. «Для детей чаще рассматривают студии и однокомнатные квартиры, семейные покупатели выбирают квартиры с двумя и более комнатами»,— говорит госпожа Трошева.

Татьяна Любимова, директор департамента элитной недвижимости NF Group, при этом замечает, что количество региональных покупателей сильно зависит от класса жилья: «Например, в элитном сегменте доля региональных покупателей (в том числе и москвичей) за последние пять лет составляет в среднем 16%. В объектах массового спроса эта цифра намного выше, и у некоторых девелоперов может доходить до 60%».

«Элитное жилье региональные покупатели, как правило, приобретают как второе, для визитов в город, чтобы не останавливаться в гостиницах. В массовом сегменте чаще всего основным мотивом покупки квартиры является переезд — либо детей, поступающих в вузы, либо всей семьи, либо планируемый переезд в будущем, с этой целью чаще всего покупатели из северных регионов приобретают квартиру для жизни после выхода на пенсию»,— отмечает госпожа Любимова. По ее словам, региональные покупатели элитного жилья отдают предпочтение уже готовым квартирам в небольших клубных домах в центре.

Алексей Тюлькин, руководитель отдела продаж «Альфа Фаберже», добавляет: «Для премиального рынка основной региональный покупатель — это москвичи. Они заинтересованы в приобретении качественного жилья в интересных проектах в исторических местах Петербурга. ■

МИГРАНТЫ ДЛЯ ЖИЛЬЯ ОКАЗАЛИСЬ ВАЖНЕЕ

РЕАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ ОКАЗАЛИСЬ МЕНЕЕ ЗНАЧИМЫМИ ДЛЯ РОСТА ЦЕН НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, ЧЕМ МИГРАЦИОННЫЙ ПРИТОК В ГОРОДА. К ТАКОМУ ВЫВОДУ ПРИШЛИ АНАЛИТИКИ «ЦИАНА» ПРОАНАЛИЗИРОВАВ РЕЗУЛЬТАТЫ ВСЕРОССИЙСКОЙ ПЕРЕПИСИ НАСЕЛЕНИЯ. ВАСИЛИЙ СТАРИКОВ

Эксперты «Циан.Аналитики» проанализировали итоги Всероссийской переписи населения 2021 года, результаты которой были опубликованы в августе 2022 года. Аналитики выяснили, как изменение численности населения и миграция влияют на стоимость недвижимости и ввод жилья девелоперами. Были проанализированы данные по городам с населением более 500 тыс. жителей.

Цены на недвижимость растут быстрее в городах с более высоким миграционным приростом. В лидерах рейтинга по росту цен Москва и Санкт-Петербург как самые популярные локации для переезда, затем идут крупные межрегиональные центры-миллионники Приволжского федерального округа: Казань, Нижний Новгород и Самара. Более чем на 60 тыс. рублей за период 2016–2022 годов выросла стоимость квадратного метра во Владивостоке, что сопоставимо с ростом в Казани. В крупнейшем восточном городе нашей страны сыграли свою роль дальневосточная ипотека и недостаток подходящих земельных участков под новое жилищное строительство. Среди крупных городов по росту цен выделились также Краснодар, Тюмень и Сочи: в эти города в межпереписной период был обеспечен высокий приток населения.

В долевом отношении лидеры увеличения стоимости квадратного метра выглядят несколько иначе: здесь наибольший прирост продемонстрировали Краснодар и Сочи (рост 106% и 104% соответственно в 2022-м к 2016-му) с максимальным приростом населения за межпереписной период за счет более привлекательных климатических условий для проживания. Из городов с высокой стоимостью недвижимости в лидерах оказалась быстро растущая Казань, в которой девелоперы предлагают недвижимость более высокого класса, а также Нижний Новгород и Иркутск. Для ряда городов сыграл роль эффект низкой базы — на 80–90% за пять лет цены на недвижимость выросли в Барнауле, Новокузнецке, Кемерово, Омске.

Вместе с тем не все миллионники показали активный рост цен на жилую недвижимость. Сдержанным оказался рост в Екатеринбурге, Перми и Волгограде. В двух последних городах наблюдается сокращение населения, поэтому спрос на жилье снижается, что приводит к умеренному росту цен на первичном и вторичном рынках.

Наименьший рост стоимости показали такие города, как Оренбург, Челябинск и Ижевск. В указанных городах население сокращается, в связи с чем снижается активность девелоперов и повышается спрос на строительство жилья населением. В долевом соотношении наименьший рост стоимости показали также Уфа, Пермь и Екатеринбург. Минимальный рост стоимости в процентном соотношении в Москве за счет эффекта высокой базы.

МАКСИМАЛЬНЫЕ ОБЪЕМЫ ВВОДА Наибольший ввод жилья в межпереписной период был характерен для городов с быстрорастущей численностью населения. Максимальные объемы ввода в Москве, Санкт-Петербурге и Краснодаре, в каждом из которых построено более 20 млн кв. м жилой недвижимости за период 2010–2021 годов. При этом в Санкт-Петербурге за этот период введено почти в два раза больше жилья, чем в Краснодаре. Следом в рейтинге идут другие крупные межрегиональные центры: Новосибирск, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Воронеж, Казань. Среди миллионников минимальный объем жилья возвели за десять лет в Нижнем Новгороде, Перми, Омске и Волгограде.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫЙ РОСТ ВВОДА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В КРУПНЕЙШИХ ГОРОДАХ ПРИШЕЛСЯ НА ПЕРИОД 2011–2015 ГОДОВ

Из крупных городов взрывной рост ввода жилья был характерен для Тюмени с активно развивающейся экономикой и социальной сферой. Высокий миграционный прирост из Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов создает здесь запрос на качественную жилую недвижимость.

Минимум недвижимости за десять лет возведен в Тольятти, Хабаровске и Махачкале (менее 3 млн кв. м). Если в двух первых городах — это следствие сокращения численности населения, то в Махачкале — изъяны статистики. Для Северного Кавказа в целом и для Махачкалы в частности характерен высокий прирост населения, однако значимая доля жилья вводится жителями и не всегда корректно учитывается статистически.

Дальневосточные города традиционно неинтересны крупным девелоперам, а потому сильного прироста вводимого жилья здесь не наблюдается. Исключение — экономически активный Владивосток, в котором реализуются точечные проекты строительства жилой недвижимости более высокого класса. Рекордные вводы жилья Владивосток также не демонстрирует.

АМЕРИКАНСКИЕ ГОРКИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ Наиболее активный рост ввода жилой недвижимости в крупнейших городах пришелся на период 2011–2015 годах. При этом в 2010–2013 годах он во многом обеспечивался увеличением строительной активности населения. В 2014–2015 годах на фоне снижения реальных доходов населения увеличилась активность девелоперов, которые предлагали квартиры на первичном рынке по более низким ценам в сравнении со стоимостью собственного строительства.

В 2016–2017 годах реальные доходы населения продолжали сокращаться, что в совокупности с относительно дорогой ипотекой снизило спрос на недвижимость, из-за чего девелоперы заморозили часть проектов как в крупнейших городах (Москва, Екатеринбург), так и в менее крупных (Пенза, Барнаул, Тюмень). К примеру, в Москве девелоперы снизили ввод жилья в 2016 году на 600 тыс. кв. м по сравнению с 2015-м.

В 2018–2019 годах наблюдался рост реальных доходов населения, на фоне чего годовые объемы ввода жилья по крупнейшим городам вернулись к значениям 2015 года. В 2020 году пандемия COVID-19 не позволила рынку показать дальнейший рост. На рынке недвижимости сказалось и снижение реальных доходов населения, и ковидные ограничения, и общая неопределенность социально-экономической ситуации.

Падение рынка могло бы оказаться еще более ощутимым, если бы в июле 2020 года не была запущена программа льготной ипотеки, которая подогрела рынок жилой недвижимости, способствовала увеличению спроса на квартиры и росту интереса к новым коммерческим проектам со стороны крупных девелоперов. Результат — беспрецедентный рост ввода жилья в крупнейших городах России в 2021 году на 18,5%. При этом 23% из общего объема ввода обеспечено населением.

В городах с убывающей численностью ввод жилья обеспечивается преимущественно населением, а в быстрорастущих городах — девелоперами. К примеру, в Пензе, Астрахани и Тольятти, в которых за межпереписной период население сократилось на 5–10%, доля строительства собственного жилья составляет 40–50%. Похожие цифры по Саратову, Ульяновску и Туле. Для более крупных убывающих городов — Нижнего Новгорода, Омска и Самары — эта доля составляет 25–30%. Аналогичные доли в растущих Екатеринбурге и Новосибирске: 10–15%.

В правиле есть и исключения: южные крупные города с развитым пригородным хозяйством. Так, в активно увеличивающих численность жителей Краснодаре, Ростове-на-Дону и Воронеже до 30% жилой недвижимости в 2020–2021 годах было введено населением. Вместе с этим для указанных городов характерно снижение строительной активности населения и увеличение роли девелоперов.

«Есть стандартные факторы роста цен на недвижимость, однако эксперты часто забывают про не менее важный, а порой и определяющий элемент — миграционные процессы. По данным Всероссийской переписи населения 2021 года, в российских городах с населением более 500 тыс. человек ключевым фактором изменения стоимости квартир выступает динамика численности населения. Реальные доходы населения в период с 2016 по 2022 год оказались менее значимыми для роста цен на жилую недвижимость, чем миграционный приток в города и введение программы льготной ипотеки,— считает руководитель «Циан.Аналитики» Алексей Попов. — Доходы оказываются весомым фактором при принятии решения о переезде и косвенно влияют на миграционный прирост, но прямая зависимость с ценами на недвижимость отсутствует». ■

ГИБКИЙ СТАНДАРТ

РАЗДЕЛЕНИЕ ЖИЛЬЯ ПО КЛАССАМ НАЧАЛО ФОРМИРОВАТЬСЯ В РОССИИ ЕЩЕ В 2000-Е ГОДЫ И ОКОНЧАТЕЛЬНО СТАНДАРТЫ БЫЛИ СФОРМИРОВАНЫ В 2010-Е ГОДЫ. ОДНАКО В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЕГИОНА ЖИЛЬЕ ОДНОГО ТИПА МОЖЕТ РАЗЛИЧАТЬСЯ. ОСОБЕННО ХОРОШО ОТЛИЧИЯ ЗАМЕТНЫ ПРИ СРАВНЕНИИ КВАРТИР В ГОРОДАХ-МИЛЛИОННИКАХ И НЕБОЛЬШИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

По словам Алины Базаевой, старшего аналитика департамента исследований Nikoliers, сегодня в России не существует четких прописанных и утвержденных параметров классов новостроек. Поскольку большое значение в этом вопросе имеют локация, уровень спроса и особенности целевой аудитории, то объекты, размещенные в столицах и в курортных зонах (например, в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Краснодарском крае), в большинстве своем будут иметь более высокие качественные характеристики благодаря сосредоточенности платежеспособного спроса и инвестиционной активности и, как следствие,— более высокие цены на квартиры. Самыми дешевыми продолжают оставаться многие республики Северо-Кавказского федерального округа (СКФО). Здесь развитие рынка недвижимости сдерживается низким уровнем доходов населения. К тому же, в силу национальных традиций в республиках Северного Кавказа все еще преобладает частное домостроительство.

По словам экспертов, в регионах сегодня редко можно столкнуться со строительством проектов комплексного освоения территории, особенно — жилыми кварталами размером более 5 тыс. квартир и домами с высотностью более 50 этажей. Также в среднем по России площадь квартир составляет около 50 кв. м. Однако в южных регионах, к примеру в республиках СКФО, данный показатель выше (65–90 кв. м), что связанно с ориентацией рынка на семейные квартиры.

По данным платформы TrendAgent, в Москве, Подмосковье и Новосибирске в этом году большей популярностью пользуются двухкомнатные квартиры, в то время как в Петербурге, Ленинградской области и Краснодарском крае покупатели отдают свое предпочтение однокомнатным квартирам.

При этом, по словам Яны Глазуновой, генерального директора VSN Realty, в региональных проектах невелика доля студий: либо этот формат планировки вообще не представлен в проектах, либо число таких лотов совсем небольшое.

Как отмечает Роман Кшивицкий, директор TrendAgent, средний срок строительства в разных городах тоже отличается. В Москве и Петербурге он составляет 2,5–3 года, в Новосибирске и Ростове-на-Дону — около 2 лет и 2 месяцев, а в Краснодаре — около 1 года и 10 месяцев. От региона также зависит средняя высота потолков. Так, например, в Москве она составляет 3,2 м, в Новосибирске — 3 м, в Санкт-Петербурге — 2,95 м, в Краснодаре — 2,85 м, в Ростове-на-Дону — 2,74 м.

ОКОННЫЕ РАЗЛИЧИЯ Свои нюансы есть и в остеклении жилых домов. Так, в Ростове-на-Дону около 73% объектов оснащены стандартными окнами, в Новосибирске большой популярностью пользуются дома с увеличенными окнами. В Москве высокий уровень спроса на панорамное остекление: около 19% домов оснащено этим типом окон, а в Петербурге сравнительно большой популярностью пользуются эркеры и квартиры с окнами в ванной.

Также в Москве, Санкт-Петербурге и Ростове-на-Дону на рынке новостроек преобладает число предложений без отделки, в то время как в Краснодаре и Новосибирске больше предложений с предчистовой отделкой.

По словам госпожи Базаевой, рынки жилья Москвы и Северной столицы перенасыщены и сталкиваются с дефицитом земельных участков, поэтому девелоперы активно начинают осваивать новые территории, в первую очередь — города-милионники. Несмотря на то, что сейчас региональный рынок недвижимости отстает от столичных как в ценовом, так и в качественном отношении, выход федеральных игроков в совокупности с повышением инвестиционной привлекательности регионов (развитием туристических и деловых кластеров вне столиц) приведет к росту качества строящейся недвижимости и большему разнообразию проектов.

Сейчас, как указывает Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», явные лидеры по качеству новостроек среди регионов — Тюмень и Екатеринбург. «В этих городах не только крупные девелоперы возводят объекты по высоким стандартам в области архитектуры, благоустройства, технических решений и инженерии, но и небольшие компании придерживаются такого же подхода при реализации проектов. Большое внимание качеству продукта уделяют также застройщики, работающие в Ижевске и Челябинске»,— заключает эксперт.

ЦЕНА ВОПРОСА Алексей Белоусов, генеральный директор СРО А «Объединение строителей Санкт-Петербурга», основываясь на данных Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) в отношении цен на однотипное жилье в столице и регионах, отмечает, что самая высокая стоимость квадратного метра стандартной квартиры в новостройках в третьем квартале 2022 года была зафиксирована в Москве и составила более 165 тыс. рублей. В Петербурге — почти 120 тыс. рублей. В то же время в Республике Дагестан за квадратный метр стандартного жилья предлагали заплатить примерно в 4,5 раза меньше. Средняя цена за «квадрат» в новостройках по России составляла около 77 тыс. рублей. А если говорить только о регионах, то максимальную цену просили в Московской области (около 92 тыс. рублей за метр), минимальную — в Дагестане и Кабардино-Балкарии.

По данным Минстроя, среди лидеров по средней рыночной стоимости квадратного метра жилья в третьем квартале 2022 года оказались Санкт-Петербург (163 тыс. рублей) и Москва (161 тыс.), третье место занимает Краснодарский край (157 тыс.). Регион является одним из самых привлекательных по комфорту и климатическим условиям, поднимают цену жилья близость Черного моря и высокая стоимость предложения в Сочи.

«Сочи вообще является городом с самым дорогим жильем, которой сегодня обгоняет Москву и Петербург, особенно в высоких сегментах. Рынок элитного жилья Сочи хоть и не столь разнообразен, как например московский, но средние цены здесь выше — прежде всего за счет нескольких элитных проектов (в том числе Mantera Residence), где стоимость „квадрата“ достигает 3,5 млн рублей. При этом, например, объем предложения в Москве в элитном сегменте в девять раз выше, чем в Сочи, в бизнес-классе — в четыре раза»,— добавляет Ольга Широкова, региональный директор департамента консалтинга и аналитики NF Group.

Вместе с Краснодарским краем, по данным Минстроя, среди самых дорогих регионов Сахалинская и Магаданская области со средней стоимостью квадратного метра 145 и 144 тыс. рублей соответственно. Здесь, по словам госпожи Глазуновой, высокая цена обусловлена большими логистическими затратами, почти все перевозки материалов идут морем. При этом самое доступное жилье — в СКФО, где низкий уровень дохода населения. В частности, в Республике Ингушетия квадратный метр стоит 46 тыс. рублей, в Кабардино-Балкарской Республике — 48 тыс., в Республике Северная Осетия — Алания — 49 тыс.

При этом, по словам Ростислава Плечика, владельца строительной компании НЕФ, в начале текущего года в топе российских городов по средней стоимости жилья, помимо Москвы и Санкт-Петербурга, оказались Тульская, Ленинградская, Архангельская, Калининградская области, Республика Татарстан, Нижегородская область, Республика Тыва и Иркутская область. Самые бюджетные объекты можно было приобрести в Брянской, Псковской Оренбургской и Курганской областях, республиках Калмыкия и Ингушетия.

Как отмечает Анна Щетинина, старший преподаватель факультета дизайна и рекламы университета «Синергия», в целом сейчас разрыв в стоимости жилья между столицей и регионами начал активно сокращаться, цены в регионах стали расти быстрее.

По данным «Циана», за год квадратный метр в Казани подорожал на 47%, в Ростове-на-Дону на 46%, а в Нижнем Новгороде на 42%. Также выросла стоимость жилья в Челябинске и Перми, подешевело жилье только в Омске. Рост цен эксперты связывают с популярностью удаленных вакансий: люди не видят смысла покупать жилье в Москве по таким ценам, поэтому едут в регионы, которые догоняют столицу по инфраструктуре. Если инфраструктура не развивается, то цены в этих регионах на жилье не растут. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ОТСТАЕТ ОТ СТОЛИЧНЫХ КАК В ЦЕНОВОМ, ТАК И В КАЧЕСТВЕННОМ ОТНОШЕНИИ, НО ВЫХОД ТУДА ФЕДЕРАЛЬНЫХ ИГРОКОВ ПРИВЕДЕТ К РОСТУ КАЧЕСТВА СТРОЯЩЕЙСЯ НЕДВИЖИМОСТИ И БОЛЬШЕМУ РАЗНООБРАЗИЮ ПРОЕКТОВ

ИПОТЕЧНЫЙ ГРУЗ

ПОЛОВИНА ВСЕЙ КРЕДИТНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ РОССИЯН ПРИХОДИТСЯ НА ИПОТЕКУ. В 25 РЕГИОНАХ НА ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПРИХОДИТСЯ БОЛЕЕ 50% ДОЛГА. СРЕДИ «ПЛОХИХ» КРЕДИТОВ ИПОТЕКА ЗАНИМАЕТ ВСЕГО 6%. ВАЛЮТНАЯ ИПОТЕКА — САМАЯ ПРОБЛЕМНАЯ, ПОЛОВИНА ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО НЕЙ — ПРОСРОЧЕННАЯ. ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

Такие данные приводят эксперты «Циана» по итогам исследования ситуации с ипотечными долгами по регионам. Задолженность по ипотеке увеличивается рекордными темпами. Сейчас половина от всего долга россиян приходится именно на жилищные кредиты (50,3%). В августе 2019 года показатель был на уровне 43,5%, в 2020 году — 45,2%, в 2021 году — 47,7%. Отметка в 50% была преодолена впервые к лету 2022 года и продолжает планомерный рост. Активное увеличение доли ипотечной задолженности было отмечено с локдауна — весной 2020 года, когда в качестве меры поддержки стройотрасли была запущена льготная ипотека.

В 2020 году задолженность по ипотеке выросла за год на 22%, по остальным кредитам — только на 7%. В 2021-м и 2022-м тенденция схожая: наращивание задолженности в первую очередь идет по ипотеке.

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ОКРУГ В ЛИДЕРАХ В половине федеральных округов задолженность по ипотеке достигает более 50%. Наибольший долг — в Северо-Западном (53%) и Центральном округах (52,8%), чуть более половины — в Дальневосточном и Уральском. По остальным федеральным округам на ипотеку приходится менее половины задолженности.

Количество регионов, где больше половины всей задолженности — ипотечной, увеличивается с каждым месяцем. В августе 2022 года в 25 из 85 субъектов РФ (29%) больше половины всего долга приходилось на ипотеку. Наибольшая доля (свыше 55%) — в Санкт-Петербурге (58,8%), Якутии (58,4%), Москве (56,8%), Чувашии (57,8%), Югре (55,6%). Для сравнения, в августе 2021 года таких регионов было 10 или 12%. В августе 2020 года — всего пять субъектов, или 6%. В августе 2019 года — до запуска льготной ипотеки — всего четыре региона, по которым больше половины всего долга было ипотечного. Это — Чувашия, Югра, ЯНАО и Якутия.

С 2019 года только в двух регионах (в Ненецком АО и ЯНАО) доля задолженности по ипотеке снизилась в процентном выражении от общей задолженности по всем кредитам. Наибольший прирост показателя за три года — в Чечне (+18 п. п., с 15 до 34%), где ипотечное кредитование в целом развито плохо за счет популярности индивидуального строительства и большой доли просрочки. На 15 п. п. выросла доля задолженности по ипотеке от общего объема по Крыму (с 30 до 45%). На 14 п. п. — в Севастополе (38 против 53%). По 12 п. п. за три года доля ипотечной задолженности прибавила в Москве (с 45 до 57%) и Приморье (с 39 до 51%).

ХОРОШИЕ КРЕДИТЫ Половина задолженности россиян — по ипотеке. Однако в структуре просроченной задолженности ипотека занимает всего 5,9%. Впервые на 1 августа 2022 года доля опустилась ниже 6%. То есть 94% всех «плохих» долгов — не жилищные.

РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ С НАИБОЛЬШЕЙ ДОЛЕЙ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО ИПОТЕКЕ, %

	ДОЛЯ ОТ ОБЩЕГО ИПОТЕЧНОГО ДОЛГА	ДИНАМИКА ЗА ТРИ ГОДА
КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКАЯ РЕСПУБЛИКА	2,30	0
КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	1,90	321
РЕСПУБЛИКА СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ — АЛАНИЯ	1,60	-3
РЕСПУБЛИКА ИНГУШЕТИЯ	1,60	86
ЧЕЧЕНСКАЯ РЕСПУБЛИКА	1,10	21

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА» ПО ДАННЫМ ЦБ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЧЕТВЕРТЬ ОТ ВСЕГО ОБЪЕМА ИПОТЕЧНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ (24%) — ПО КВАРТИРАМ, КУПЛЕННЫМ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Доля просроченного долга по ипотеке планомерно снижается. В августе 2019 на ипотечные кредиты приходилось 10% всего объема просроченной задолженности (10,1%), или 77,6 млрд рублей. В августе 2020 года — 9,8% от всех просроченных долгов россиян, или 79,4 млрд. В августе 2021 года доля снизилась до 7,9%, а сумма — до 75,1 млрд. А в августе 2022 года — до 5,9%, или 60,7 млрд рублей. То есть заемщики по ипотеке оказываются намного более надежными в сравнении с должниками по другими кредитам. Впрочем, ситуация отличается в зависимости от конкретного региона.

Наибольшая доля просроченной задолженности по ипотеке сейчас — в республиках Северного Кавказа, где не так активно строится многоквартирное жилье, население предпочитает индивидуальные дома. Ставки по кредитам — выше, чем в среднем по остальным регионам как из-за повышенных рисков невозврата, так и по причине популярности вторичного рынка, где нет льготной ипотеки. В список также вошла Калининградская область. Причем именно на нее приходится наибольший прирост «плохих» долгов за три года (с августа 2019 года) среди других регионов с наибольшей просрочкой: +321%.

Впрочем, это не единственный регион, в котором просроченная задолженность увеличивается рекордными темпами. За три года более чем в полтора раза увеличили объем просроченной задолженности по ипотеке жители Севастополя (+150%) и Крыма (+50%). Здесь выбор банков ограничен из-за действующих санкций, кредиты выдаются по ставкам выше, чем в других регионах. Несмотря на такой рост долга, полуостров остается в числе регионов с минимальной долей просроченной задолженности — на уровне 0,1% от общего объема. Аналогичные показатели — в Чукотском АО и Ненецком АО.

В Москве задолженность за тот же период снизилась на 27%, в Московской области — на 20%. Доля просроченной задолженности — чуть выше среднероссийской: 0,6%.

ДОЛЯ ПЕРВИЧКИ РАСТЕТ Четверть от всего объема ипотечной задолженности (24%) — по квартирам, купленным на первичном рынке недвижимости. В 2019 году на первичку приходилось 20% от всей задолженности. С каждым годом эта доля увеличивается. Только в двух регионах, с большим объемом строительства, около трети всей задолженности по ипотеке — на первичном рынке. В Москве эта доля достигает 35%, в Санкт-Петербурге — 32%. Минимальная доля задолженности по сделкам на первичке — в Чечне и Туве (10–12%).

На первичном рынке недвижимости — меньшая доля просроченных кредитов, чем в сегменте вторичного жилья. В целом по РФ показатель составляет 0,2%. До октября 2020 года показатель был на уровне 0,4%. С октября 2020-го по август 2021-го — 0,3%, а с сентября 2021-го — на уровне 0,2%. Самые неблагонадежные заемщики на первичке проживают в Адыгее, Воронежской, Ивановской областях и Северной Осетии, где доля просрочки среди кредитов на первичном рынке составляет 0,6–0,7%.

За три года — с августа 2019 года — в три раза и более объем просроченной задолженности на первичке вырос в Севастополе (+200%), Магаданской области (+300%), Ивановской (+329%), Калмыкии (+500%). Впрочем, такие высокие значения объясняются низким уровнем закредитованности. Например, в Калмыкии в 2019 году «плохая» задолженность составляла всего 1 млн рублей, сейчас — около 6 млн. Для сравнения, в Москве объемы просроченной задолженности за тот же период снизились на 11%, с 782 до 697 млн рублей.

На вторичном рынке просроченная задолженность выше: на текущий момент 0,6% против 0,2% на первичном рынке. В динамике показатель также снижается: в начале 2019 года он был на уровне 1,4%.

ПРОБЛЕМНАЯ ВАЛЮТА Половина валютной задолженности по ипотеке — просроченная. На начало августа 2022 года, согласно последним данным ЦБ, валютная задолженность по ипотеке составила в целом по РФ 7,3 млрд рублей. Причем 48% из этой суммы — просроченная задолженность (3,5 млрд). За три года — с августа 2019 года — валютный ипотечный долг снизился в 3,5 раза. А просроченная задолженность по валютным ипотекам — в 2,7 раза. На текущий момент от общей ипотечной задолженности валютная составляет всего 0,1% против 0,5% в 2019 году. В результате роль валютных ипотек в части формирования просрочки снижается. Сейчас только 6% всего «плохого» долга — валютный, хотя еще в 2019 году его доля была на уровне 15%. Притом, что в общем объеме задолженности, как было отмечено выше, валютные долги были в 2019 году на уровне 0,5%. 55% всего валютного долга по ипотеке — у москвичей, еще 21% — у заемщиков в Московской области. То есть 77% валютного долга по ипотеке сгенерировано за счет займов в столичном регионе. ■

ДИНАМИКА ОБЩЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ЦЕЛОМ ПО РФ, %

	2019 ГОД	2020 ГОД	2021 ГОД	2022 ГОД (ЯНВАРЬ — ИЮЛЬ)
ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ИПОТЕКЕ, ПРИРОСТ ЗА ГОД	16	22	27	6
ДРУГИЕ КРЕДИТНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ПРИРОСТ ЗА ГОД	20	7	20	-2

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА» ПО ДАННЫМ ЦБ

ДОЛЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ, ПРИХОДЯЩАЯСЯ НА ИПОТЕКУ, %

	ЯНВАРЬ 2019 ГОДА	АВГУСТ 2022 ГОДА	ДИНАМИКА
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	46,40	53,00	6,50
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	44,80	52,80	8,00
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	42,80	50,60	7,80
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	48,30	50,60	2,20
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	45,70	49,80	4,10
СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	43,70	46,90	3,20
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	38,00	44,90	6,90
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	35,10	42,50	7,40

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА» ПО ДАННЫМ ЦБ

СТУДИИ СНОВА НАБИРАЮТ ВЕС

СНИЖЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ВНОВЬ ДЕЛАЕТ ИНТЕРЕСНЫМИ МАЛОГАБАРИТНЫЕ КВАРТИРЫ. СЕЙЧАС ПЕРЕОСМЫСЛИВАЕТСЯ КЛАССИФИКАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ, И СТУДИИ ПРИХОДЯТ ДАЖЕ В ПРЕМИАЛЬНЫЕ СЕГМЕНТЫ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Считается, что первопроходцем по созданию квартир-студий в России стал Петербург. 21 год назад компания Л1 вывела на рынок Петербурга формат квартир-студий и таким образом задала тренд на компактное жилье. Позже студии появились в квартирографиях почти всех застройщиков, и их доля увеличивалась с каждым годом. Потом наметился спад, однако и сегодня такой формат занимает заметную долю в общем объеме сдачи жилья. Студии как наиболее бюджетный вариант отдельной квартиры появились на рынке для решения квартирного вопроса для людей с ограниченным бюджетом, для студентов, молодежи, молодых семей без детей, одиноких людей.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований NF Group, подсчитала, что за последние пять лет доля студий в структуре квартирографии жилья класса С увеличилась на 7 п. п., с 17 до 24%. При этом их средняя площадь, наоборот, сократилась за тот же период: с 26 до 23 кв. м.

В объектах класса В также увеличилась доля студий, но в меньшем масштабе. Средняя доля студий за пять лет в структуре квартирографий объектов бизнес-класса выросла на 2 п. п., с 3 до 5%, а средняя площадь сократилась на 2 кв. м, с 38 до 36 кв. м. «В перспективе данная тенденция может продолжиться на фоне положительной динамики средней цены квадратного метра. Сокращение общей площади квартир позволяет девелоперам регулировать или даже сдерживать пропорциональное увеличение стоимости квартир»,— считает эксперт.

Она отмечает, что разница в несколько метров площади квартиры для покупателей не играет существенной роли, особенно для тех, кто приобретает свою первую квартиру. Более важным фактором является общая стоимость. «Поэтому средние площади практически всех типов квартир, не только студий, во всех классах жилья плавно сокращаются»,— полагает она.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ДОЛЯ СТУДИЙ В СТРУКТУРЕ КВАРТИРОГРАФИИ ЖИЛЬЯ КЛАССА С УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 7 П. П., С 17 ДО 24%. ПРИ ЭТОМ ИХ СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ, НАОБОРОТ, СОКРАТИЛАСЬ ЗА ТОТ ЖЕ ПЕРИОД

ЛОКАЦИЯ РЕШАЕТ Дмитрий Канунников, заместитель генерального директора ГК «Запстрой», отмечает, что рациональное потребление привело к спросу на студии даже в бизнес-классе. «То есть людям настолько важна определенная локация, что они готовы даже пренебречь площадью квартиры»,— подчеркивает эксперт.

Ольга Захарова, коммерческий директор инвестиционно-строительного холдинга AAG, с коллегой согласна, она тоже указывает на наличие такой тенденции. «Важным маркером текущей ситуации на рынке недвижимости стало развитие сегмента студий в проектах бизнес- и премиум-классов. Площадь студий в таких проектах колеблется в пределах 28–35 кв. м, а располагаются они „по остаточному принципу“: на нижних этажах и в секциях со слабыми видовыми характеристиками»,— говорит она. Появление малогабаритных квартир соответствует общей тенденции, связанной с сокращением площади в новых жилых комплексах, уверена эксперт. «Причины — как в резком подорожании стоимости „квадрата“ за последние два года, так и в том, что застройщики научились более рационально и гибко подходить к созданию квартирографии. Нередко студии имеют по два окна, просторный санузел, функциональное зонирование. Пользуются популярностью и студии в качестве „пиджачной“ квартиры — как второе жилье для иногородних покупателей, бывающих в городе наездами»,— поясняет госпожа Захарова.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», считает, что в конце 2019 года минимальная площадь студий составляла около 19 кв. м. Сейчас — около 17 кв. м. «Это без учета апартаментов, только жилье»,— обращает внимание эксперт. «С точки зрения развития продукта также есть характерные тенденции. За последние годы планировки студий менялись: от обычных прямоугольных до нетривиальных. Появлялись студии с двумя, а иногда и с тремя окнами. Пока нельзя сказать, что количество переходит в качество, однако квартиры-студии необычной формы и конфигурации появляются»,— замечает господин Софронов.

«Главный тренд рынка последних лет — сокращение площади квартиры: за последние несколько лет они уменьшились на 20%. Это в первую очередь связано с тем, что покупатели более рационально стали подходить к приобретению жилья и не хотят платить за лишние метры»,— указывает руководитель отдела продаж группы «Аквилон» Егор Федоров.

«Более того, в премиальном классе появились студии, чего раньше не было. Чаще всего такие объекты приобретаются для сдачи в аренду, и снимают их активно»,— добавляет Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

Ольга Степанова, управляющая проектами АН «Итака», также говорит о том, что метраж студий продолжает уменьшаться. Минимальная стоимость студии с пропиской в Петербурге составляет сегодня 3 459 645 рублей за 20,55 кв. м с отделкой и кухонной мебелью (ЖК «Новое Колпино»). «В бюджетных локациях доля студий растет и зачастую уже превышает долю всех остальных типов квартир вместе взятых. Думаю, такая тенденция сохранится. Диапазон метражей — от 17 до 32 кв. м. Из общей канвы выбиваются проекты апарт-отелей, в рамках которых и в центральных районах можно встретить студии площадью от 14 кв. м»,— делится госпожа Степанова.

ВАЖНЕЕ ПЛАНИРОВКА Господин Канунников говорит: «В плане комфортного размещения планировка студии важна не меньше, чем площадь. Самые комфортные — Г-образные студии с нишами. В них возможно отделение кухонной зоны от спальни, удачны планировки с квадратной комнатой, особенно с двумя окнами. Самые неудачные планировки — студии вытянутой формы, так называемые вагоны».

Эксперты подчеркивают, что во все периоды сокращения спроса доля малогабаритных квартир увеличивается. Таким образом, застройщики пытаются за счет снижения площади жилья удержать средний чек для покупателя. Ведь студии и однокомнатные лоты — наиболее востребованный и доступный по стоимости формат недвижимости. Основные покупатели — студенты, одинокие люди и молодые семьи без детей. Кроме того, в период нестабильности увеличивается количество инвесторов, приобретающих такое жилье с целью сохранения денежных средств.

«Однако на формирование качественной среды в жилых комплексах увеличение доли студий влияет негативно. Потребители успели увидеть на примере заселенных в последние годы многоэтажек, что в домах с квартирографией, состоящей преимущественно из студий и малогабаритных квартир, часто оказывается неоднозначное социальное окружение (все-таки такое жилье нередко покупается с целью сдачи в аренду и состав соседей может меняться). И сегодняшнее решение вернуться к сокращению метражей мы увидим через 2,5–3 года, когда будет всплеск объемов ввода жилья мелкой нарезки»,— говорит Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест».

По его мнению, квартирография жилого комплекса должна быть сбалансированной, независимо от класса недвижимости и текущей непростой ситуации на рынке. «Да, в сегменте жилья массового спроса доля студий будет выше, чем в новостройках комфорт- и бизнес-класса. Но для покупателя комфортная площадь проживания остается важным критерием при выборе квартиры. Я считаю, что проживание в студии метражом менее 20 кв. м возможно, несмотря на меньший комфорт, при условии, что такие функциональные помещения, как постирочные, кладовые, коворкинги, спортивные залы будут вынесены в общее пространство жилого комплекса. Сегодня девелоперы уже двигаются в сторону создания мультиформатной среды в своих проектах, где в общественном пространстве размещены все необходимые сервисы для жильцов — от комьюнити-центров и до спортивных клубов, детских центров и библиотек. Голые квадратные метры все меньше востребованы у покупателей»,— уверен эксперт.

ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ОПРЕДЕЛЯЕТ ПЛОЩАДЬ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, отмечает, что снижение платежеспособности населения вновь делает интересными малогабаритные квартиры. «Сейчас переосмысливается классификация недвижимости и стираются границы между когда-то далекими классами жилья. Площадь квартир в проектах сокращается, с одной стороны, из-за достижения комфорта за счет эргономичности планировок, с другой — это позволяет сделать качественную недвижимость более доступной, без снижения стоимости квадратного метра. В 2022 году средняя площадь квартир, реализованных на первичном рынке Санкт-Петербурга, опустилась ниже 40 кв. м. Снижение средней площади наблюдается во всех сегментах — драматичнее всего сократилась средняя площадь в премиум-классе, что связано с ростом доли малогабаритных лотов, а также появлением студий в проектах, выходящих на рынок в последние пару лет»,— рассуждает она.

Впрочем, Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, замечает, что доля студий в квартирографии застройщиков нестабильна. «Пандемия показала, что люди хотят вернуться обратно в большие и просторные квартиры. Опять стали востребованы кабинеты, кроме того, дети тоже должны где-то учиться»,— говорит он.

Однако в ближайшее время эксперты ожидают дальнейшего роста доли студий в новых проектах. «В связи со снижением платежеспособного спроса населения и вынужденной готовностью застройщиков уменьшать порог входа для клиентов можно ожидать изменения площади студий в пределах 5%»,— заключает господин Канунников. ■

ОФИСЫ УВЕЛИЧИВАЮТ ВАКАНСИЮ

СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИЛОСЬ ДО 378 ТЫС. КВ. М, ЭТО ПОЧТИ НА 10% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА. А С УЧЕТОМ СКРЫТОЙ ВАКАНСИИ ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ МОЖЕТ ДОХОДИТЬ И ДО 12,6%. ЕЛЕНА ШКОЛЬНИК

Аналитики петербургского офиса консалтинговой компании NF Group подвели итоги третьего квартала 2022 года на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга. Согласно результатам исследования, доля свободных площадей в сегменте офисной недвижимости в Северной столице по итогам девяти месяцев увеличилась до 9,5%. Это связано с вводом новых спекулятивных объектов, а также с освобождением офисов международными компаниями.

В IPG.Estate уровень вакантных площадей в офисном сегменте Санкт-Петербурга на конец третьего квартала 2022 года оценивают еще выше — на уровне 12,6%, что в абсолютном выражении составляет 593 тыс. кв. м с учетом скрытой вакансии. По данным IPG.Estate, общий объем офисных площадей находится на уровне 5,8 млн кв. м. В структуре предложения, в зависимости от класса офисных центров, преобладает класс B/B+, занимая долю в 70%. На класс A приходится 30% общего объема офисов.

По данным NF Group, в классе B, наиболее востребованном у арендаторов, с начала года вакантность увеличилась незначительно — на 1,6 п. п., до 8,8%, а в классе A — с 3,7 до 11%. Соответственно, в третьем квартале в бизнес-центрах класса B ставка аренды сохранилась на уровне второго квартала —1534 рубля за квадратный метр в месяц, тогда как в зданиях класса A увеличилась на 4%, до 2378 рублей в месяц. В перспективе рост свободных площадей не повлечет существенных корректировок арендных ставок в среднем по рынку. Однако вакантность по итогам года может превысить 10%.

ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБОРА Регина Волошенко, директор департамента офисной недвижимости петербургского офиса NF Group, отмечает: «На фоне роста вакантности у арендаторов появилась возможность выбора качественных офисных площадей, которые ранее были заняты крупными IT-компаниями, поэтому в этом году мы наблюдаем новый тренд — миграцию арендаторов, которые активно переезжают, улучшая свои офисные условия. Это происходит внутри локального рынка, поэтому не способствует снижению показателя вакантности. Компании могут выбрать офисы с качественной отделкой, а иногда и меблировкой, поэтому в третьем квартале отмечается увеличение количества сделок в сегменте».

Доля свободных площадей в бизнес-центрах класса A росла быстрее, чем в классе B, и с начала года увеличилась почти в три раза: с 3,7% в декабре 2021 года до 11% в сентябре 2022 года. В классе B с начала года доля свободных площадей увеличилась на 1,6 п. п., до 8,8%. По данным на конец сентября, текущая вакантность составляет 378 тыс. кв. м. Объем будущей вакансии, так называемой скрытой вакансии, пока небольшой (18,7 тыс. кв. м) — это те площади, которые гарантированно освободятся в ближайшие полгода и уже предлагаются на рынке.

Наибольшая доля пустующих площадей зафиксирована в деловом районе Московского проспекта: вакантность здесь выросла с 3,4 до 16,1%. Это вызвано уходом международных компаний и оптимизацией занимаемых площадей. Стоит отметить, говорят в NF Group, что свободные площади неравномерно распределены на рынке: есть как пустующие бизнес-центры, так и здания, в которых свободно более половины площадей.

ВВОД ПАДАЕТ В третьем квартале 2022 года было введено в эксплуатацию два спекулятивных офисных здания класса A арендопригодной площадью 44 тыс. кв. м: Avior Tower в Пулково и Ferrum (вторая очередь) в бизнес-парке «Полюстрово». Всего же с начала года было введено 54,6 тыс. кв. м, что на 58% меньше, чем за аналогичный период годом ранее. Девелоперы переносят сроки ввода строящихся проектов ввиду неопределенности на рынке, в некоторых случаях меняют функциональное назначение проектов.

«До конца текущего года мы ожидаем выхода сравнительно небольшого объема новых площадей (68,8 тыс. кв. м), ориентированных на спекулятивный рынок аренды. В случае завершения строительства всех заявленных объектов годовой ввод будет минимальным за последние десять лет (около 123 тыс. кв. м), что сдержит рост вакантности в перспективе»,— отмечают в NF Group.

По словам госпожи Волошенко, девелоперы, наблюдая за текущей ситуацией, не спешат вводить в эксплуатацию здания, находящиеся на финальной стадии строительства. Сроки ввода в эксплуатацию многих бизнес-центров переносятся, и уже в 2023 году прирост нового предложения может составить более 200 тыс. кв. м.

В IPG.Estate говорят, что спрос на офисную недвижимость испытал шок из-за внешнеэкономического давления. «Показатель чистого поглощения по итогам третьего квартала 2022 года составил 120 тыс. кв. м. Отрицательное значение чистого поглощения мы фиксируем впервые с 2009 года. С точки зрения отраслевой структуры спроса мы наблюдаем сохраняющуюся активность со стороны операторов гибких офисных пространств»,— сообщают в компании.

С конца лета на офисном рынке наблюдалась активизация спроса, росло количество сделок, но большая часть из них связана с переездом в более качественные офисы или в офисы с наиболее удобной локацией. Основными драйверами спроса являлись российские IT-компании и компании нефтегазового сектора, а также игроки в сфере строительства и девелопмента, логистические и торговые компании.

Объем арендованных площадей с начала года составил 81,6 тыс. кв. м, что уже на 23% больше, чем за весь 2020 год. «Однако большая часть сделок — это миграция из одного здания в другое. До конца года мы ожидаем сдержанную активность арендаторов, многие из которых взяли паузу в формировании своей офисной стратегии в связи с геополитической неопределенностью»,— отмечают в NF Group.

Запрашиваемые ставки на офисные помещения класса B стабильны и в среднем составляют 1534 рубля за квадратный метр в месяц, включая НДС. В бизнес-центрах класса A средневзвешенная ставка аренды за месяц выросла за квартал на 4%, а с начала года — на 3% по причине увеличения показателя свободного предложения и составила 2378 рублей, включая НДС. Собственники бизнес-центров с большой долей свободных площадей готовы рассматривать скидки в индивидуальном порядке, но не более чем 10% на крупные блоки от 2–3 тыс. кв. м.

Географическая структура предложения остается неизменной на протяжении длительного периода. Лидерами по предложению офисных площадей остаются Центральный, Петроградский и Московский районы.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РАСТЕТ По прогнозам аналитиков, до конца года на рынке офисной недвижимости продолжится тенденция увеличения вакантного предложения, которое может превысить 10%. Но этот объем может увеличиться. Неравномерная вакантность не повлечет существенных корректировок средних арендных ставок, считают в NF Group. При этом будет усиливаться дифференциация между современными качественными офисными центрами в хорошей локации с рыночным ценообразованием, которые будут интересны арендаторам и покупателям, и морально устаревшими зданиями, которые будут пользоваться наименьшим спросом, что потребует от собственников корректировок коммерческих условий.

В IPG.Estate, в отличие от коллег из NF Group, считают, что ставки будут падать. «Высвобождающийся объем офисов не будет поглощен до конца года, и в рынке останется около 90 тыс. кв. м от этого объема. Из них 30 тыс. кв. м будет предлагаться в продажу, остальное — в аренду. До конца 2022 года мы ожидаем коррекцию номинируемой ставки в сторону уменьшения в диапазоне 5–7% ввиду ускорения темпов роста вакансии»,— дают прогнозы в компании. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА ФОНЕ РОСТА ВАКАНТНОСТИ У АРЕНДАТОРОВ ПОЯВИЛАСЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБОРА КАЧЕСТВЕННЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, КОТОРЫЕ РАНЕЕ БЫЛИ ЗАНЯТЫ КРУПНЫМИ IT-КОМПАНИЯМИ

YVE В СТИЛИСТИКЕ 1960-Х

НА ГАГАРИНСКОЙ УЛИЦЕ ОТКРЫЛСЯ КОКТЕЙЛЬНЫЙ БАР YVE. АВТОРСКИЕ НАПИТКИ ЗДЕСЬ РАСПРЕДЕЛЕНЫ ПО ТЕМАТИЧЕСКИМ БЛОКАМ: «ФОТОГРАФИЯ», «КИНО» И «МОДА». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



YVE

ИНТЕРЬЕР РЕСТОРАНА YVE

Новое заведение — дебютный проект двух барменов: Ильи Косенкова и Антона Радева. «Yve — это не машина времени, которая переносит тебя в атмосферу, где все из 1960-х. Это место, вдохновленное эпохой с ее ярким глянцем, жизнерадостной музыкой, зарождением сексуальной революции и модными домами»,— рассказывает Илья Косенков, идеолог и шеф-бармен Yve». В блоке «Фотография» — напитки сдержанные и визуально неброские, как и черно-белые снимки того времени.

А в «Моде», которой в 60-е годы прошлого века были свойственны яркие цвета,— коктейли сладкие, красочные, насыщенные. Кинематограф той эпохи — это артхаус и рождение новых жанров. Поэтому под названием «Кино» объединены коктейли с нетривиальными вкусовыми сочетаниями.

Меню от шеф-повара Кирилла Левина небольшое. Здесь подают татаки из тунца с ореховым соусом и красной икрой, севиче из креветки, обжаренной в игристом с мятой, севиче Pangan с крабом в тайском стиле: мясо краба сочетается с острым кокосовым соусом и сладким сочным личи.

Автор интерьера — дизайнер Ксения Демина. В пространстве соединены стилистические приметы 1960-х с современными деталями, главные цвета в интерьере — персиковый и синий. ■

ФРАНЦУЗСКАЯ КЛАССИКА В SETTLERS

НА НАЛИЧНОЙ УЛИЦЕ ОТКРЫЛСЯ РЕСТОРАН SETTLERS. КУХНЮ ПОСТАВИЛА ШЕФ-КОНСУЛЬТАНТ ЕКАТЕРИНА ПЛОТНИКОВА (ALMA В МОСКВЕ) — АКЦЕНТ СДЕЛАН НА РЕЦЕПТЫ ФРАНЦУЗСКОЙ КУХНИ В АВТОРСКОЙ ПОДАЧЕ И БЛЮДА СРЕДИЗЕМНОМОРСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



SETTLERS

ИНТЕРЬЕР РЕСТОРАНА SETTLERS

В переводе с английского settlers означает «поселенцы», и такое название неслучайно: локация на Васильевском острове удалена от центра, но зато имеет перспективу создания собственного комьюнити.

Среди закусок в меню — зеленый салат с грушей с сыром рокфор и тартар из говядины со свежим щавелем и голландским соусом. В числе супов — конечно, традиционный луковый с сырными гренками, наваристый марсельский рыбный суп и легкий консоме из петуха.

В ресторане готовят и каре ягненка, в пару к нему — традиционное блюдо прованской кухни из запеченных овощей — рататуй. А пасту готовят в стиле alla carbonara с грибами вместо панчетты, сыром грюйер и с яичной эмульсией на основе пармезана. На завтрак подают французскую гренку с сезонными ягодами, глазунью с окороком и сыром грюйер и бриошь с лососем, яйцом пашот, шпинатом и голландским соусом. В винной карте собрано 30 наименований. Коктейли разработал шеф-бармен Егор Щербаков (Simach в Сочи). Над интерьером ресторана работала архитектурная мастерская Алексея Привалова под руководством дизайнера Юлианы Черняевой-Ночвай. По ее словам, здесь нет буквального повторения французской классики, ресторан не похож на типичные французские городские кафе-бистро. В интерьере использованы спокойные тона, штукатурка под бетон теплых оттенков, натуральное дерево и состаренная напольная плитка. ■

БРАНЧИ С ВИДОМ В SKY & GARDEN

В ПАНОРАМНОМ РЕСТОРАНЕ SKY & GARDEN НА КРЫШЕ ОТЕЛЯ GARDEN STREET В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА ТЕПЕРЬ СЕРВИРУЮТ БРАНЧИ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

В меню от шеф-повара Владимира Довалго — классика завтраков в авторской интерпретации. Яйца бенедикт здесь сервируют на пшеничном хлебе со шпинатом и томатами черри, а сырники готовят из рикотты и подают с инжирным конфитюром. В меню также фриттата (итальянская яичница) со шпинатом, цукини и томатами, поке с лососем, форель с авокадо и базиликовым кремом на цельно-зерновом хлебе и 16-сантиметровый бутерброд с красной икрой.

Интерьер ресторана соответствует названию: в нем преобладают зеленые тона, много растений и огромные панорамные окна, создающие ощущение полета над городом. После бранча можно подняться на смотровую площадку, с которой открывается вид на Исаакий, храм Спаса на Крови и Михайловский замок. ■



SKY&GARDEN

БЛЮДА РЕСТОРАНА SKY & GARDEN

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: 9000
Распространяется бесплатно.
16+

Фото на обложке: Евгений Павленко



КРИСТИНА НОВГОРОДОВА

СЦЕНА ИЗ БАЛЕТА «ДЯГИЛЕВ. СЕЗОНЫ» ТЕАТРА ОПЕРЫ И БАЛЕТА РЕСПУБЛИКИ САХА

«ДЯГИЛЕВ. P.S.» В ТЕАТРАХ ПЕТЕРБУРГА

XIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ ИСКУССТВ «ДЯГИЛЕВ. P.S.» ПРОХОДИТ В ГОД 150-ЛЕТИЯ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ СЕРГЕЯ ДЯГИЛЕВА, ОСНОВАТЕЛЯ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ГРУППЫ «МИР ИСКУССТВА», ПРОДЮСЕРА ЛЕГЕНДАРНЫХ «РУССКИХ СЕЗОНОВ» В ПАРИЖЕ, АПОЛОГЕТА РУССКОГО ИСКУССТВА ЗА РУБЕЖОМ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

8 ноября программу фестиваля откроет Государственный театр оперы и балета Республики Саха (Якутия) со спектаклем «Дягилев. Сезоны» в БДТ им. Товстоногова. Балет будет представлен под живую музыку в исполнении якутских и петербургских музыкантов.

10 ноября на Новой сцене Александринского театра состоится еще одна премьера: театрализованная музыкальная программа «Бал-маскарад», составленная из редко исполняемых произведений французских композиторов, сотрудничавших с Ballets russes Сергея Дягилева в 1920-е годы. Автор вечера и музыкальный руководитель — заслуженный артист России Алексей Гориболь.

16 ноября на главной сцене Александринского театра — петербургская премьера балета «Приказ короля» в исполнении «Урал Опера балета». Спектакль был удостоен российской национальной театральной премии «Золотая маска» (2020) в двух номинациях.

Событием фестиваля станет и выставочный проект в партнерстве с Государственным музеем театрального и музыкального искусства — выставка «Любовь к трем апельсинам. Венеция Казановы — Петербург Дягилева». Выставка пройдет в Шереметевском дворце, она посвящена сопоставлению двух феноменов: венецианского сеттеченто и русского Серебряного века. К открытию выставки готовится театрализованный спектакль Антона Адасинского с участием артистов театра Derevo.

19 ноября фестиваль завершится балетной программой «Лабиринт» на сцене театра-фестиваля «Балтийский дом». ■

НАЙК БОРЗОВ В КЛУБЕ «КОСМОНАВТ»

ПЕВЕЦ, КОМПОЗИТОР, РОК-МУЗЫКАНТ, ПОЭТ И РОДОНАЧАЛЬНИК ИНДИ-ДВИЖЕНИЯ В РОССИИ ОТПРАВЛЯЕТСЯ В ЮБИЛЕЙНЫЙ ТУР ПО РОССИИ В ЧЕСТЬ СВОЕГО 50-ЛЕТИЯ. 3 НОЯБРЯ НАЙК БОРЗОВ ВЫСТУПИТ В ПЕТЕРБУРГСКОМ КЛУБЕ «КОСМОНАВТ». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Свою первую группу под названием «Инфекция» музыкант создал, когда ему было 14 лет, она просуществовала до 1992 года. В это время Найк Борзов начал сольную карьеру, выпустив свой первый альбом «Погружение». В конце 1990-х — начале 2000-х годов музыканта называли одним из самых видных представителей инди-рока в России. После выхода альбомов «Головоломка», «Супермен» и «Заноза» стал известен и как исполнитель поп-музыки. Проявил себя также в сфере андеграундной музыки. Вокал Найка Борзова уникален, его не спутать ни с одним другим голосом. ■



«СВЕТЛАЯ МУЗЫКА»

ПЕВЕЦ НАЙК БОРЗОВ

«ВИНИЛ» В «МЮЗИК-ХОЛЛЕ»

28 И 29 ОКТЯБРЯ В ТЕАТРЕ «МЮЗИК-ХОЛЛ» ПОКАЖУТ МЮЗИКЛ «ВИНИЛ» КОМПОЗИТОРА ЕВГЕНИЯ ЗАГОТА. ЯРКИЙ И ДИНАМИЧНЫЙ СПЕКТАКЛЬ ПЕРЕНОСИТ ЗРИТЕЛЕЙ В ЭПОХУ СТИЛЯГ, КОТОРЫЕ СОЧИНЯЮТ И ИСПОЛНЯЮТ ЗАПРЕЩЕННЫЙ ДЖАЗ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Действие спектакля разворачивается накануне VI Всемирного фестиваля молодежи и студентов в Москве в июле 1957 года. Столичная молодежь, живущая за «железным занавесом», внезапно получила возможность общаться со своими зарубежными сверстниками. И это повлияло на мироощущение, стиль и моду, манеры поведения и образ жизни молодых людей. По сюжету спектакля, ВИА «Винил» не допускают к участию в программе фестиваля. Ансамбль играет модный джаз и рок-н-ролл — то, что находится в СССР под запретом. В спектакле есть и романтическая любовная история, и шпионские тайны, и атмосфера праздника с яркими нарядами и зажигательными танцами. ■



«МЮЗИК-ХОЛЛ»

СЦЕНА ИЗ СПЕКТАКЛЯ «ВИНИЛ» ТЕАТРА «МЮЗИК-ХОЛЛ»

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

