ДЕВЕЛОПЕРЫ УХОДЯТ ЗА КОЛЬЦЕВУЮ / 3
ОТ ЭКОНОМА К КОМФОРТУ И ОБРАТНО / 6
МАЛОЭТАЖНОЕ ЖИЛЬЕ ВКЛЮЧАЮТ В КОМПЛЕКС / 10

# Недвижимость. Итоги

Вторник, 28 февраля 2023
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №3

Коммерсантъ

# Guide

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

GloraX

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

ЛСР
Философия лидерства

YE'S apart-hotel

RBI THE ART OF REAL ESTATE

РЕКЛАМА

# СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31

КЛУБНЫЙ ДОМ

ОТ **15.8** МЛН РУБ.



РЕКЛАМА

## СОВЕРШЕННАЯ НЕПОВТОРИМОСТЬ

(812) 640-65-65

ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ «КАРПОВКА, 31», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НАБ. РЕКИ КАРПОВКИ Д. 31–Д. 39. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ, РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ОСНОВАНИИ 214-ФЗ. УКАЗАНА ЦЕНА НА АПАРТАМЕНТЫ В КОРПУСЕ № 3.

ПСК



**ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,**
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ. ИТОГИ»

## ЗАГОРОДНЫЕ КАЧЕЛИ

**Рынок строящейся недвижимости продолжает начатую еще в 2021 году миграцию за пределы Кольцевой автодороги. Градостроительные ошибки 2000-х, в результате которых появились «человейники» на границе города и области, привели к пробкам на въезде и выезде из новых кварталов, к дефициту социальной инфраструктуры и, как следствие,— к снижению интереса покупателей к таким локациям. Девелоперы вновь вернулись в город и стали более активно осваивать территории в обжитых районах Петербурга, в том числе за счет редевелопмента. Конец 2010-х годов был относительно благополучным для экономики страны, и покупатели, выбирая между низкой ценой и комфортом, все же предпочитали последнее.**

**Начавшийся в 2020 году рост цен на жилье, подстегиваемый льготной ипотекой, качнул маятник в обратную сторону: стоимость недвижимости снова стала ключевым фактором для тех, кто решился улучшить жилищные условия. Новый виток цен, случившийся год назад, только усилил центробежные процессы.**

**А теперь девелоперам придется учитывать ошибки прежних проектов. Если уж покупатель и решится на приобретение недвижимости вдали от цивилизации, то требования к такому проживанию у него будут выше, чем были у новых жителей Ленобласти в прошлом десятилетии. Поэтому одной из тенденций последних двух лет стала заметная доля роста индивидуального строительства: ввод частных домов по метражу второй год подряд превышает объемы ввода многоквартирных домов. Расходы на покупку или строительство собственного дома сегодня сопоставимы с расходами на приобретение двухкомнатной квартиры в городе. Но жить на своей земле оказывается предпочтительнее, чем в окружении соседей в многоэтажке.**

**У девелоперов есть выбор: терять потенциальных покупателей, которые сами занимаются стройкой, или пойти в этот сегмент, пусть в нем маржа и не такая высокая, как при строительстве 25-этажных высоток. В прошлом году некоторые застройщики уже начали реализацию проектов комплексного освоения территорий малоэтажной застройкой. И, судя по всему, в этом году процесс продолжит набирать обороты.**





# ДЕВЕЛОПЕРЫ УХОДЯТ ЗА КОЛЬЦЕВУЮ

**ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ БЫЛО СУММАРНО ВВЕДЕНО ОКОЛО 7,5 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ. ПРИЧЕМ ЛЕНОБЛАСТЬ ОПЕРЕДИЛА ПЕТЕРБУРГ И ЗАНЯЛА ЧЕТВЕРТОЕ МЕСТО В РОССИИ ПО ОБЪЕМУ ВВОДА ЖИЛЬЯ СРЕДИ ДРУГИХ РЕГИОНОВ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ТЕНДЕНЦИЯ УХОДА ДЕВЕЛОПЕРОВ ЗА КАД, НАЧАВШАЯСЯ ЕЩЕ В 2021 ГОДУ, ПОЛУЧИЛА ПРОДОЛЖЕНИЕ И В ПРОШЛОМ ГОДУ.** ЮЛИЯ МАЙОВЕР

Ленинградская область заняла четвертое место в России по показателям ввода жилья, которые составили 3,96 млн кв. м, впервые превысив соответствующие показатели Санкт-Петербурга (3,5 млн кв. м). На первом месте с 14,1 млн кв. м — Московская область. На втором — Краснодарский край с 7,59 млн. кв. м, а на третьем — Москва с 6,79 млн. кв. м введенного жилья, сообщает Управление Росреестра по Ленинградской области. Также Ленинградская область находится на третьем месте, после Московской области и Краснодарского края, по вводу площади жилых домов на участках, выделенных под ИЖС.

За первый месяц 2023 года на кадастровый учет Управления Росреестра по Ленинградской области поставлено 2643 жилых дома на участках, выделенных под ИЖС, общая площадь составила 379 318 кв. м (для сравнения, в январе 2022 года на учет поставили 1740 домов общей площадью 265 637 кв. м). Жилых домов на садовых участках в январе 2023 года поставлено на учет 702, их общая площадь — 80 484 кв. м (в январе 2022 количество домов составляло 371, общая площадь — 45 470 кв. м). Итого в первый месяц 2023 года общее количество жилых домов на участках, выделенных под ИЖС, и садовых участках, поставленных на кадастровый учет, составляет 3345, общая площадь — 459 802 кв. м, средняя площадь — 137 кв. м.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**СПРОС ИЗ ПЕТЕРБУРГА СМЕЩАЕТСЯ В ЛЕНОБЛАСТЬ — ЭТО ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ИТОГОВ МИНУВШЕГО ГОДА**

**КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД** Директор по продажам ГК «А101» в Санкт-Петербурге Мария Орлова говорит: «Спрос из Петербурга смещается в Ленобласть — это один из основных итогов минувшего года. При этом все более востребованными становятся проекты комплексного освоения территории. Это, в свою очередь, уже повлияло на структуру предложения. Например, во Всеволожском районе 46% предложения приходится на комплексную застройку, в Ломоносовском районе — 32%».

Евгений Хохлов, директор по маркетингу холдинга AAG, считает, что тенденция по перемещению проектов в зоны, где стыкуется Ленобласть с Петербургом, будет увеличиваться, особенно в сторону загородной недвижимости и ИЖС. «ИЖС уже превышает 50% от всех продаваемых метров в области»,— говорит эксперт.

Следует отметить, что в Петербурге также объем ввода жилья смещается на периферию. В прошлом году лидером ввода стал Пушкинский район. В 2020 и 2021 годах больше всего жилья строилось в Приморском районе, однако в 2022 году первое место и по количеству выведенных в продажу квартир, и по числу новых жилых проектов занял Пушкинский район. Как отмечают эксперты консалтинговой компании Nikoliers, в прошлом году девелоперы продолжили приобретать на юге города за КАД земельные участки под строительство домов. В Пушкинском районе за год в продажу было выведено 9,4 тыс. квартир, в то время как по всему городу на рынок вышло 56 тыс. лотов. Объем нового предложения в этой локации по сравнению с 2021 годом вырос в 2,3 раза.

В предыдущие два года в рейтинге по объему нового предложения на рынке лидировал Приморский район. Так, в 2020 году в Приморском районе было выведено в продажу почти 15 тыс. квартир, в 2021-м — 12,8 тыс. квартир. Однако в 2022 году этот показатель сократился до 4,8 тыс. квартир, и Приморский район переместился в рейтинге на шестое место.

Пушкинский район опередил Приморский и по количеству новых проектов, продажи в которых стартовали в 2022 году. Здесь запустились сразу девять премьер: Aerocity 4, Aerocity Club и Aerocity Family («Лидер Групп»), «Plus Московский» (ПСК), Univer City (Setl City), «Пушкинский квартал» (ФСК), «Симпл» (Bau City Development), «Монография» («Эталон») и «Смарт» («Вита»). При этом в 2020 году лидером по количеству новых ЖК был Приморский район — пять проектов, а в 2021 году — Выборгский район с шестью проектами.

«В последние годы девелоперы активно реализовывали проекты в черте города, в частности, в Новой Каменке, Шувалово, вдоль Петергофского шоссе, в Ручьях и Парголово, поэтому предложение в районах за КАД пополнялось очень ограниченно. Однако в 2021–2022 годах дефицит площадок в черте КАД стал расти, и девелоперы обратили более пристальное внимание на Пушкинский район,— комментирует Антон Орлов, директор отдела продаж земли и девелоперских проектов Nikoliers.— В настоящее время большим потенциалом обладают территории на периферии города между Пушкинским и Московским районами близ Пулковского шоссе. Там уже реализуются проекты „ЮгТаун“ от КВС и „Зеленый квартал“ от Setl Group, планируется освоение прилегающих территорий девелоперами ЛСР и ПСК. Также активно будут развиваться территории близ железнодорожной станции „Детскосельская“ и Колпинского шоссе, где в 2022 году Setl Group запустил проект Univer City».

По данным Nikoliers, в 2022 году девелоперы приобрели в Пушкинском районе в общей сложности 145,2 га. В частности, ЛСР купила под строительство домов участок площадью 57,9 га на Пулковской улице близ Московского шоссе, ГК «ФСК» пополнила земельный банк на 30 га напротив реки Славянка у Московского шоссе, ГК «ПСК» приобрела 25 га у Московского шоссе, а КВС теперь владеет участком площадью 23,5 га в Гуммолосарах (Пушкин). ➔ 4



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**КАЖДОЕ ПОВЫШЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК, В ТОМ ЧИСЛЕ У СБЕРБАНКА, ПРИМЕРНО НА МЕСЯЦ СУЩЕСТВЕННО СНИЖАЕТ ПОКУПАТЕЛЬСКУЮ АКТИВНОСТЬ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ**

**3 → КОРРЕКЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ** Эксперты отмечают, что прошедший год серьезно скорректировал существующие бизнес-модели, работу российских и зарубежных компаний. «Геополитические риски и влияние санкций способствовали приостановке или закрытию иностранного бизнеса в России. Конечно, такие изменения в экономике и бизнесе отражаются и на рынке строящегося жилья. Девелоперам пришлось перестраивать логистику поставок, заниматься импортозамещением, оптимизировать экономику проектов без ущерба качеству, нести повышенные затраты на обслуживание кредитов в период высоких значений ключевой ставки и субсидировать покупателей по ипотечным сделкам»,— рассуждает Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест». Но главный итог, полагает эксперт, состоит в том, что большинству застройщиков удалось перенастроить многие процессы и достаточно быстро адаптироваться к новым условиям. «Не произошло существенного обвала рынка, не появились обманутые дольщики. Успешно закрыты вопросы с поставками материалов и оборудования. Спрос, безусловно, не сравнится с показателями ажиотажного в 2020–2021 годах. В апреле — мае и в октябре прошлого года он существенно падал, в остальные месяцы постепенно восстанавливался. В целом год мы закрываем со снижением объема продаж на 20–25% по сравнению с 2021-м, а в 2023-м, скорее всего, они сократятся еще на 10–15%»,— прогнозирует эксперт.

Господин Заседателев считает, что в связи с изменениями условий льготной ипотеки и трендом на повышение ставок по рыночным программам банков спрос может еще сократиться, но незначительно по сравнению с уровнем прошлого года. «Для поддержки покупательской активности в арсенале застройщиков, как и раньше, будут присутствовать собственные субсидированные программы с более выгодными ставками и различные акции. Уверен, что качественные проекты с интересной концепцией останутся востребованными и будут удерживать текущий уровень цен. При этом к выводу новых объектов застройщики будут относиться очень осторожно, скорее всего, он замедлится»,— полагает эксперт.

Мария Орлова отмечает: «Что касается трендов на 2023 год, то здесь мы прогнозируем возможное повышение популярности двух- и трехкомнатных квартир у покупателей с детьми. Впрочем, касаться это будет только самых компактных лотов — ниже средней площади по рынку. Связано это с изменениями условий по семейной ипотеке, которая становится наиболее выгодным продуктом на рынке. Если в конце прошлого года на семейную ипотеку подавалось около 40% от общего количества заявок, то уже в январе — 74%».

**ДЕФИЦИТ МАТЕРИАЛОВ** Александр Шнурко, коммерческий директор группы компаний Sinteza, отмечает еще одну тенденцию: «Из-за санкций и ухода иностранных компаний возник дефицит материалов. Я бы отдельно выделил влияние этого дефицита на сегмент новостроек с отделкой. Ведь именно от наличия и качества отделочных материалов во многом зависит и привлекательность квартир для покупателей, и возможность выполнения девелоперами своих обязательств по своевременной передаче квартир дольщикам. Кроме того, динамика цен на стройматериалы играла свою роль в изменении цен на рынке. Стоит обратить внимание, что значимость импортозамещения существенно зависела от класса жилья: стандарт, комфорт, бизнес, премиум и выше. Для проектов массового сегмента ситуация пока наиболее спокойная. Они в течение многих лет были более чем на 90% обеспечены стройматериалами отечественного производства».

В бизнес-классе доля импорта составляет примерно 30%, подсчитал господин Шнурко, а в премиальном и элитном достигает 50%. В основном из-за рубежа для ЖК категорий «бизнес» и выше закупались лифтовое оборудование, инженерные системы, отделочные материалы для фасадов и интерьеров, окна, предметы мебели, системы для «умного дома». «В ближайшие годдва застройщики и fit-out-компании могут столкнуться с дефицитом стройматериалов в проектах всех классов, включая стандарт и комфорт»,— полагает эксперт. Причин этому две. Во-первых, основную часть материалов российские предприятия выпускают на иностранном оборудовании. «Из-за санкций нет возможности проводить техобслуживание и ремонт станков, отсутствуют комплектующие, доступ к сервису, техподдержке, гарантийным обязательствам. Полностью переоснастить производства и перевести их на оборудование из дружественных стран — дорого и нереализуемо в короткие сроки. Переход на отечественное станкостроение представляется еще более призрачным и долгим, так как в последние годы оно в строительной сфере не развивалось. А между тем техника требует постоянного обслуживания. Велика вероятность того, что отсутствие новых деталей уже в 2023 году приведет к преждевременному износу, поломкам оборудования, снижению объемов производства и качества стройматериалов. Если срочно не принять меры, строительному рынку через какое-то время будет не хватать даже таких базовых материалов, как цемент, щебень, кирпич, газобетон»,— рассуждает господин Шнурко.

Во-вторых, российские производители зависимы от импортного сырья. «В частности, это касается кровельных, изоляционных и облицовочных материалов (кроме тех, что изготовлены из металла). По некоторым позициям зависимость в 2022 году достигала 100%. На выручку пришли замена поставщиков и параллельный импорт. В перспективе ожидаем, что наладится импортозамещение. Для сырья это сделать проще, чем для оборудования. В последние годы наблюдался прогресс, хоть и небыстрый. И даже в 2022 году продолжали открываться новые линии производств на российских заводах»,— сохраняет оптимизм эксперт.

**ЦЕНЫ НА ПРЕДЕЛЕ** Господин Хохлов к другим тенденциям относит уменьшение реализуемой площади жилья, оно напрямую связано с платежеспособностью населения. «Рост средней цены новостройки за год составил примерно 25% и спровоцировал уменьшение средней площади, особенно под лимиты льготной ипотеки, то есть в чеке до 12–14 млн рублей. Соответственно, этот ассортимент стал вымываться, и все застройщики принялись уменьшать площадь в новых проектах»,— рассказывает эксперт.

Господин Заседателев отмечает, что цены в прошлом году показывали положительную динамику — до момента стагнации в последние несколько месяцев. «В некоторых проектах, которые были изначально переоценены, стоимость „квадрата“ даже уменьшилась. При этом весь 2022 год дорожали строительные материалы, поэтому застройщики работали в условиях невысокой маржинальности»,— замечает он.

«Оснований для снижения цен на первичном рынке мы не видим. Напротив, годовая динамика демонстрирует рост цен приблизительно на 20%. Полагаем, небольшой рост стоимости строящегося жилья будет иметь место и в 2023 году»,— считает госпожа Орлова.

Александр Моторин, коммерческий директор компании «Сателлит Девелопмент», более осторожен в прогнозах: «Рынок недвижимости отражает общую нестабильность: сокращается платежеспособный спрос и, соответственно, количество сделок с первичной недвижимостью, что, в свою очередь, влияет на планы застройщиков. Многие продлевают новогодние скидки для стимулирования продаж, но подобные акции принесут лишь временный краткосрочный эффект. Инфляция и удорожание строительных материалов уже привели к сокращению планируемой прибыли у строящихся проектов, поэтому какого-то существенного снижения стоимости квадратного метра не произойдет. Новых проектов заявлено мало, большинство из них — на „бумажной“ стадии, все заняли выжидательную позицию. Заявленное в декабре продление льготной ипотеки призвано простимулировать спрос. Рост продаж можно ожидать у наиболее ликвидных объектов: так покупатели будут стремиться сохранить свои средства. Но прогнозировать объем спроса даже на полгода вперед сейчас затруднительно — слишком высок фактор неопределенности».

Евгений Хохлов полагает, что в этом году продолжит расти разрыв между первичной и вторичной недвижимостью. «Последние полтора года эта дельта все увеличивалась, первичка стала сильно дороже, чем вторичка. Сложилась уникальная ситуация: объекты на высоком уровне готовности, либо только что введенные в эксплуатацию, по цене квадратного метра равны стоимости квадратного метра домов, которые только начали строиться. В 2022 году на вторичку давила геополитическая ситуация, когда люди пытались просто продать недвижимость, никто не думал о выгоде, цена шла вниз. И обратная история у первички, где застройщики цену субсидирования зашивали в стоимость квадратного метра, и цена искусственно росла»,— рассуждает эксперт.

Светлана Дьякова, директор по развитию АН «Итака», говорит: «Каждое повышение ипотечных ставок, в том числе у Сбербанка, примерно на месяц существенно снижает покупательскую активность на первичном рынке. Далее рынок постепенно привыкает к новым условиям, и объем продаж восстанавливается до прежнего уровня. У Сбербанка есть интересные процентные ставки при удорожании объектов в новом строительстве, которые на сегодня более актуальны для клиентов, чем стандартная процентная ставка по ипотеке. Повышение процентных ставок по ипотеке, которое коснулось не только покупателей новостроек, приведет к определенному снижению количества сделок в 2023 году, это очевидно. Но есть и хорошая новость: значительно расширен список граждан, которые смогут воспользоваться семейной ипотекой с господдержкой». ■

# «НЕ ВОЗВРАЩАТЬ КРЕДИТЫ — НЕ В КУЛЬТУРЕ РОССИЯН»

**В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ ВЫВОД ОБЪЕКТОВ НА РЫНОК БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ СПРОСА И ТЩАТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ НАСТРОЕНИЙ ПОКУПАТЕЛЯ. ПРЕЗИДЕНТ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ ГРУППЫ RBI ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АЛЕКСАНДРЕ ТЕН, ПОЧЕМУ КОМПАНИЯ КОНСЕРВАТИВНО ПОДХОДИТ К СТАРТУ НОВЫХ ПРОЕКТОВ, ЗАЧЕМ ИСПОЛЬЗУЕТ СХЕМУ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО БРОНИРОВАНИЯ, А ТАКЖЕ ОБЪЯСНИЛ, КАК РАЗВИТИЕ ПРОДУКТА ПОДДЕРЖИВАЕТ СПРОС В ВЫСОКОМ СЕГМЕНТЕ НЕДВИЖИМОСТИ.**

**GUIDE:** Какие показатели работы компании за прошлый год являются для вас ключевыми?

**ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ:** Это точно не количество квадратных метров, хотя в прошлом году мы ввели большое количество объектов (по данным Единого ресурса застройщиков, в 2022 году компания RBI сдала 146,5 тыс. кв. м, заняв восьмую строчку в топ-10 девелоперов Петербурга.— **G**). Наша компания — про качество, а не про количество.

При этом, конечно, объем земельного банка — важный фактор для нас. Несмотря на все вызовы прошедшего года, мы продолжили его пополнение и в 2022 году приобрели несколько новых пятен под застройку, в сумме на 150 тыс. кв. м продаваемой площади. Это хорошие, качественные участки в центральных районах города и других привлекательных локациях. Мы уже называли некоторые адреса: в Петроградском районе, например, проектируем несколько очень красивых и дорогих проектов. Будут и более демократичные жилые комплексы: на улице Шостаковича или проспекте Большевиков. Под санаторно-курортную недвижимость в нашем портфеле есть хороший набор проектов в Курортном районе.

**G:** Когда планируете приступать к работам на этих участках?

**Э. Т.:** Мы ничего не откладываем «в долгий ящик». Все, что купили, уже находится в разработке — сейчас около 20 проектов на стадии предевелопмента. Другое дело, что согласовательные процедуры идут очень туго, много вопросов приходится решать с Градостроительной комиссией: соцкультбыт, транспортные схемы и прочее. Объемы обременений колоссальные, особенно с учетом того, что наши проекты — не типовая квартальная застройка, а авторская, точечная. Долгое прохождение всех этих процедур сильно влияет на наши инвестиционные модели.

По планам большая часть запаса будет выведена в продажу в 2023–2024 годах. Главное — дойти до этого момента. Как в известном анекдоте про одного композитора — не очень-то симпатичного по стандартным меркам, но большого жизнелюба, который пользовался огромной популярностью у женщин. На вопрос: «Как же вам это удается?!» — он обычно отвечал: «Мне бы только до рояля довести...» Вот и нам — только бы выйти на продажи. Это каждый раз большой труд, правила игры в этой сфере постепенно налаживаются, но все равно процесс согласований занимает длительное время.

**G:** Запуск такого количества новых проектов сейчас актуален?

**Э. Т.:** Мы всегда очень аккуратно подходим к этому вопросу. Наши проекты, как я уже говорил,— это штучный товар в уникальных локациях. Их всегда ждут. Но в текущих условиях мы, конечно, тоже будем действовать осторожно и сначала проводить «тестирование» — выпускать объекты в предварительное бронирование. Хотя, повторюсь, у нас нет сомнений, что на наши продукты спрос будет. С проектом «МИРЪ» на Миргородской улице мы так стартовали в сентябре прошлого года. Казалось бы, в самое тревожное время. Но интерес покупателей и количество сделок оказались очень высокими.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

Спрос на рынке упал, это не секрет. Понятно, что снизился он и у нас. Но наш покупатель понимает, что если не приобрести сейчас, то потом именно такой квартиры, в этом конкретном месте и в таком доме больше не будет. Наши объекты — небольшие, но точно выверенные. Каждая планировка, каждый уголочек зелени, мельчайшие детали на детской площадке. В философии RBI заложен принцип «The art of real estate», то есть девелопмент для нас — это своего рода искусство, и каждый дом — как произведение искусства. Поэтому спрос на них будет всегда.

Мы так много внимания уделяем эстетике продукта, потому что все это — качество архитектуры, ландшафтный дизайн, дизайн мест общего пользования, даже запахи и музыка в холле — вместе создает некую атмосферу. Для нашей целевой аудитории это важно: люди готовы инвестировать в такие вещи, потому что они влияют на самоощущение и качество жизни.

**G:** Стратегию компании вы не меняете?

**Э. Т.:** Стратегия та же, но мы постоянно совершенствуем свою бизнес-модель. Есть некие общие риски, например, ослабление подрядчиков, и это долгосрочный тренд. Поэтому мы продолжаем развитие своей организационной структуры, используем лучшие практики проектного управления, создаем межфункциональные инжиниринговые группы. Мы даем сотрудникам полномочия и мотивацию полностью вести свой проект так, как они считают нужным, управлять бюджетом, чувствовать себя хозяином конкретного проекта. У такой организационной структуры кардинально иные эффекты, иная скорость, ведь людям на местах в большинстве случаев виднее, какое принять решение, и они это делают быстрее и эффективнее.

Очень много работаем в части клиентского сервиса, во всей экосистеме — от компании, которая занимается управлением нашими апарт-отелями, до компаний по технической эксплуатации зданий и по отделке. Сейчас мы находимся в процессе создания единых стандартов сервиса, чтобы все наши, относительно небольшие, компании подтягивались до уровня стандартов сервиса девелоперского ядра. Мы считаем очень важным, чтобы наш клиент был удовлетворен на каждом этапе взаимодействия с группой. Постоянно изучаем, анализируем, что еще мы можем сделать лучше? Спрашиваем клиентов, как они оценивают качество наших продуктов, обслуживания. Перед командой стоит задача ежеквартально наращивать показатели удовлетворенности и лояльности клиентов, показатели NPS и CSI постоянно в центре внимания руководителей. Мы фанаты качества продукта и сервиса, и поэтому RBI — премиальный девелопер.

**G:** Насколько рынок будет зависеть от господдержки ипотечных программ в этом году?

**Э. Т.:** Решение расширить условия семейной ипотеки, на мой взгляд, было важным и правильным. Есть отрасли, которые государству необходимо развивать в любом случае, особенно в условиях экономических вызовов. Строительство — как раз одна из таких отраслей. И наши клиенты активно пользуются ипотекой, даже в сегменте бизнес-класса 30–40% сделок у нас проходят по этой схеме. А в сегменте «высокий комфорт» — например, в проекте Ultra City на Комендантском проспекте — в ипотеку приобретается почти 90% квартир.

Кто-то считает, что брать кредиты — в принципе плохо. Но у наших людей в этом отношении достаточно высокая дисциплина. Взять кредит на квартиру и не вернуть — это не в культуре россиян. Да, длительность кредитов постоянно растет, но люди преимущественно не вычерпывают эти сроки, стараются закрывать кредиты настолько быстро, насколько им позволяют силы. Ипотека — это инвестиция в себя, в качество своей жизни. Поэтому переживать о появлении «ипотечного пузыря» вряд ли стоит.

При этом я бы с большой осторожностью рассматривал вопрос дотаций на оплату первоначального взноса. Вот как раз эти первые 10–15% человек должен как-то изыскать сам. Именно это дает ощущение ответственности, что ты вложил определенную заработанную сумму, затем взял кредит, живешь в этой квартире, которая чем дальше, тем все больше и больше становится твоей собственностью.

**G:** Как вы оцениваете ситуацию в сегменте апартаментов?

**Э. Т.:** На наши апарт-отели сохраняется высокий уровень спроса, что видно по строящемуся объекту ARTSTUDIO M103 на Московском проспекте, 103, а также загрузке действующих проектов у станций метро «Площадь Восстания» и «Фрунзенская»: доходность инвесторов в отеле ARTSTUDIO Nevsky за 2022 год составила 9,7%, в ARTSTUDIO Moskovsky — 7% годовых. Это очень хорошие цифры с учетом нынешнего рынка.

У RBI есть планы по строительству новых отелей, идет поиск подходящих участков. Гостиничный бизнес — перспективный рынок: внутренний туризм в Петербурге, безусловно, будет развиваться, поскольку россиянам по-прежнему сложно попасть в Париж, Лондон или Амстердам. Да и иностранные туристы постепенно возвращаются. В Китае снимают ковидные ограничения, можно ожидать возобновления этого туристического потока... Мы уверены, что наш продукт будет востребован и завтра, и, условно, через два года. Неслучайно даже повысили сумму гарантированного дохода для инвесторов в ряде номеров нашего проекта ARTSTUDIO M103: с 40 до 65 тыс. рублей в месяц.

**G:** Вы интересуетесь венчурным инвестированием и вкладывались в ряд стартапов. Задумываются ли в RBI о покупке проектов, которые могут быть полезны для ее бизнеса?

**Э. Т.:** У RBI есть небольшая команда, которая занимается инновациями и непрерывными улучшениями. Но сейчас они в части инноваций больше заняты общением с потенциальными поставщиками по различным критическим для продукта инновациям. Например, по системе распознавания лиц и бесконтактного открывания дверей, которая на наших объектах пока недостаточно хорошо работает. Точно так же мы собираемся выступать заказчиком и по другим значимым для наших клиентов решениям. Таким образом, речь прежде всего идет о системном поиске инноваций с заказчиком со стороны группы.

На венчурном рынке качественных проектов в сфере недвижимости практически нет. Там очень много хайпа и мало «твердых» вещей, которые реально могут поднять качество сервиса и вывести его на новый уровень, кардинально повысить лояльность клиентов и эффективность бизнес-процессов. Все остальное не заслуживает траты времени, оно у наших ключевых сотрудников и так в дефиците. ■

# ОТ ЭКОНОМА К КОМФОРТУ И ОБРАТНО

**ДОЛЯ ПРОЕКТОВ КОМФОРТ-КЛАССА В ПЕТЕРБУРГЕ ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 69% В ОБЩЕМ ПРЕДЛОЖЕНИИ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ. ПРОЕКТЫ КЛАССА ЭКОНОМ ПОСТЕПЕННО УХОДЯТ. ВПРОЧЕМ, НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ НЕ ИСКЛЮЧАЮТ, ЧТО УХУДШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ВНОВЬ ЗАСТАВИТ ДЕВЕЛОПЕРОВ УПРОЩАТЬ ПРОЕКТЫ.** ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Эксперты отмечают, что спрос в массовом сегменте показывает большую стабильность на фоне падения в премиальном и элитном сегментах. Активное затоваривание рынка масштабными проектами в 2018–2019 годах и переход на проектное финансирование замедлили вывод на рынок новых проектов в 2020–2021 годах. В продажу выходили в основном корпуса в уже реализующихся проектах. Рекордные объемы ввода и раскрытие эскроу-счетов позволили девелоперам накопить земельный банк и инвестировать средства в новые проекты. Однако количество квартир, пополнивших рынок, снизилось на 23%, что связано с тенденцией к более сдержанному подходу в части вывода нового предложения на рынок, особенно в составе крупных проектов массового сегмента.

Алина Базаева, старший аналитик департамента исследований Nikoliers, говорит: «Как итог — на фоне сохраняющейся высокой экономической неопределенности и снижения покупательской активности девелоперы дифференцируют проекты на более мелкие этапы и выводят на рынок ограниченное количество корпусов, особенно в составе проектов комплексного освоения территорий».

Традиционно доминирующая доля объема нового предложения была сформирована проектами комфорт-класса — 77%, или 43,2 тыс. квартир. На периферии потенциал массового девелопмента сосредоточен в Невском районе, который выступает одним из лидеров в освоении промзон Петербурга, а также в локациях Шувалово, Парголово, Ржевка и на юго-западе города по направлению к Стрельне. За пределами КАД девелоперы были особенно активны в Пушкинском районе, где состоялось сразу девять стартов продаж.

По словам госпожи Базаевой, в 2022 году в Петербурге количество квартир, представленных в экспозиции, в проектах комфорт-класса за год практически не изменилось (–3% к 2021 году), при этом их доля сократилась с 76 до 69%. Средняя цена квартир комфорт-класса в продаже составила 9 млн рублей (+15% к 2021 году). По данным Nikoliers, за 2022 год на первичном рынке было заключено 42,8 тыс. ДДУ, а доля ипотечных сделок в общем объеме ДДУ достигла 79%. При этом большинство из этих сделок пришлось на комфорт-класс (88%, или 29,5 тыс. ДДУ).

**ДИНАМИЧНЫЙ СЕГМЕНТ** Александр Андрианов, первый вице-президент GloraX, говорит, что основной тренд сейчас — повышение классности проектов. «Причем одним из самых динамично развивающихся сегментов является комфорт, который чаще всего покупают для проживания, а не для инвестиций. Кроме того, застройщики добавляют в проекты этого класса большое количество опций и решений, которые впоследствии позволяют повысить статус проекта до уровня бизнес-класса. Таким образом, с учетом того, что установился рынок покупателя, в долгосрочной перспективе можно ожидать постепенное вымывание предложения квартир эконом-класса». Он считает, что на эконом-класс сегодня в Петербурге приходится 23% предложения.

«В январе 2023 года средняя цена квадратного метра в классе стандарт составила 162 тыс. рублей, в классе комфорт — 192 тыс., в классе комфорт плюс — 268 тыс., в бизнес-классе — 320 тыс.»,— приводит данные господин Андрианов.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, считает, что рынок жилья комфорт-класса за последние пять лет демонстрирует убедительное развитие. «И дело не только в расширении престижных локаций. Сегодняшний комфорт-класс в некоторых проектах продолжает обрастать опциями, которые ранее относились исключительно к бизнес-формату: планировки с мастер-спальнями, интеграция системы „умный дом“, концепция благоустройства и безопасности, современные инженерные решения вплоть до установки систем очистки питьевой воды. Как это часто случается в других сегментах экономики, такое развитие дополнительных комфортных функций связано с совершенствованием и инновациями в более высоких классах продукта. Ведь когда-то и простой мобильный телефон был символом достатка, пока технология не стала распространенной и обыденной. Так же и с недвижимостью: вполне возможно, что еще через пять лет в комфорт-классе будет преобладать отделка более высокого качества, добавятся сервисные опции, террасы и автоматизированные паркинги».

Андрей Бойков, управляющий партнер Rusland SP, констатирует: «Жилье эконом-класса постепенно исчезает с рынка. Таких проектов в крупных городах вроде Петербурга и Москвы строится все меньше и меньше. Это связано с тем, что изменились запросы со стороны покупателей, которые стали более требовательными. Плюс высокая конкуренция подталкивает девелоперов к созданию в своих проектах более интересной архитектуры и квартирографии, благоустройству, отделке общественных зон, что в конечном счете повышает уровень проектов. В целом комфорт-класс — это сейчас самый ходовой продукт, который пользуется наибольшим спросом».

Алина Базаева с ним согласна: «За последние несколько лет требования клиентов изменились. Несмотря на то, что ипотечная ставка и стоимость играют важнейшую роль при принятии решения о покупке квартиры, потребители выбирают не только условия покупки и квадратные метры, но и концепцию. Инфраструктура, окружение, вид из окна, природные и концептуальные качественные характеристики — все это влияет на выбор потребителя. Каждый человек пытается повысить уровень и качество своей жизни, а не просто получить квартиру определенной площади».

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ЖИЛЬЯ** Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», вспоминает как происходила маркетинговая трансформация строящегося жилья массового спроса: «Первая итерация заключалась в исключении понятия „эконом“ и заменой его на стандартное жилье. Таким термином аккуратно называется застройка по тиражируемым проектам, многоэтажная, относительно плотная. Но это постепенно отходящий продукт. Комфорт-класс — это набор опций: от планировок, количества квартир на этаже и адекватной этажности до дворовых пространств, возможностей для стрит-ритейла и дополнительных улучшений со стороны девелопера (разного рода общественных пространств, улучшенных материалов отделки). В последние пять лет сформировался спрос на недвижимость комфорт-класса именно в таком прочтении. За счет этих опций происходит довольно широкое распределение по стоимости квадратного метра, но в целом все называется „комфортом“». ➔ 8



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**В ЯНВАРЕ 2023 ГОДА СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА В КЛАССЕ СТАНДАРТ СОСТАВИЛА 162 ТЫС. РУБЛЕЙ, В КЛАССЕ КОМФОРТ — 192 ТЫС., В КЛАССЕ КОМФОРТ ПЛЮС — 268 ТЫС., В БИЗНЕС-КЛАССЕ — 320 ТЫС.**

# «ПЛАНИРУЕМ ПРОЙТИ СЕРТИФИКАЦИЮ YE'S MARATA НА „ЧЕТЫРЕ ЗВЕЗДЫ“»

**В 2022 ГОДУ НА РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ ПЕТЕРБУРГА ВЫИГРЫШНЫМ ОКАЗАЛСЯ ГИБРИДНЫЙ ФОРМАТ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ — СОЧЕТАНИЕ КРАТКОСРОЧНОЙ И ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ ЮНИТОВ. ПОЧЕМУ ТАК ПРОИЗОШЛО, А ТАКЖЕ О ТОМ, ЧТО В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ ПОМОГАЕТ ДАННОМУ СЕГМЕНТУ НЕ ТОЛЬКО СОХРАНЯТЬ, НО И УВЕЛИЧИВАТЬ ДОХОДНОСТЬ, РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СЕТИ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ YE'S ИРИНА ИВАШКЕВИЧ.** АЛЕКСАНДРА ТЕН



YES

**GUIDE:** Каким был 2022 год для сети YE'S?

**ИРИНА ИВАШКЕВИЧ:** Мы на протяжении последних лет живем в состоянии вызовов, случающихся с определенной периодичностью. Наша команда воспринимает их уже с определенным воодушевлением, иногда даже с азартом, потому что именно в такие периоды принимаются прорывные решения. В данном случае все зависит от профессионализма и мобильности команды в части реакции на внешние обстоятельства.

**G:** И какие прорывы случились?

**И. И.:** Нам удалось практически вдвое увеличить доходность наших апартаментов по сравнению с результатами 2021 года. Уже в начале прошлого года мы понимали, какие процессы нам предстоит пройти, и выстроили определенную тактику, расставили приоритеты, и сейчас можем уверенно говорить, что стратегические решения себя оправдали. Планы на этот и последующие годы выстраиваем на основании полученных в прошлом году результатов.

**G:** О какой тактике идет речь?

**И. И.:** Мы решили сделать акцент на работе с краткосрочной арендой, предвидя, что в связи с введенными ограничениями для россиян на выезд за рубеж, туристические потоки внутри страны будут увеличиваться. Речь идет и об отдыхающих, и о бизнес-туристах, которые также в прошлом году стали больше передвигаться между городами России. И поскольку наши проекты расположены в популярных и густонаселенных мегаполисах — Санкт-Петербурге и Москве — мы составили «дорожную карту» по выстраиванию тарифной политики в управлении доходностью и придерживались этого плана.

Мы также уделили большое внимание технической модернизации компании с целью автоматизации наших внутренних бизнес-процессов и серьезно вложились в нее. До конца разработали и внедрили личный кабинет собственника на всех объектах. Связали воедино все наши операционные системы. Была проведена глобальная работа, которая также дала свои плоды.

**G:** Какой из объектов показал лучшие результаты?

**И. И.:** Наш флагманский проект в Санкт-Петербурге YE'S Marata (кроме него, компания развивает еще один проект в Петербурге, три проекта в Москве и один в Астане.— **G**) показал какие-то феноменальные результаты в летний период. На московских объектах, несмотря на отток части корпоративных клиентов, мы тоже не заметили сильного падения, все достаточно стабильно. Краткосрочная аренда и там обеспечила высокую доходность.

**G:** Повлияла ли релокация россиян в Казахстан на показатели вашего объекта в Астане?

**И. И.:** Мы называем его нашим первым международным и первым проектом, реализованным по франшизе. В начале 2022 года в Астане у нас оставались свободные к продаже апартаменты от застройщика. Когда случились сентябрьские события, наш партнер принял решение не повышать стоимость квадратного метра, а цены там зафиксированы в долларах. С учетом разницы в курсе валют для российских инвесторов было сделано очень правильное, на мой взгляд, предложение с точки зрения входа на зарубежный рынок недвижимости. Кроме этого, застройщик предложил интересные бонусы: открытие валютного счета на территории Казахстана, банковской карты, полное сопровождение сделки. В итоге практически все непроданные юниты во втором полугодии прошлого года там были реализованы.

Конечно, релокация россиян спровоцировала рост арендных ставок и на апартаменты, и на жилье в Казахстане. Сейчас цены там более или менее стабилизировались. Но мы со своей задачей — реализовать апартаменты на объекте — справились и сейчас ведем переговоры с этим же партнером о запуске нового проекта.

**G:** Что больше пользуется спросом в Казахстане — краткосрочная или долгосрочная аренда?

**И. И.:** В принципе, сегодня на всех наших объектах мы работаем в так называемом гибридном формате. В зависимости от сезона мы предлагаем рынку тот или иной вид аренды. Именно такая бизнес-модель показывает наибольшую эффективность.

**G:** Прошлый год прошел для застройщиков под знаком льготной ипотеки, но на ваш сегмент господдержка кредитования не распространяется. Какие финансовые программы предлагаются сегодня покупателям апартаментов?

**И. И.:** У застройщиков апартаментов плюс-минус одинаковые условия по ипотеке. Первоначальный взнос от 30%, кредит на 30 лет, субсидированная ставка — 3% годовых на первый год, начиная со второго года — ставка 11,3%. С начала года предложения по субсидированной ставке ниже 3% с рынка ушли.

В части финансовых схем еще в прошлом году мы вернулись к программе гарантированного дохода. Это классическая схема, смысл которой заключается в том, что с момента передачи апартамента собственнику он начинает получать фиксированный процент пассивного ежемесячного дохода вне зависимости от ситуации на рынке, условий работы управляющей компании. В нашем новом проекте YE'S Leader это помогло реализовать определенное количество апартаментов на старте. Знаю, что у некоторых застройщиков апартаментов сейчас проводятся акции, в рамках которых собственнику начинают выплачивать процент еще до момента сдачи юнита. Мы такой вариант не рассматриваем.

**G:** В последние годы апарт-отели, по крайней мере в Москве и Петербурге, конкурируют с официальными гостиницами, ввод апартаментов учитывается в объемах нового номерного фонда. Распространяется ли в таком случае на ваш сегмент господдержка гостиничной отрасли?

**И. И.:** Да, наши московские и петербургские объекты прошли государственную классификацию гостиниц и получили «три звезды». Как гостиница мы воспользовались льготой, предоставляющей нулевую ставку НДС в течение пяти лет. Это создало для нас хороший задел на будущее, и сейчас инициативные группы ведут переговоры с органами власти о продлении действия этой льготы. Данная мера поддержки серьезно стимулирует рынок строить качественное предложение.

**G:** На какие преимущества апарт-отелей перед гостиницами вы делаете ставку перед началом следующего туристического сезона?

**И. И.:** У нас большие планы на предстоящий сезон. Внутренний туризм продолжит развиваться, в этом нет сомнений. Кроме того, ожидается возвращение туристов из Китая. По нашим прогнозам, турпоток в ближайшее время увеличится в 3–4 раза. И в этих условиях, конечно, мы делаем ставку на краткосрочную аренду.

Действительно, качественные апарт-отели сегодня становятся прямыми конкурентами классических гостиниц. Я сейчас говорю именно о качественных современных апарт-отелях, а не о сервисных апартаментах. Именно полноценные комплексы со всей необходимой гостиничной инфраструктурой, инженерным оборудованием, системами безопасности, с профессиональной гостиничной УК и сервисными службами способны активно конкурировать с классическими отелями.

Как правило, семейные туристы отдают предпочтение именно апартаментам из-за наличия кухонной зоны, удобных спальных мест для всей семьи. Для корпоративных клиентов преимущество апарт-отелей — в комфорте, качественном документообороте и отчетности, вопросах безопасности.

Считаю, что наш комплекс YE'S Marata не уступает лучшим гостиницам города. Я называю его «городом в городе», потому что в нем есть практически полный спектр услуг и опций, необходимый гостям. Апарт-отель уже получил уровень «три звезды», сейчас мы работает над тем, чтобы пройти государственную классификацию на «четыре звезды».

**G:** Вы уже упомянули о планах на новый проект в Казахстане. Какие еще проекты собираетесь развивать в этом году?

**И. И.:** Да, с партнером в Казахстане мы рассматриваем новые участки под застройку как в Астане, так и в Алма-Ате. В Петербурге еще с одним нашим партнером продолжаем развивать проект YE'S Leader. Операционную деятельность на объекте планируем начать к 2025 году.

Также параллельно ведем проекты в Нижнем Новгороде, Новосибирске, строительство объектов в этих городах планируется начать в конце 2023 года. Смотрим мы и за пределы России и СНГ. В частности, присматриваемся к Арабским Эмиратам и Кипру. Там тоже ведутся переговоры с внешними партнерами, в том числе по продвижению нашей франшизы на управление объектами. ■

6 → Директор девелоперской компании UDS Всеволод Иванов отмечает, что повышению класса проектов способствует также и развитие технологий: «Объекты класса комфорт в последние пять лет плавно повышали планку качества, все ближе подбираясь к бизнес-классу. Стоит также отметить изменения, связанные с адаптацией к социальным явлениям. Люди стали жить иначе, а значит, и дома им нужны другие. Например, возросла потребность в функциональных общественных пространствах (таких как придомовая территория, лобби). И если в классе стандарт создание мультимедийных интерактивных зон или коворкингов — революционно сложный шаг, то в комфорт-классе подобные пространства приобрели статус обязательных. Требования к технологичности также возросли: современный покупатель хочет иметь возможность попадать на территорию ЖК с помощью Face ID, пользоваться „умными“ лифтами, обезопасить квартиру датчиками защиты от протечки. Буквально пять лет назад это все было прерогативой классов бизнес и элит. А сейчас, благодаря снижению себестоимости высоких технологий, многие проекты комфорт-класса предоставляют своим жителям запрашиваемые сервисы».

Наталия Коротаевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон», также поддерживает тезис о том, что жилье эконом-класса, которое в последние годы принято обозначать термином «стандарт», постепенно уходит с рынка. «И на замену приходят проекты комфорт-класса. Это связано с тем, что у покупателей все больше повышаются требования к приобретаемому активу. Не играет роли, покупается недвижимость для личного проживания или с целью инвестиций,— в любом случае покупатель смотрит на проект жилого комплекса в целом»,— рассуждает она.

Госпожа Коротаевская полагает, что понятие «покупка квартиры» давно вышло за пределы самой квартиры. Сегодня клиенты девелоперских компаний оценивают и техническое оснащение дома, и проект благоустройства комплекса, и наличие зон для отдыха разных возрастных категорий жителей, обращают внимание и на коммерческие площади на первых этажах. «Потому что все необходимое для решения ежедневных бытовых вопросов должно быть рядом, под рукой. Этот тренд получил свое развитие в пандемийные годы и очень сильно закрепился на рынке. Скорее всего, в дальнейшем будет только развиваться. Во-первых, потому что дорожает ипотека, а во-вторых, потому что покупатели недвижимости привыкают к определенному качеству жизни, которое им дает жилье комфорт-класса. Поэтому требования к новым проектам становятся все более высокими»,— рассуждает эксперт.

«В комфорт-классе покупатели хотят получить продукт, который максимально соответствует их представлению о новом жилье. В первую очередь это касается планировочных решений. Эргономика квартиры крайне важна, потому что в небольшую 32–34-метровую площадь можно поместить все, что нужно для жизни, а можно и в 40-метровой организовать пространство неудобно и бестолково. Покупатели отдают предпочтение компактным и удобным квартирам — эти два критерия сейчас в тренде в сегменте комфорт-класса»,— говорит Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», указывает, что сегодня проекты формата «эконом» в новом предложении практически не представлены на петербургском рынке, так как он не отвечает запросам современных покупателей на высокий уровень благоустройства. Она также полагает, что тенденцией последних лет можно назвать акцент на повышение функциональности планировочных решений: в частности, с каждым годом постепенно увеличивается доля евроформатов в квартирографии и, соответственно, спросе.

Владислав Фадеев, начальник отдела маркетинговых исследований и аналитики компании «Главстрой Санкт-Петербург», не совсем согласен с коллегой. Он полагает, что сегодня на рынке нет принципиального разделения на эконом- и комфорт-класс, как это было, к примеру, десять лет назад. «Скорее речь идет о том, что есть рынок масс-маркета, к которому относятся оба этих класса. Они отличаются как характеристиками квартиры, так и самого комплекса, а также месторасположением и уровнем благоустройства. Вместе эти факторы и определяют разницу между экономом и комфортом. Они отличаются по стоимости, но конкурируют в рамках одного класса масс-маркет. Особняком стоят такие категории, как бизнес-класс и жилье элитного сегмента».

Он, однако, признает, что с точки зрения распределения спроса в зависимости от класса жилья на рынке действительно наблюдается смещение фокуса в сторону объектов комфорт-класса. Эта тенденция обусловлена двумя факторами. «Во-первых, это требование покупателей, которым необходим более высокий уровень качества жилья желательно при сохранении доступной стоимости. Сложность заключается в том, что при прочих равных повышенный класс жилья автоматически влечет за собой и более высокую себестоимость строительства, так как необходим иной уровень строительных материалов, отделки, планировочных решений, а также благоустройства и обеспеченности инфраструктурой. Вторым фактором является то, что вследствие изменений требований покупателей меняется и сам рынок. Чем больше становится проектов комфорт-класса, тем менее устойчиво чувствуют себя объекты класса эконом. И естественным образом они начинают подтягиваться к объектам более высокого класса по качеству концепции, продуманности планировочных решений, отделки и иных характеристик квартир или же комплекса. Таким образом, продавать квартиры эконом-сегмента, конкурируя только низкой стоимостью, становится нецелесообразно. Объекты начинают повышать свою классность. Если проводить аналогии, то качество тех объектов, которые сегодня относят себя к эконом-сегменту, существенно выше, чем это было пятьдесят лет назад»,— рассуждает господин Фадеев.

**ОТ ПРОСТОТЫ НЕ ЗАРЕКАЙСЯ** Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», при этом предостерегает: «Рост стоимости жилья в многоквартирных домах на фоне стагнации (на самом деле — снижения) доходов граждан может развернуть тенденцию и в обратную сторону. И тогда тем, кто решает свои жилищные проблемы, придется покупать жесткий эконом по цене бывшего комфорта».

Павел Евсюков, руководитель отдела по развитию продукта инвестиционно-строительного холдинга AAG, рассуждает: «За пять лет рынок сделал гигантский скачок в направлении развития продукта. Сегодня уже никого не удивишь террасами, закрытым от машин двором, авторскими детскими площадками в проектах масс-маркета. С другой стороны, на фоне падения платежеспособного спроса наблюдается некоторое упрощение объектов. Тем не менее девелоперы активно наращивают земельный банк в локациях, подходящих именно для строительства жилья комфорт-класса. В 2022 году доля таких сделок превысила 50% в общем объеме приобретаемой земли».

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», также не исключает, что рынок может вернуться к упрощению проектов: «О том, что эконом поглощается комфортом, однозначно говорить невозможно, прежде всего потому, что мы так и не выработали четких критериев классификации жилых комплексов. Это исключительно характеристики, которые застройщики сами присваивают своим проектам, ориентируясь на наполнение продукта. При этом, вне зависимости от заявленного класса, снижение платежеспособности покупателя может привести к снижению качества и стоимости продукта. Рынок может пойти по пути упрощения проектов жилых комплексов: отказа от тех или иных внутридворовых объектов, технологических решений, упрощения отделки МОП и так далее. Чтобы не вернуться в сплошной „эконом“, застройщикам нужна помощь и поддержка регулятора, органы власти должны поддержать тот уровень жилой среды, к которому за последние годы привыкли покупатели».

Господин Фадеев резюмирует: «С точки зрения перспектив на ближайшие годы объектов комфорт-класса будет по-прежнему гораздо больше, чем объектов эконом-класса. При этом нельзя не учитывать движение рынка с точки зрения предложения в сторону областных земель, которое наметилось в 2022 году. Предполагаю, что на рынке будет появляться все больше объектов, располагающихся далеко за КАД, по более низким ценам. Более низкая стоимость реализации требует оптимизации себестоимости, а значит, речь будет идти о том, что жилые комплексы на удалении от города по своим характеристикам будут относится к классу эконом, хотя позиционирование и ряд характеристик может относиться к комфорт-классу». ■

# ЦЕНЫ РАСТУТ НА ФОНЕ ПАДЕНИЯ ПРОДАЖ

## В 2022 ГОДУ СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ЭЛИТНЫХ ЗАГОРОДНЫХ КОТТЕДЖЕЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 16%, ПРЕВЫСИВ 89 МЛН РУБЛЕЙ.

ДЕНИС КОЖИН

Согласно данным консалтинговой компании NF Group, по итогам 2022 года на первичном рынке загородной недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области экспонировалось 306 лотов (+9% за год) в 14 элитных коттеджных поселках и 433 лота — в 15 поселках бизнес-класса. За год было реализовано 43 лота в элитных поселках и 29 коттеджей в поселках бизнес-класса. На фоне пополнения рынка новыми объектами в элитных загородных поселках средняя стоимость предложения за год выросла на 16% и составила 89,3 млн рублей, в поселках бизнес-класса — на 8%, до 28,3 млн рублей.

На первичном рынке элитной загородной недвижимости в поселке Ленинское Выборгского района Ленинградской области вышел новый проект «Оберег» (первая очередь), что позволило увеличить объем высокобюджетных лотов в продаже на 9%. Помимо поселков централизованной застройки, на элитный загородный рынок вышел новый проект с участками под застройку «Никольские Угодья». Загородный рынок поселков бизнес-класса за 2022 год пополнился двумя объектами централизованной застройки (против семи в 2021 году): Corner Kaltino и «Арт'д ЭКО Club». Также вышли несколько участков под застройку в проектах «Негород Павловск», «OasisPark Репинское», «Еловая усадьба», «Негород Токсово».

Как утверждают в NF Group, поселки бизнес-класса оказались наиболее чувствительны к текущим изменениям: предложение сократилось, цены увеличились, возник дефицит готовых объектов, предлагаемых по рыночно-обоснованным ценам. Так, последние лоты были выставлены на продажу в проектах «Новое Кюмлено», «Ропшинские пруды», «Сад времени», «Шале-парк Superbia» и других.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ ОТМЕЧЕНА ВЫСОКАЯ ГОДОВАЯ ДИНАМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ: КОЛИЧЕСТВО ВЫСОКОБЮДЖЕТНЫХ ЛОТОВ СТОИМОСТЬЮ СВЫШЕ 50 МЛН РУБЛЕЙ В ЭКСПОЗИЦИИ УВЕЛИЧИЛОСЬ В ПОЛТОРА РАЗА**

На вторичном рынке загородного жилья отмечена высокая годовая динамика предложения — количество высокобюджетных лотов стоимостью свыше 50 млн рублей в экспозиции увеличилось на 49%, до 712 штук. Заметно выросло число «срочных» продаж из-за релокации собственников.

Основной объем предложения элитной загородной недвижимости традиционно сосредоточен на Выборгском направлении.

По итогам 2022 года совокупный объем спроса в поселках элитного и бизнес-классов составил 72 лота, что в три раза меньше по сравнению с 2021 годом. За год было реализовано 43 элитных коттеджа, что на 48% меньше, чем в 2021 году. Стоит отметить, что спрос на высокобюджетные загородные дома вернулся к допандемийному уровню: в период 2012–2019 годов в среднем за год реализовывалось 30–40 элитных лотов. Также было реализовано 29 коттеджей бизнес-класса, что на 77% меньше прошлогоднего показателя. Отрицательная динамика наблюдалась по причине ограниченного объема готового предложения и нежелания покупателей заниматься долгосрочным строительством на участках без подряда. ■

# ГОРОДСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ЛАГОЛОВО

**ПО ДАННЫМ АНАЛИТИКОВ, БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ПРИОБРЕТАЮЩИХ ЖИЛЬЕ В НОВОСТРОЙКАХ, ИНТЕРЕСУЕТСЯ СЕГОДНЯ НАЛИЧИЕМ ДЕТСКОГО САДА И ШКОЛЫ В ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ ОТ ДОМА. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЖИЛОГО ПРОЕКТА СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ВОЛНУЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯ НЕ МЕНЬШЕ, ЧЕМ СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ. ЗАПУСКАЯ ПРОДАЖИ В СВОЕМ НОВОМ ПРОЕКТЕ В ОБЛАСТНОМ ЛАГОЛОВО, ГК «А101» УДЕЛЯЕТ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ СОЗДАНИЮ В ЛОКАЦИИ КАЧЕСТВЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ.** АЛЕКСАНДРА ТЕН

По информации ГК «А101», примерно 60% покупателей квартир в Москве интересуется школой в пешеходной доступности от дома. Руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева подтверждает, что для петербургских семейных покупателей наличие образовательных учреждений в новостройках — тоже важнейший фактор, во многом определяющий решение о покупке жилья наряду со стоимостью квартиры.

«На данную категорию покупателей приходится около половины сделок на первичном рынке петербургской агломерации,— говорит эксперт.— Кроме того, престижные школы и детские сады могут выступать самостоятельными факторами развития городской среды и центрами притяжения покупателей жилья».



МЯГКОЕ ЗОНИРОВАНИЕ И СОБЛЮДЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ ВСЕХ ВОЗРАСТНЫХ ГРУПП — ПРИНЦИП СОЗДАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗОН ГК «А101»

**ШКОЛА КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО** Образовательные учреждения — предмет гордости ГК «А101», известной по своим масштабным проектам комплексного освоения территории в Новой Москве и готовящейся начать реализацию подобных проектов в Ленинградской области. Школы и детские сады — дополнительные места притяжения не только для жителей районов, построенных девелопером, но для соседних территорий.

Все учебные заведения девелопера проектируются и строятся согласно концепции единой образовательной среды. Она включает в себя объемно-планировочные решения, оснащение школ, тренинги для педагогов, программы дополнительных занятий и летних лагерей для детей, живущих в районах ГК «А101». В концепцию также заложены принципы многофункциональности, трансформируемости, вертикального зонирования, прозрачности и открытости пространств. Последний принцип буквально подразумевает практически полное отсутствие глухих стен и перегородок. Снаружи и внутри школы состоят из светопрозрачных конструкций. Принцип многофункциональности позволяет, к примеру, легко превращать атриум в кинотеатр, лекторий или танцплощадку. Учебные комнаты гармонично сочетаются с зонами для общения и уединения, занятиями спортом и творчеством. Каждый метр площади здесь — «полезный», так как постоянно задействован в жизни школы и выполняет чаще всего несколько функций.

Благодаря тому, что девелопер не только строит сады и школы, но создает целую образовательную экосистему на их базе, это дает возможность реализовывать различные обучающие сценарии. Практика показывает, что возможностями многофункционального образовательного комплекса с удовольствием пользуются не только их ученики и преподаватели, но и родители школьников, а также жители данного и соседних районов. Поэтому в помещениях школ ГК «А101» созданы широкие возможности для проведения в них соседских мероприятий: будь то мастер-классы от шеф-повара в помещениях для уроков по технологии для девочек (оборудованных как кухни респектабельных ресторанов), лекции психологов для родителей, вечера классической музыки или благотворительные концерты районного масштаба.

**ТИРАЖИРОВАНИЕ УСПЕХА** Школы ГК «А101» в Троицком и Новомосковском округе Москвы — победители различных конкурсов в области дизайна и архитектуры, проектов социальной сферы и объектов образовательной инфраструктуры. Часть проектных решений девелопера признаны типовыми для строительства школ в Москве, а некоторые — по всей стране. Подход по созданию не просто соцобъектов, а особой образовательной экосистемы девелопер намерен реализовать и в своем проекте «А101 Лаголово», где компания построит в общей сложности восемь детских садов и три школы, рассчитанные почти на 5 тыс. малышей и учеников.

Директор дирекции «Социальные объекты» ГК «А101» Юлия Чернец считает, что наличие хорошей образовательной среды — это не соцнагрузка на девелопера, а конкурентное преимущество. «Сегодня районы без инфраструктуры неинтересны покупателю жилья. Однако в данном случае правильнее говорить о повышении престижа и привлекательности локации еще и в глазах инвесторов в сопутствующую и районную инфраструктуру, высших учебных заведений, даже институциональных инвесторов. Качественная образовательная среда влияет на экономику и общий потенциал района. В конечном счете в этом и заключается отдача для девелопера»,— говорит она. Школы могут быть не просто соцобъектами, а центрами общественной жизни, добавляет госпожа Чернец. Они влияют не только на образование, но и на качество социальной жизни в районе.

«Общественный запрос на это растет последние лет пять. А наличие таких возможностей запускает сарафанное радио и увеличивает долю покупок „по рекомендациям“»,— заключает представитель застройщика. В долгосрочном эффекте от развития социальной среды девелопер убедился на собственном опыте: 70% предложения застройщика приобретается на тридцатипроцентной стадии готовности объектов.

**НОВОЕ ЛАГОЛОВО** В начале марта стартуют продажи в жилом проекте «А101 Лаголово». В настоящее время Лаголово — это поселение в Ломоносовском районе Ленинградской области, административный центр Лаголовского сельского поселения с численностью населения 3560 человек.

Всего проект развития локации, который ГК «А101» реализует совместно с ГК «Самолет», предполагает создание на территории площадью 124 га более 912 тыс. кв. м жилья, 127 тыс. кв. м спортивной, развлекательной и сервисно-бытовой инфраструктуры. После реализации проекта здесь поселятся около 29 тыс. человек, на территории будет создано 9450 рабочих мест.

Проект «А101 Лаголово» будет включать 476 тыс. кв. м жилья с развитой инфраструктурой, природными рекреационными и общественными пространствами — им будет отведено примерно 40% территории проекта. В рамках проекта появятся физкультурно-оздоровительный комплекс, уличные спортивные площадки, культурно-досуговый центр. Но главное, здесь появится точно такая же современная, вдохновляющая и пока уникальная для России образовательная среда, которая пока создана только в Новой Москве.

**АВТОРСКИЙ ПОДХОД** В вопросах благоустройства ГК «А101» использует нетиповой, авторский подход, предполагающий максимальное сохранение естественного природного ландшафта и озеленения. Так, в своем районе «Скандинавия» в Новой Москве застройщик сохранил вековые дубы и другие деревья, три природных водоема и выполнил берегоукрепление так, что спуски к воде стали лестницами-скамейками, а естественные холмы — смотровыми площадками с видами на воду, мостиками-переходами через ручей и пруды.

При создании общественных зон девелопер реализует принцип «Дружелюбный город», предусматривающий мягкое зонирование и соблюдение интересов всех возрастных групп, проживающих на территории. Тот же принцип предполагает, что внутри жилого района должны быть соседские центры, коворкинги, парки, скверы, площади, зоны для отдыха и совместного досуга жителей разных возрастов. Любимым местом отдыха резидентов упомянутого района «Скандинавия» стала площадь Туве Янссон, где уже было проведено 50 мероприятий при участии 10 тыс. жителей: фестивалей, мастер-классов, ярмарок.

В проекте «А101 Лаголово» будет создан линейный пешеходный парк, при благоустройстве территории будет максимально сохранен естественный природный ландшафт. Ядром района станет центральная площадь — главная площадка для праздников, концертов и выставок на открытом воздухе; также здесь появятся рыночная площадка, карусель и другая инфраструктура для комфортного и разнообразного отдыха. В закрытых дворах также будут пространства для прогулок жителей.

При проектировании внутренних территорий в ГК «А101 Лаголово» опираются на принципы безопасности и приватности. Школы в Лаголово будут находиться внутри района: дети смогут самостоятельно ходить на занятия и возвращаться домой, не пересекая автодорог.

**КАЧЕСТВО ЖИЗНИ** При оценке соотношения цены и качества, где параметр «качество» включает в себя и наличие социальных объектов, и высокие стандарты строительства и благоустройства, целевая аудитория, безусловно, будет выбирать проект «А101» среди конкурентов, полагает госпожа Трошева: «Особенно учитывая дефицит мест в детских садах и школах в зонах активной жилой застройки типа Мурино и Янино».

ЖК «А101 Лаголово» — пилотный проект ГК «А101» в петербургской агломерации. Компания занимает второе место по вводу жилья в Москве (по данным ЕРЗ) и занимает четвертую строчку в рейтинге Forbes топ-20 девелоперов России. Всего в портфеле застройщика почти 6 млн кв. м реализованных проектов. В построенных районах ГК «А101» в Новой Москве проживает 100 тыс. человек, еще 700 тыс. поселится в домах застройщика при освоении всего земельного банка в 2,7 тыс. га. ■

# МАЛОЭТАЖНОЕ ЖИЛЬЕ ВКЛЮЧАЮТ В КОМПЛЕКС

**РЫНОК ЗАГОРОДНОГО МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛЬЯ ПРОДОЛЖАЕТ РАСШИРЯТЬСЯ, И ВСЕ БОЛЬШЕ ПРОЕКТОВ, СВЯЗАННЫХ С КОМПЛЕКСНЫМ ОСВОЕНИЕМ ТЕРРИТОРИЙ, РЕАЛИЗУЕТСЯ ИМЕННО В ЭТОМ ФОРМАТЕ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ПОЛАГАЮТ, ЧТО СЕГМЕНТ ПРОДОЛЖИТ СВОЙ РОСТ ДАЛЬШЕ: К ПОКУПКАМ КОТТЕДЖЕЙ БУДЕТ ПОДТАЛКИВАТЬ, ПОМИМО ПРОЧЕГО, И РОСТ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ В МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМАХ В ЧЕРТЕ ГОРОДА. МАЛОЭТАЖНОЕ ЖИЛЬЕ НА ПЕРИФЕРИИ ТЕПЕРЬ ВЫГЛЯДИТ УЖ ЕСЛИ И НЕ БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНО ПО ЦЕНЕ, ТО ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ НЕ ДОРОЖЕ, ЧЕМ В ГОРОДЕ.** КИРИЛЛ ОРЛОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость» в четвертом квартале 2022 года на первичном загородном рынке средний бюджет сделки по участкам без подряда составил 2,3 млн рублей, увеличившись на 14% за год. А коттеджи и участки с подрядом приобретали в среднем за 16,3 млн рублей, что на 20% выше показателей конца 2021 года.

В течение 2022 года самые дешевые участки без подряда (до 100 тыс. рублей за сотку) чаще всего покупали в Ломоносовском районе вблизи Лопухинки и Воронино. Сделки в ценовых категориях от 100 до 500 тыс. рублей за сотку заключались в основном во Всеволожском районе вблизи Лесколово, Разметелево, Рахьи, Токсово, Колтушей, Вартемяг. Традиционно самые дорогие покупки — в Выборгском районе рядом с Репино и Песками.

«Основной объем сделок в прошлом году пришелся на участки без подряда в удалении 20–40 км от КАД — 41%. При этом снизилась доля сделок до 20 км от КАД и выросла доля проектов в зоне 60–80 км преимущественно за счет роста числа покупок в дорогих проектах на берегу озер»,— рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Среди коттеджей и участков с подрядом покупатели чаще всего интересовались объектами сегмента комфорт (средняя цена — 15,5 млн рублей). При этом коттеджи класса эконом приобретали в среднем за 6,3 млн, в сегменте бизнес — за 35,5 млн. «Коттеджи и участки с подрядом покупали в большинстве случаев в поселках до 20 км от КАД — 57% от всех сделок. При этом 43% всех коттеджей реализовано во Всеволожском районе в Размателево, Вартемягах, Токсово. Второй по популярности район — Ломоносовский с долей 24%, локации — Аннино и Ропша»,— добавила госпожа Трошева.

По подсчетам Nikoliers, по итогам 2022 года в Санкт-Петербурге доля ИЖС в общем объеме ввода составила 7%, или 252 тыс. кв. м, оставшись на уровне 2021 года. В целом за последние четыре года показатель ввода ИЖС и его доля в общем объеме остаются на одном уровне (7–8% в общем объеме). При этом в Ленинградской области с 2020 года объем ИЖС динамично растет с 2019 года. По итогам 2022 года он составил примерно 2,5 млн кв. м, превысив ввод МКД в 2,4 раза.

Динамичное развитие ИЖС обусловлено активизацией спроса на данный формат на фоне пандемии в 2020–2021 годах, когда возможность поездок на отдых за пределы России была ограничена, а также появлением профильной ипотеки (расширением целей программы «Льготная ипотека»). «В то же время появляется дополнительный фактор: рост цен на рынке строящихся МКД за тот же период сравнялся со стоимостью загородного дома на периферии столиц и квартиры аналогичной площади в спальном районе. Таким образом, на загородный рынок ушла часть покупателей, которые планировали приобрести жилье в городе. Вслед за выросшим спросом начинают появляться анонсы строительства ИЖС и возведения модульных домов и блокированной застройки (таунхаусы, дуплексы и т. д.) от девелоперов»,— говорит Алина Базаева, старший аналитик департамента исследований Nikoliers.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

**В ЧЕТВЕРТОМ КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА НА ПЕРВИЧНОМ ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ СДЕЛКИ ПО УЧАСТКАМ БЕЗ ПОДРЯДА СОСТАВИЛ 2,3 МЛН РУБЛЕЙ, УВЕЛИЧИВШИСЬ НА 14% ЗА ГОД**

**НА ПЕРИФЕРИИ** По данным Nikoliers, на конец 2022 года на первичном рынке жилья Петербурга объем малоэтажной (1–4 этажа) строящейся недвижимости составил менее 200 тыс. кв. м, в Ленинградской области — более 100 тыс. кв. м. Такие проекты преимущественно располагаются на периферии города и в области. «Сейчас периферийные районы вновь стали привлекательными на фоне дефицита земельных участков в городе. Участки на территории Северной столицы найти все более проблематично. Именно поэтому территории перспективного развития региона — земельные массивы, прилегающие к Санкт-Петербургу в Ленинградской области. Стоимость квадратного метра подобных площадок и чек сделки в таких локациях существенно ниже, что стимулирует развитие Ленобласти, где на ИЖС приходится доминирующая доля»,— рассуждает госпожа Базаева.

Она отмечает, что крупные федеральные девелоперы сейчас проявляют повышенный интерес к загородному строительству и хотят создавать мультиформатные проекты комплексного освоения территории, включающие в себя как корпуса среднеэтажной, малоэтажной (до четырех этажей), блокированной застройки (таунхаусы, дуплексы), так и зоны индивидуальных жилых домов. «Именно мультиформатность позволяет сделать экономику подобных проектов более выгодной для девелопера: такой подход значительно ускоряет реализацию таких крупных и априори долгосрочных проектов, а также позволяет застройщику предлагать покупателям обширную инфраструктуру в сочетании с привычными атрибутами загородной жизни и более доступными ценами, что сделает покупку в подобных проектах для многих более привлекательной, чем квартиры в черте города. Стоимость фасадов и кровли для малоэтажных и многоэтажных домов будет одинаково высока, однако обременение на участок будет разным: меньшее количество потенциальных квадратных метров влечет за собой снижение маржинальности проекта. Застройщики пытаются получить максимальную выгоду со своих участков, которую может обеспечить многоэтажное строительство. Однако малоэтажные проекты могут выиграть за счет уникальных концептуальных характеристик»,— рассуждает эксперт.

Светлана Московченко, заместитель регионального директора департамента консалтинга и аналитики NF Group в Санкт-Петербурге, более пессимистична: «Малоэтажное жилье менее выгодно для девелоперов в экономическом плане: объемы вложений в инфраструктуру (подведение инженерных коммуникаций, дорог) остаются на сопоставимом с многоэтажным жильем уровне, при этом количество квартир в таких комплексах меньше, за счет чего значительно увеличивается стоимость продаваемого метра. Исходя из экономической целесообразности девелоперы склонны увеличивать продаваемую площадь объекта, опираясь на максимальные предельно допустимые параметры застройки, в том числе и этажность. Поэтому в краткосрочной перспективе предпосылок для широкого распространения малоэтажного формата жилья нет. Данные объекты будут появляться на более удаленных локациях».

**ТИХОЕ МЕСТО** Впрочем, большинство девелоперов все же склонно считать, что загородный малоэтажный рынок будет активно развиваться в ближайшее время. «Рынок загородного жилья будет развиваться и расти. В связи с происходящими событиями людям важно иметь возможность выезжать загород, в тихое и спокойное место, перезагрузится, восстановиться. Помимо этого, пошла поддержка правительства РФ развития и стимулирования загородного строительства»,— говорит Игорь Карцев, генеральный директор компании «Максимум Лайф Девелопмент».

Схожего мнения придерживается Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development: «Как девелопер полного цикла мы планируем закрепиться на рынке не только как строители жилья и апартаментов, но и как застройщик коттеджных поселков высокого класса. Конечно, строительство многоэтажного жилья гораздо выгоднее с точки зрения соотношения вложенных средств и объемов продаваемой площади. Однако индивидуальное загородное строительство позволяет создавать востребованный и индивидуальный продукт для покупателей, которые в приоритете рассматривают жизнь в ближайших к мегаполису пригородах». Он рассказал, что в этом году компания анонсирует проект бизнес-класса на 87 домовладений во Всеволожском районе Ленобласти. Параллельно с жильем в поселке будет создана необходимая социальная, торговая и развлекательная инфраструктура: детский сад, супермаркет, ресторан, магазин фермерских продуктов, спортивные и игровые площадки, прогулочные маршруты и зоны отдыха. «На сегодняшний день общий объем инвестиций составляет 1,5 млрд рублей. О втором загородном объекте в Курортном районе Петербурга мы планируем объявить в конце текущего года»,— добавил господин Кравцов.

Видит перспективы в загородном домостроении и Евгений Хохлов, директор по маркетингу холдинга AAG: «Это яркий тренд, который будет драйвером рынка на ближайшие несколько лет. Все чаще люди по финансовым причинам или по образу жизни смотрят на этот сегмент. Сейчас многие игроки уходят в малоэтажное строительство в рамках проектов по комплексному освоению территорий. Да и в городе не осталось земли».

Господин Хохлов считает, что доля загородного жилья увеличивается в том числе и благодаря действиям государства. «Для этого создаются льготные программы. Когда у человека есть выбор, купить за 12 млн рублей участок с землей или двухкомнатную квартиру, люди часто предпочитают первое»,— объясняет он. Доля индивидуального и малоэтажного жилья от крупных девелоперов будет расти, уверен господин Хохлов. «Это будет рынок больших игроков, частные игроки уйдут в индивидуальные домовладения»,— считает эксперт.

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», также полагает, что малоэтажка от крупных девелоперов становится трендом. «Растет предложение в пригородах, особенно на юго-западном направлении (Стрельна — „Дворцовый фасад“ и „Универ Сити“ от Setl Group, „Любоград“ от KBC). Сейчас доля среднеэтажного (от 4 до 8 этажей) строительства составляет 11,4% от общего объема застройки, в 2021-м — 10,3%, в 2020-м — 6,1%. Доля индивидуального жилья в Петербурге остается незначительной. Но в Ленобласти новые дома ИЖС и жилые дома в СНТ составили 2,5 млн кв. м — две трети от общего объема ввода в регионе. Эта тенденция сложилась на пике ковида (из-за самоизоляции), а теперь поддерживается таким фактором, как приемлемая себестоимость (за 9–10 млн рублей можно приобрести квартиру площадью 45–50 кв. м или дом площадью 100–120 кв. м). Кроме того, частный застройщик не зависит от крупного холдинга и может сам регулировать платежи, затраты и этапы строительства». ■

# ДОХОД С ГАРАНТИЕЙ

**ОСЛОЖНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ПРИВЕЛО В ПРОШЛОМ ГОДУ К РОСТУ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПРОГРАММ ГАРАНТИРОВАННОЙ ДОХОДНОСТИ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ. СЕГОДНЯ, ПО ПОДСЧЕТАМ ЭКСПЕРТОВ, ТАКИЕ ПРОГРАММЫ ЕСТЬ ПРАКТИЧЕСКИ ВО ВСЕХ АПАРТ-ОТЕЛЯХ. ОДНАКО ПОДОБНЫЙ ШАГ ПОВЫШАЕТ РИСКИ ДЛЯ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ, ВЕДЬ ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ОТЕЛЕЙ НЕ ВСЕГДА ПРОГНОЗИРУЕМА И ЧАСТО ЗАВИСИТ ОТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ.** ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

В ушедшем году рынок столкнулся с ростом экспозиции сервисных апартаментов на фоне снижения заполняемости и оттока платежеспособного спроса. Сложная геополитическая ситуация и общая неопределенность подтолкнули часть инвесторов к сделкам в ОАЭ, Турции и других странах.

Часть застройщиков предпочла переориентировать новые проекты в формат «псевдожилья». Тем, кто изначально заявлял сервисную функцию, пришлось работать со стимулирующими мерами. Размер гарантированных выплат увеличивался, а срок варьировался от года до трех лет. Павел Евсюков, руководитель отдела по развитию продукта инвестиционно-строительного холдинга AAG, говорит: «Учитывая, что в 2022 году реальная доходность юнитов упала ниже 5%, девелоперы стремились показать инвесторам более интересные цифры на уровне 6,5–7% годовых».

Основные типы апартаментов, представленные на рынке Петербурга,— это сервисные апартаменты и так называемое «псевдожилье». Сервисные апартаменты могут делиться на подтипы по разным критериям. «Например, по преобладающей модели аренды: долгосрочной или посуточной. Большинство отелей работает по смежной модели, сочетая долгосрочную и посуточную аренду. Есть и отели, которые работают только с долгосрочной арендой. Третья категория — отели, работающие как гостиницы, то есть только с посуточной арендой. Их буквально единицы, и один из них — наш ARTSTUDIO Nevsky»,— рассказывает Карина Шальнова, генеральный директор RBI PM.

**В ОДНОМ КОТЛЕ** Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, отмечает, что на сегодняшний день большинство апарт-отелей использует котловой метод распределения дохода. Такая схема позволяет рассчитывать доходы не для каждого юнита в отдельности, а для группы схожих по планировкам и параметров апартаментов. Это позволяет сделать доходную составляющую универсальной для всех номеров, вне зависимости от их загрузки.

«После ухода с рынка международных операторов сетевых гостиниц на плечи апарт-отелей легла большая ответственность по обслуживанию туристов. Даже несмотря на невысокий турпоток в 2022 году, Петербург оставался в тройке лидеров по внутреннему туризму. С каждым новым проектом в центре города мы видим, насколько девелоперы продумывают все нюансы, начиная с архитектуры и заканчивая наполнением апарт-отеля, создавая по-настоящему хорошие проекты, где гостю не нужно покидать стены комплекса, чтобы решить свои повседневные задачи. Будущее именно за такими проектами, особенно в свете возвращения в Петербург туристов из Китая»,— уверен господин Кравцов.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит, что часть управляющих компаний делает ставку на котловой метод доходности, когда все заработанное объектом делится между собственниками поровну. Часть выбирает модель индивидуальных расчетов, но обеспечивает равномерность загрузки номерного фонда с помощью имеющихся программных продуктов для управления отелями.

«Вероятно, в будущем появятся определенные специализации. Например, один апарт-отель будет размещать в основном корпоративных клиентов, другой — туристов, третий — долгосрочных арендаторов. Все будет зависеть от характеристик апарт-отеля и расположения, которые будут находить для себя оптимальными те или иные категории арендаторов. Но вне зависимости от специализации в высокий сезон апарт-отели имеют возможность повышать доходность за счет туристов с краткосрочным размещением, а в низкий сезон заполнять номерной фонд по долгосрочным контрактам»,— рассуждает эксперт.

Дина Булыченко, руководитель отдела продаж Yard Group, считает, что программы гарантированного дохода, как правило, вводят не УК, а застройщики строящихся комплексов. «В Петербурге сейчас около половины строящихся и готовящихся к вводу проектов предлагает гарантированный доход. Но здесь нужно понимать, что это некий маркетинговый ход, направленный на стимулирование покупательского спроса. Поэтому покупателям важно внимательно изучать договор, а главное — локацию, характеристики и инфраструктуру проекта, чтобы реально оценить шансы УК на исполнение своих обязательств в будущем. К примеру, в неоднозначных и отдаленных от центра районах УК никак не сможет на протяжении многих лет обеспечивать высокий гарантированный доход. Поэтому гарантированная доходность спокойно может быть изначально заложена в стоимость апартамента»,— уверена эксперт. Действующие апарт-комплексы гарантированную доходность, как правило, не предлагают, поскольку понимают реальные цифры, указывает госпожа Булыченко.

**ДВА ТИПА** Генеральный директор Valo Service Константин Сторожев считает, что сервисные апартаменты в Санкт-Петербурге можно разделить на два основных типа: апартаменты с сервисной составляющей и апарт-отели. Первый тип характеризуется наличием управляющей компании и программ доходности, но классические гостиничные услуги такие отели не отказывают — это скорее объекты для долго- и среднесрочной аренды. Апарт-отели — это объекты, как раз оказывающие гостиничные услуги, со множеством дополнительных сервисов и богатой внутренней инфраструктурой. ➔ 12



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**СЕГОДНЯ БОЛЬШИНСТВО АПАРТ-ОТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗУЕТ КОТЛОВОЙ МЕТОД РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДА. ТАКАЯ СХЕМА ПОЗВОЛЯЕТ РАССЧИТЫВАТЬ ДОХОДЫ НЕ ДЛЯ КАЖДОГО ЮНИТА В ОТДЕЛЬНОСТИ, А ДЛЯ ГРУППЫ СХОЖИХ ПО ПЛАНИРОВКАМ И ПАРАМЕТРОВ АПАРТАМЕНТОВ**

11 ➔ По его мнению, на сегодняшний день в 59% строящихся апарт-комплексов (не включая объекты реконструкции) предлагаются программы гарантированной доходности. «Основной плюс „гаранта“ для инвестора — выплата ежемесячного фиксированного дохода в течение определенного времени вне зависимости от загрузки апарт-отеля, экономической ситуации и других объективных факторов. Инвестор не остается без дохода даже в сложные времена. Рассчитывая на конкретную денежную сумму, можно покрывать ипотеку, кредиты, так как сумма выплат известна заранее. Как правило, по программе гарантированного дохода управляющая компания берет на себя обязанности и по оплате счетов арендатора. Это программа подходит для тех инвесторов, которые не хотят рисковать, а просто хотят получать обозначенный пассивный доход»,— говорит господин Сторожев.

Но этот же плюс может оборачиваться и минусом, отмечает он. Выплата по гарантированной программе — фиксирована, вне зависимости от того, какой доход реально заработал номер. «Особенно минусы такой программы ощутимы в высокий туристический сезон и праздники, когда доходы от сдачи номеров в краткосрочную аренду максимально высоки. Программа гарантированного дохода обычно ограничена определенным сроком (в среднем один-три года), далее инвестор переходит на программу с нефиксированным доходом»,— добавляет эксперт.

«За последний год доходность выросла, если сравнивать с ковидным периодом. Внутренний туризм, деловые поездки, появились перспективы по туристам из Азии. Все это формирует куда более благоприятную базу для экономики апарт-отелей»,— говорит господин Софронов. Исходя из этого можно предположить, считает эксперт, что программы гарантированной доходности в 2023 году сворачиваться не будут. «Возможно, они будут видоизменяться. Также возможны предложения инвесторам со стороны УК перехода на модель доходности по факту. Если собственник может заработать в моменте на фактической сдаче больше, чем по гарантированной программе, то почему бы и нет»,— полагает он. «Что касается загрузки и доходности, то на них в прошлом году серьезно повлияли геополитическая ситуация и объявление мобилизации. К примеру, несмотря на то, что в летний период показатели загрузки были очень хорошие, в сентябре — октябре спрос упал примерно на 15%»,— рассказал эксперт.

«Мы всегда предлагали нашим инвесторам программу гарантированного дохода — она распространяется в среднем на 10–15% номерного фонда, который находится у нас в управлении. В первую очередь такая программа — эффективный маркетинговый инструмент, который позволяет обеспечить стабильный объем продаж для консервативных инвесторов. С другой стороны, есть и риск для девелопера: способность компании обеспечить заявленный гарантированный доход подвержена влиянию внешних факторов. Невозможно ведь на 100% точно спрогнозировать, что будет с рынком, условно, через два года. Компания должна быть очень уверена в своем продукте и сервисе, чтобы действительно гарантировать привлекательную для инвестора фиксированную доходность, иначе можно уйти в минус. Мы повысили сумму гарантированного дохода в ряде номеров нашего проекта ARTSTUDIO M103 с 40 до 65 тыс. рублей. Те риски, которые есть, у нас уже заложены в финансовую модель»,— делится госпожа Шальнова.

**ЖИЗНЬ ЗАСТАВИЛА** В конце 2022 года, на фоне падения объемов продаж на рынке, даже те компании, у которых раньше не было программ гарантированного дохода, такие программы ввели — именно как инструмент поддержания спроса и темпов продаж. «Таким образом, сейчас подобные программы появились уже практически у всех. А уровень риска зависит от того, насколько профессионально компания рассчитывает экономическую модель, от того, насколько высокое качество собственного продукта и сервиса страхует ее на случай кризиса на рынке. И, конечно, риски минимизируются, если управляющая компания находится в структуре девелопера: он берет часть рисков на себя»,— полагает госпожа Шальнова.

Она рассказала, что в отеле ARTSTUDIO Nevsky за 2022 год показатель ADR (средняя цена номера за ночь) вырос на 11% по отношению к 2021 году, в ARTSTUDIO Moskovsky — на 17% по отношению к 2021 году. «Показатель RevPAR (выручка номерного фонда за один номер) вырос соответственно на 5 и 27%, также по отношению к 2021 году. По ARTSTUDIO Moskovsky высокий показатель прироста RevPAR связан в том числе и с заметным увеличением количества номеров в управлении. Показатель доходности для инвестора за 2022 год составил в ARTSTUDIO Nevsky 9,7% годовых, в Artstudio Moskovsky — 7% годовых»,— приводит она данные.

Александр Андрианов, первый вице-президент GloraX, в отличие от коллег, считает, что на рынке недвижимости Санкт-Петербурга мало комплексов апартаментов предлагает программы гарантированной доходности. «Это способ привлечения инвесторов, которые стали придерживаться более консервативной стратегии при вложении денежных средств в недвижимость. Например, в апарт-отеле „25/7 Заневский“ предлагается ограниченный пул апартаментов с повышенной ставкой гарантированного ежемесячного дохода до 73 тыс. рублей сроком на три года. Также у нас действует другая программа — „Максимальный доход“, по условиям этой программы заработок инвестора зависит от заполняемости отеля. Общая прибыль рассчитывается ежемесячно после вычета расходов и делится между всеми инвесторами — владельцами апартаментов с этой программой. В высокий сезон доход может достигать 25%»,— уверяет господин Андрианов.

Он считает, что предложение программ гарантированного дохода будет расти в 2023 году, потому что текущая рыночная ситуация складывается таким образом, что инвесторы ищут надежные инструменты для накопления и заработка. «Однако важно понимать, что это временное явление. Скорее всего, по мере стабилизации экономической и политической обстановки число таких программ будет сокращаться в пользу программ максимальной доходности, которые будут приносить больше выгоды в условиях возрастающего туристического трафика»,— оптимистичен господин Андрианов.

По его словам, по результатам 2022 года операционная доходность апартаментов с учетом всех ограничений и периода турбулентности по рынку составляла в среднем 8–10% годовых от стоимости объекта, что выше депозита и доходности от сдачи квартир в аренду. «Важно, что некоторые проекты с хорошей экономикой, профессиональным управлением и удачной локацией приносили собственникам доход выше рыночного — 11–12% годовых»,— приводит данные господин Андрианов.

**ОСТОРОЖНЫЙ ПОДХОД** «Любая управляющая компания очень осторожно подходит к планированию доходной части. Времена, когда собственникам обещали доходность на уровне 15–19% годовых, давно в прошлом. Все игроки рынка стараются максимально честно оценивать свои возможности, основываясь на собственном опыте и внешних факторах. Многие проекты перешли на комбинированную доходность, обеспечивая равномерный доход в течение года. При этом надо отдавать себе отчет, что прогноз далек от позитивного, даже несмотря на то, что по итогам года многие апарт-отели сообщили об уровне загрузки в 90% в высокий летний сезон. На наш взгляд, такая тенденция говорит об одном: как только оживет внутренний и внешний туризм, доход для владельцев апартаментов увеличится»,— рассуждает господин Кравцов.

Господин Сторожев говорит, что с начала 2023 года в некоторых апарт-комплексах выросли суммы выплат по программам гарантированного дохода. «В сложное, нестабильное время в стране и в мире люди хотят какой-то конкретики, чтобы планировать свои расходы, свое будущее. Управляющие компании в 2023 году продолжат придерживаться тенденции 2022 года по привлечению клиентов в проекты и будут предлагать в апарт-комплексах данные программы в таком виде, как сейчас». По его словам, в проектах Valo средняя доходность составляет 6–10% в зависимости от момента входа инвестора в проект. «Чем раньше был вход в проект, когда цена самого апартамента и оснащения была ниже, тем выше суммарная доходность от инвестиции на сегодня»,— говорит он.

«За последний год изменилась риторика по анонсируемому проценту доходности у большинства УК. Прослеживается тенденция к более реалистичным обещаниям УК по программам доходности в апарт-отелях (6–9% средняя обещанная доходность в 2022–2023 годах в отличие от заявленных 17–20% в предыдущие периоды)»,— замечает он. ■

# ОФИСЫ ПРОДОЛЖАЮТ ОСВОБОЖДАТЬСЯ

## СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ПЛАНИРУЕМЫХ К ВВОДУ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2023 ГОДУ, СОСТАВЛЯЕТ 220 ТЫС. КВ. М. ВАКАНСИЯ НА РЫНКЕ ПРОДОЛЖИТ РОСТ, ОДНАКО ПО СРАВНЕНИЮ С 2022 ГОДОМ ОН ЗАМЕДЛИТСЯ.

ТАТЬЯНА МИТРОНИНА

Аналитики консалтинговой компании NF Group прогнозируют, в 2023 году количество свободных офисов в Санкт-Петербурге продолжит расти, но этот рост не будет столь существенным, как в 2022 году. Большая часть международных компаний уже приняла решение о закрытии офисов в Санкт-Петербурге и договорилась с собственниками об освобождении площадей. Доля компаний, которые потенциально могут уйти и освободить помещения, невелика в общем объеме рынка. Кроме того, такие офисные площади могут не выходить на открытый рынок, а предлагаться текущим арендаторам здания, которые расширяются.

В среднем по рынку вакантность в течение года может вырасти на 1–2 п. п., достигнув 12–13%, и будет в первую очередь зависеть от того объема нового предложения, который выйдет на рынок. В условиях большого выбора офисов в действующих бизнес-центрах арендаторы редко рассматривают аренду в строящихся зданиях, и многие здания вводятся в эксплуатацию без арендаторов. Сроки экспозиции площадей растут и для достижения оптимальных показателей заполняемости бизнес-центров требуется не 6–12 месяцев, как ранее, а более года.

В 2023 году совокупный объем офисных площадей, планируемых к вводу в эксплуатацию в 2023 году, составляет 220 тыс. кв. м, из них 40% относится к классу А, 60% — к классу В. На высокой стадии готовности находятся «Сенатор» на Миллионной улице, бизнес-центр на улице Моисеенко, «Шанс» на Полюстровском проспекте, «Тесла» на Васильевском острове, «Атлас Сити» (вторая очередь) в Московском районе, бизнес-центр на Кондратьевском проспекте.

Учитывая сложившуюся в прошлом году тенденцию к перенесу сроков ввода объектов в эксплуатацию, реальный показатель может скорректироваться, поскольку девелоперы стараются не выводить на рынок объекты без якорного арендатора, чтобы избежать роста вакантности на рынке. Увеличение объема свободного предложения на офисном рынке Петербурга будет стимулировать собственников занимать более гибкую позицию в переговорах с арендаторами. Но снижение запрашиваемых арендных ставок более чем на 5% в среднем по рынку не прогнозируется.

По словам Константина Лосюкова, генерального директора NF Group в Санкт-Петербурге, на данный момент можно говорить о том, что офисный рынок Северной столицы при уровне вакансии в 11% достиг условной «золотой середины». Это считается нормой в развитых странах, где коммерческие сегменты уже давно сформировались. В текущей ситуации девелоперы офисной недвижимости будут внимательно отслеживать ситуацию с количеством свободного предложения и ставками перед тем, как вводить строящиеся объекты в эксплуатацию, и планировать строительство новых бизнес-центров более сдержанно. Тем не менее за периодом спада всегда следует рост, и в среднесрочной перспективе ожидается восстановление девелоперской активности.

Среди тенденций рынка — растущая доля гибких офисных пространств. По данным аналитиков компании Maris, в Петербурге на конец 2022 года функционировало 88 коворкинг-центров в формате офисов и бизнес-инкубаторов. Большая часть коворкинг-пространств располагается в центральных районах города — 53% валового объема предложения. Лидерами по-прежнему остаются: Центральный район — 27%, Петроградский район — 9%, Адмиралтейский район — 9%, Василеостровский район — 8%, Выборгский район — 8%.

В 2022 на рынке Санкт-Петербурга было открыто 19 новых коворкинг-пространств офисного типа и произошло одно расширение. В общей сложности на рынок вышло более 2500 рабочих мест (или 15,9 тыс. кв. м). Открылись новые офисные пространства: Fabula, «SOK Достаевский», Ridge, Buffer, &Place, Smart, «IQ Коворкинг», «Ината». Таким образом, валовый объем предложения рабочих мест в гибких офисных пространствах Санкт-Петербурга с начала года увеличился на 31%.

Аренда рабочего места в офисном коворкинге номинируется в зависимости от срока и типа размещения. По данным экспертов компании Maris, по итогам 2022 года запрашиваемые ставки аренды фиксированных рабочих мест в гибких офисных пространствах оставались стабильны. Так, стоимость аренды фиксированного рабочего места на конец года варьировалась от 6,4 до 30 тыс. рублей в месяц, средний тариф — 13,2 тыс. рублей в месяц. Плавающее рабочее место стоило 4,7–26 тыс. рублей в месяц, средний тариф — 9,9 тыс. Дневной тариф аренды рабочего места на конец 2022 года составлял в среднем от 500 до 1600 рублей. Наиболее активно в ушедшем году дорожала стоимость аренды рабочих мест на еженедельной основе (+8,9%), которая в среднем по итогам 2022 года составила 5000 рублей.

По оценкам консультантов компании, на 2023 год анонсировано открытие восьми коворкинг-пространств общей площадью более 12 тыс. кв. м. По предварительным оценкам, рынок гибких офисных пространств увеличится на 2000 рабочих мест. Таким образом, прирост количества рабочих мест на рынке в этом году составит около 19% при условии сохранения относительно стабильной экономической ситуации. ■

# БОРЬБА ЗА КАДРЫ КВАДРАТНЫМИ МЕТРАМИ

**СТРОИТЕЛЬСТВО КОРПОРАТИВНОГО ЖИЛЬЯ КАК В ПЕТЕРБУРГЕ, ТАК И В РОССИИ ПОКА НЕ ПОЛУЧИЛО ЗАМЕТНОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ — ИЗВЕСТНЫ ЛИШЬ ШТУЧНЫЕ ПРОЕКТЫ. МЕЖДУ ТЕМ ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ, ЧТО В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА КАДРОВ И КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ТАКОЙ ШАГ ПОМОГ БЫ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ.** МАКСИМ СУХАРНИКОВ

Строительство корпоративного жилья так и не получило широкого распространения в России. Заместитель директора Банковского института развития Юлия Макаренко считает, что такую форму социальной ответственности могут себе позволить далеко не все компании. «А особенно после нескольких кризисов последних трех лет — деньги сейчас считают даже крупные. Не помогает даже понимание окупаемости, если сотрудник постепенно выплачивает работодателю себестоимость квартиры или арендует жилье»,— отмечает госпожа Макаренко. При этом она признает, что предоставление корпоративного жилья — серьезный аргумент в привлечении ценных кадров и «лекарство» от текучки.

Директор по продажам ГК «А101» в Санкт-Петербурге Мария Орлова также полагает, что строительство корпоративного жилья в России для промышленных предприятий, даже самых крупных, практика пока крайне редкая — слишком велики затраты. «Обычно ограничиваются арендой квартир для ценных работников. Однако есть альтернативный способ — совместные программы с застройщиками, в рамках которых предприятие обеспечивает поток клиентов из числа своих сотрудников, а девелопер, в свою очередь, гарантирует для них льготные условия покупки жилья»,— рассуждает она.

Госпожа Орлова считает, что для подобных программ Петербург и Ленинградская область даже интереснее, чем Москва, поскольку в этих регионах большее количество промышленных гигантов. «Например, в сфере гражданского судостроения, ОПК, машиностроения и транспорта. Сейчас промышленность активно ведет набор сотрудников, в том числе релоцирует людей из других регионов. Все это позволяет предполагать, что спрос на недвижимость, как минимум в комфорт-классе будет обеспечен. Так что совместные программы с промышленными гигантами и предприятиями области могут быть эффективны. Речь здесь идет, в частности, о дополнительной скидке на квартиры или совместной субсидированной программе»,— рассуждает она.

Алексей Лазутин, руководитель отдела инвестиционных продаж и корпоративных услуг IPG.Estate, согласен с коллегой: «На фоне дефицита рабочих специальностей на производственных предприятиях широко распространена практика релокации сотрудников из других регионов России. Внутренняя трудовая миграция стимулирует рост жилищных проектов. Наглядными примерами сегодня служат АО „Тихвинский вагоностроительный завод“, АО „Порт Усть-Луга Транспортная компания“, которые взяли на себя обязательства по возведению корпоративного жилья. Тенденция присуща не только Петербургу, но также всем регионам, где прослеживается дефицит рабочей силы. Это хороший инструмент как для привлечения рабочей силы, так и инвестиций в лояльность сотрудников».



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**КОРПОРАТИВНОЕ ЖИЛЬЕ ЧАЩЕ ВСЕГО СТРОЯТ ТАМ, ГДЕ НЕВОЗМОЖНО КУПИТЬ ИЛИ СНЯТЬ ГОТОВОЕ: НАПРИМЕР, В ДЕПРЕССИВНЫХ ИЛИ ОТДАЛЕННЫХ РЕГИОНАХ**

**ДОЙТИ ДО ФИНИША** В 2010-х и даже ранее широко анонсировались подобные проекты, и далеко не все из них были реализованы. Из самых известных — строительство ЖК во Всеволожске компанией Nokian Tyres на 270 квартир для сотрудников, комплекс построен и сдан. Но компания ушла из России.

«О строительстве комплексов для работников сообщала компания ОАО „Ижорские заводы“ (крупнейшее в Колпино, практически градообразующее предприятие) еще в далеком 2010 году. Планировалось самостоятельно построить в Колпино вблизи своих заводов 600 тыс. кв. м жилья. Если сейчас заглянем в описание вакансии, то увидим, что компания предлагает компенсировать часть аренды жилья в размере 10 тыс. рублей ежемесячно либо предоставить жилье в ипотеку на льготных условиях»,— вспоминает госпожа Макаренко.

Другой пример — ОАО «Усть-Луга». В сентябре 2021 года компания анонсировала строительство 190 тыс. кв. м жилья для сотрудников гигантского предприятия в Кингисеппском районе. Управляющей компанией стало ООО «ПроГород». Жилой микрорайон появится уже в 2024 году, как заверяют в компании. «Вместе с тем у холдинга есть и неудачный опыт. Проект жилого комплекса „Лауккаан Ранта“ из трех корпусов совместно с застройщиком „Портжилстрой“ сейчас заморожен, а квартиры не продаются»,— отмечает эксперт. Она также вспоминает, что часть сданных объектов в Сосновом Бору строительный холдинг «Титан-2» оставляет для своих сотрудников.

Корпоративное жилье чаще всего строят там, где невозможно купить или снять готовое: например, в депрессивных или отдаленных регионах. Это не имеет большого смысла в больших городах, где проблем с предложением нет. «Среди более бюджетных способов помочь своим с жильем можно назвать приобретение квартир для сотрудников, поиск апартаментов (это даже выгоднее: один договор на несколько объектов недвижимости, прозрачная документация), помощь в предоставлении льготной ипотеки (договоры с банками — такое практикуют в „Роснефти“ и РЖД), компенсация аренды жилья („Яндекс“ в Москве оплачивает аренду жилья переехавшим из других регионов в течение нескольких месяцев после оформления)»,— перечисляет госпожа Макаренко.

**ДВА ЛАГЕРЯ** В среде специалистов сегодня есть две основные точки зрения на решение жилищного вопроса кадров промпредприятий. Часть полагает, что самим компаниям строить жилье смысла нет — проще его купить на рынке. Но есть и те, кто считает, что выгоднее арендовать жилья для своих сотрудников.

«Строить, наверное, смысла нет, а вот покупать жилье для сотрудников целесообразно. Если компания покупает квартиры для своих сотрудников, то формируется однородная среда. Мы прекрасно понимаем, что 90% общения происходит вербально, когда люди встречаются, общаются, появляется какая-то синергия, рождается новый продукт. Не зря тот же самый Стив Джобс делал все свои офисы по типу воркспейсов, чтобы люди чаще ходили, пересекались между собой, взаимодействовали. Когда люди общаются и пересекаются на работе — это сугубо деловой формат общения; когда они приезжают домой — совершенно другой, соседский. Здесь ты можешь в неформальной обстановке обсудить те или иные вещи, может родиться какая-то новая идея или продукт»,— говорит директор ГК «Альфа Фаберже» Виталий Бахарев.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, также считает, что корпоративное жилье позволит компаниям еще больше поднять мотивацию сотрудников. Но он также полагает, что возводить самим жилье не имеет смысла — в данном случае расходы, на организацию строительства, покупку земельного участка, согласования будут слишком высоки. «Гораздо проще и удобнее купить квартиры у застройщика»,— уверен он.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, также припоминает, что в прошлом десятилетии крупные отечественные и западные компании анонсировали проекты по строительству корпоративного жилья для своих сотрудников. «Но сегодня, с развитым рынком сервисных апартаментов такие инициативы по большой части лишены смысла, если речь не идет о крупнейших корпорациях типа „Газпрома“. Главные причины — экономические. Бизнесу, который привлекает высококвалифицированные кадры из других стран и регионов, проще арендовать часть номерного фонда в сервисных апарт-отелях, обеспеченных собственной инфраструктурой. Таким образом достигается сразу несколько целей. Во-первых, корпоративный арендатор заключает договоры непосредственно с управляющей компанией, а не с каждым собственником отдельно. Это экономия денег и времени. Во-вторых, сотрудники живут рядом друг с другом, могут проводить нерабочее время вместе, что способствует укреплению корпоративного духа и отражается на эффективности их работы»,— считает он.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», также говорит, что в Петербурге более развита корпоративная аренда. Соответственно, зачастую инвесторы (как физлица, так и юрлица) приобретают жилье в привлекательных локациях для последующей сдачи в аренду. «Кроме того, строительный цикл занимает в среднем 2,5–3 года без учета проектирования, что является слишком длительным периодом, если предприятие принимает решение о присутствии в регионе или оперативной релокации сотрудников»,— указывает она.

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, рассуждает: «Корпоративное жилье — это инструмент „битвы за мозги“, которую мы сейчас наблюдаем во многих странах мира. Это возможность привлечь и обеспечить комфорт проживания для интеллектуальной элиты из высокотехнологичных отраслей, научного комьюнити, редких отраслевых специалистов и обладающих выдающимся опытом управленцев».

На ее взгляд, строительство корпоративного жилья — важный структурный элемент в решении вопросов импортозамещения. «Для полноценного развития отраслевых секторов, производств замкнутого цикла важно создавать жилой фонд под развитие этих отраслей. При этом формируя стандарты недвижимости не только для управленческого состава, но и для линейных сотрудников и рабочих на период строительства и эксплуатации новых предприятий. Это может быть арендное жилье с возможностью передачи в собственность по выработке лет, как это было в СССР, когда рабочий мог получить квартиру от производства»,— делится она.

По словам госпожи Осетровой, сегодня корпорации решают вопрос со служебным жильем разными способами — от частичной или полной компенсации аренды жилья до специальных ипотечных программ. «Практика строительства жилья — это скорее единичные истории, например, в Татарстане компания ICL строит корпоративные деревни в одной локации со своим инженерным центром. Казанский медико-инструментальный завод предоставляет хорошо проявившим себя в работе сотрудникам участки под ИЖС»,— приводит она примеры. ■

# «ОТ ПЛАНОВ СТАТЬ ПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИЕЙ НЕ ОТКАЗЫВАЕМСЯ»

**В ПРОШЛОМ ГОДУ ПРИ СРЕДНЕМ СНИЖЕНИИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ МНОГИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ПОПАЛИ В «КРАСНУЮ ЗОНУ» ПО СТЕПЕНИ НАДЕЖНОСТИ БИЗНЕСА, НО ОФИЦИАЛЬНО ПОКА ЕЩЕ НЕ ПРИЗНАНЫ ПРОБЛЕМНЫМИ. ОБ ЭТОМ, А ТАКЖЕ О ПЛАНАХ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ДОЛИ ОБЪЕКТОВ КОМФОРТ-КЛАССА В ПОРТФЕЛЕ ПРОЕКТОВ И ПЛАНАХ ПО СТАНОВЛЕНИЮ ПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИЕЙ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АЛЕКСАНДРЕ ТЕН РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ GLORAX АНДРЕЙ БИРЖИН.**

**GUIDE:** Как прошел 2022 год для компании GloraX?

**АНДРЕЙ БИРЖИН:** Прошлый год был для нас непростым, нас лихорадило, как и всех участников рынка. Из-за экономической ситуации нам приходилось корректировать свою деятельность из месяца в месяц: искать новых партнеров, перестраивать логистические цепочки, менять бизнес-процессы. Однако при этом мы не отказались от реализации ранее намеченных целей по планомерному росту нашей доли на рынке. В прошлом году стартовали с тремя новыми проектами: «GloraX Василеостровский», «GloraX Балтийская» и нашим первым проектом из линейки апарт-отелей «25/7 Заневский».

Для меня значимо, что мы вышли на рынок капитала: в августе провели дебютное размещение биржевых облигаций на сумму 1,5 млрд рублей, а уже в ноябре выплатили первый купонный доход держателям облигаций на общую сумму 54,4 млн рублей. Кстати, несмотря на общую турбулентность на рынке, мы подтвердили свой кредитный рейтинг на уровне предыдущего года. Наша стратегия предполагает долгосрочную и масштабную работу с долговыми инструментами, первый шаг на этом пути — регистрация бессрочной программы биржевых облигаций на 20 млрд рублей сроком до десяти лет. Еще до кризисных явлений я заявлял о планах компании стать публичной, мы по-прежнему твердо двигаемся к намеченной цели и в 2025 году планируем выход на IPO. У нас есть потенциал и все инструменты, чтобы реализовать намеченное. В этом году мы увеличили вдвое объем реализованных квадратных метров, валовая прибыль выросла на 10%. Год от года будем показывать кратный рост по всем ключевым показателям.

В любом случае, в течение года приходилось принимать много сложных решений. Я с большой благодарностью отношусь к своей команде, благодаря которой мы не только выстояли в это сложное время, но и укрепили свои позиции на рынке.

**G:** Какие тяжелые решения пришлось принимать?

**А. Б.:** Весной нам пришлось сократить штат компании на 15% и временно отказаться от выплаты бонусов. Любая компания должна уметь достойно проходить периоды неминуемых трудностей. Но сложные решения позволяют двигаться вперед в моменте, а в долгосрочной перспективе — выиграть на длинной дистанции.

**СЕГОДНЯ У НАС РЕАЛИЗУЮТСЯ ПРОЕКТЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, МОСКВЕ, НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ. ПЕТЕРБУРГ ОСТАЕТСЯ ДЛЯ НАС ФЛАГМАНСКИМ РЕГИОНОМ. ВМЕСТЕ С ТЕМ В ЭТОМ ГОДУ МЫ ПЛАНИРУЕМ ВЫХОД НА РЫНОК НОВОГО ДЛЯ НАС РЕГИОНА — ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ГДЕ ЗАПУСТИМ НЕСКОЛЬКО ПРОЕКТОВ**




GLORAX

**G:** Оказалась ли эффективной поддержка государства в это непростое время?

**А. Б.:** Осознавая всю серьезность ситуации и последствия происходящего для строительной отрасли, правительство приняло непростое решение временно отменить неустойки при задержке ввода в эксплуатацию и иные штрафы за ненадлежащее исполнение обязательств по договорам участия в долевом строительстве, пересмотреть условия включения жилых комплексов в реестр проблемных объектов. Эти послабления объективно были необходимы застройщикам, чтобы дать им время перестроить привычные логистические цепочки и найти альтернативные варианты поставщикам и производителям, покинувшим Россию.

Кроме того, по-прежнему ключевую роль играют программы льготного кредитования, подтверждением чему является рост доли ипотечных сделок — в некоторых проектах этот показатель достигает 90%.

**G:** Вы по-прежнему планируете работать в сегментах недвижимости бизнес- и премиум-класса?

**А. Б.:** Мы изначально позиционировали себя как мультиформатный девелопер, который реализует проекты в разных сегментах. Сейчас стратегия развитии GloraX предполагает, что 60–75% от общего портфеля проектов уже через три года будет сосредоточено в комфорт-классе. Уже в этом году мы планируем анонсировать несколько проектов комфорт-класса совокупной общей площадью 300–500 тыс. кв. м.

Вообще, мы выстроили работу с продуктом таким образом, что можем эффективно запускать проекты в разных сегментах жилья, не перестраивая при этом бизнес-процессы. Последние два года мы работали над созданием продуктовой платформы, адаптируемой по принципу конструктора. Основное ее достоинство — гибкость решений. На базе платформы можно создавать проекты в разных сегментах, классах и локациях. При проектировании объектов мы можем варьировать фасады, решения в благоустройстве, отделке и инженерии. Это позволит нам значительно сократить сроки проектирования, а также снизить себестоимость строительства. Наш подход напоминает модель, используемую в автопроме: так, например, Volkswagen Group на базе одной платформы выпускает автомобили разного класса — от бюджетных Scoda и Seat до премиальных Audi.

**G:** Почему вы сделали ставку на комфорт-класс?

**А. Б.:** Сейчас удачное время для диверсификации портфеля в масштабные проекты комфорт-класса, потому что в кризисных условиях этот сегмент всегда находится в более стабильном положении, так как покупательная способность населения снижается, а потребность в собственном жилье при этом остается.

К тому же спрос на проекты бизнес- и премиум-класса за последний год просел существенно сильнее, чем на проекты массового сегмента, а вот общий объем предложения высокобюджетных проектов продолжает расти. И высокобюджетному сегменту рынка потребуется около двух лет на балансировку, но в таких объемах, как раньше, в ближайшие годы он продаваться не будет.

**G:** Какие глобальные тренды на рынке недвижимости вы наблюдаете?

**А. Б.:** Мы наблюдаем массовый спрос на льготные и субсидируемые застройщиками ипотечные программы с низкими ставками и расширение условий этих программ. Среди заметных трендов можно также назвать небывалые скидки на квартиры и апартаменты: к концу года они достигали 30%. Кроме того, средние площади квартир продолжают сокращаться во всех сегментах. Благодаря этому растет спрос на улучшенную эргономику пространства.

К более локальным трендам можно отнести заметное снижение спроса на апартаменты, в связи с тем, что льготная ипотека не распространяется на этот формат. Также можно отметить более осторожное отношение девелоперов к выводу новых проектов в условиях наметившегося затоваривания рынка.

**G:** Какие регионы будут для вас приоритетными в этом году?

**А. Б.:** Сегодня у нас реализуются проекты в Санкт-Петербурге, Москве, Нижнем Новгороде. Петербург остается для нас флагманским регионом. Вместе с тем в этом году мы планируем выход на рынок нового для нас региона — Ленинградской области, где запустим несколько проектов. Здесь много интересных площадок под масштабную застройку комфорт-класса, на который мы и делаем ставку. Тот факт, что многие



девелоперы выбрали данное направление для дальнейшего развития, лишь подтверждает, что оно соответствует актуальным реалиям рынка и перспективно в текущем спросе.

В новых проектах в Ленобласти мы максимально сосредоточены на создании комфортной среды. Отдельное внимание уделяем благоустройству и созданию комьюнити-центров, объектов инфраструктуры. За счет высокотехнологичных решений, которые выгодно отличают нас от конкурентов, уверены, что наши проекты будут востребованы.

**G:** Какие планы у GloraX по наращиванию земельного банка?

**А. Б.:** С учетом наших планов по выходу на IPO мы будем агрессивно наращивать земельный банк и планомерно увеличивать количество проектов в реализации. У меня есть четкое понимание стратегических и тактических действий, необходимых для того, чтобы сделать GloraX ведущим игроком на рынке.

В этом году часть девелоперских компаний отказалась от планов по приобретению земельных активов, часть — поставила на стоп вывод новых проектов на рынок. К тому же мы наблюдаем консолидацию рынка, сокращение числа мелких застройщиков, которым, очевидно, не хватает опыта и запаса финансовой прочности. В текущих условиях устоят только сильнейшие, но уже примерно 30% девелоперов России работают в «красной зоне» надежности для банков. То есть те девелоперы, маржинальность бизнеса которых была на уровне 7–10%, столкнулись с падением продаж и уже начали испытывать проблемы, но официально их еще не признают проблемными. Сейчас будет время тех, кто готов рисковать и усиливать свои позиции на рынке, в том числе и за счет сделок M&A. А рисковать я всегда любил. Как бы банально ни звучало, но любой кризис для меня — это точка роста и время новых возможностей.

**G:** Очевидно, что не только вы мыслите такими категориями. Что отличает вашу компанию от других крупных застройщиков, которые также разделяют точку зрения по поводу кризисных возможностей?

**А. Б.:** В отличие от других сфер экономики, строительная отрасль — одна из самых консервативных, инертных, медленно поддающихся изменениям. Объективно на рынке мало компаний, готовых рисковать, оперативно заимствовать и внедрять наработки из других, более прогрессивных отраслей.

Наше принципиальное отличие и выгодное конкурентное преимущество — это гибкость и быстрая адаптивность к меняющимся условиям. GloraX можно сравнить со стартапом, потому что мы неустанно тестируем разные гипотезы и безболезненно отказываемся от неработающих схем. GloraX — это симбиоз лучших характеристик стартапа и крупной коммерческой организации.

**G:** Возможен ли для девелоперов откат назад по качеству проектов?

**А. Б.:** С учетом того, в среднем по рынку себестоимость строительства в Санкт-Петербурге выросла за прошлый год примерно на 7,4%, до 65,5 тыс. рублей за квадратный метр, нельзя исключать, что девелоперы, которые работают с минимальной маржинальностью, могут начать упрощать характеристики своих объектов и экономить на строительстве, используя менее качественные, но более доступные по цене материалы. Крупные игроки, которые имеют долгосрочную стратегию развития, не станут идти на компромисс, упрощать продукт и жертвовать качеством, тем более в условиях, когда установился рынок покупателя.

Мы провели большую работу по замещению ряда позиций отделочных и облицовочных материалов, комплектующих для инженерных систем. К началу зимы ситуацию удалось стабилизировать, были заключены контракты с альтернативными поставщиками и производителями, также удалось наладить новые логистические цепочки. Мы продолжаем мониторить рынок и заблаговременно подбирать альтернативные варианты дефицитным позициям. Несмотря на все сложности, приоритетом для нас являются неукоснительное соблюдение заявленных характеристик проектов, высокое качество и сроки строительства.

**G:** Ранее вы рассказывали о цифровизации своего бизнеса. Насколько это дорого?

**А. Б.:** Это очень дорого, потому что в девелопменте много процессов, которые необходимо оцифровывать. Если коротко, то цифровизацию можно условно разделить на процессы внутри компании и цифровые сервисы для клиентов. Для ведения всех внутренних операционных процессов у нас запущено множество сервисов, позволяющих управлять проектами, контролировать себестоимость и сроки строительства.

Если говорить про взаимодействие с клиентом, то мы выстраиваем полноценную цифровую экосистему, которая включает в себя сайт, возможность проведения онлайн-сделки, мобильное приложение по типу SuperApp, а также самые современные демонстрационные материалы, созданные с помощью технологий VR (виртуальная реальность) и AR (дополненная реальность). На данный момент GloraX является одним из лидеров отрасли по цифровизации клиентского пути.

**G:** Будет ли цифровой девелопмент развиваться в текущих условиях?

**А. Б.:** В связи со снижением рентабельности бизнеса небольшие региональные девелоперы могут сокращать темпы цифровизации, но крупные игроки не станут сокращать свои инвестиции в цифровизацию, потому что внедрение современных технологий позволяет увеличить эффективность бизнеса и удержать лидирующие позиции на рынке.

GloraX — федеральный девелопер, специализирующийся на строительстве жилых комплексов, коммерческой недвижимости и социальных объектов. Компания была создана в 2014 году. За время работы застройщик ввел в эксплуатацию 688 тыс. кв. м недвижимости. География деятельности компании охватывает несколько регионов: Москву, Санкт-Петербург, Ленинградскую область и Нижний Новгород.

В текущем портфеле компании представлено 15 проектов, пять из которых находятся в активной стадии строительства. Объем портфеля проектов составляет 4,7 млн кв. м. По состоянию на текущий момент в активной стадии строительства находится более 325 тыс. кв. м недвижимости. ■

# ПАРУСА ПОДНИМАЮТ СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ

**ПЕТЕРБУРГ, ИМЕЮЩИЙ РАЗВЕТВЛЕННУЮ СЕТЬ РЕК И КАНАЛОВ, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ НЕДОСТАТОЧНО АКТИВНО ВСТРАИВАЕТ ЖИЛЫЕ ПРОЕКТЫ В ВОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ МАГИСТРАЛИ: ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ, ИМЕЮЩИХ ПРИЧАЛЫ ДЛЯ ЯХТ И СУДОВ, В ГОРОДЕ НИЧТОЖНО МАЛОЕ КОЛИЧЕСТВО. ПРИЧИНОЙ ТОМУ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ДОСТАТОЧНО ДЛИТЕЛЬНЫЙ ЗИМНИЙ СЕЗОН И СЛОЖНЫЙ ПЕРИОД СОГЛАСОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ПРИЧАЛЬНЫХ СООРУЖЕНИЙ. НО К СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ ТАКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА МОЖЕТ ДАТЬ ОПРЕДЕЛЕННУЮ ПРИБАВКУ, ГОВОРЯТ АНАЛИТИКИ.** МАКСИМ КАВЕРИН

Жилые комплексы с оборудованными причалами для яхт и прочих судов — эксклюзивный для петербургского рынка жилья формат. В настоящее время, по данным NF Group, в Санкт-Петербурге представлено менее десятка подобных проектов, при этом в экспозиции первичного рынка находятся квартиры лишь в двух проектах — это «Императорский яхтъ-клуб» и Villa Marina, продажи в других проектах завершены. Проекты, оборудованные причалами, размещены в трех островных локациях — это Крестовский, Петровский и Петроградский острова, все они относятся к элитному сегменту.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Евростройсервис», рассказала: «Несмотря на статус морской столицы, обилие рек и выход к Финскому заливу, домов с собственными причалами в черте Санкт-Петербурга ничтожно мало. В основном такие объекты расположены в локациях Крестовского и Петровского островов, а также в Приморском районе неподалеку от Парка 300-летия. Наш комплекс „Привилегия“ стал одним из первых, где была спроектирована марина для маломерных судов. Причалы здесь вмещают 39 катеров и яхт длиной до 15 м и осадкой до 2 м. Но только в сезон — на зимовку владельцам необходимо транспортировать свои суда на специальные стоянки. Места для швартовки продавались в долгосрочное пользование по цене 1–1,5 млн рублей».

**И В ОБЛАСТИ ТОЖЕ** Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, говорит, что в основном все проекты с причалами сосредоточены на Крестовском острове или в западной части Петроградской стороны, в Приморском районе близ Яхтенного моста. Есть также проект с причалами на Петровском острове.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», добавляет, что, помимо жилых объектов с причалами на Малой Невке, проекты с маринами есть и в Ленинградской области — в ряде элитных коттеджных поселков на озерах (например, на Суходольском) и реках (например, на Вуоксе).

Ирина Богачева, руководитель группы «Новое строительство» АН «Итака», считает, что наличие собственного причала влияет на стоимость жилья. «Комплексов с такой инфраструктурой в Петербурге очень мало, и все они относятся к элитному сегменту, например, ЖК „Привилегия“ на Крестовском острове, где вдоль Малой Невки расположена набережная длиной около 400 м, оборудованная причалами для маломерных судов, катеров и яхт. Также можно отметить ЖК „Петровская доминанта“ на Петровском острове, расположенный вдоль Петровской косы. В рамках проекта предусмотрена собственная набережная со слипами для маломерных судов. Есть также ЖК „Леонтьевский мыс“ с собственным причалом на 50 маломерных судов на набережной протяженностью 600 м. Еще одним проектом является ЖК „Премьер Палас“ на Петроградской стороне вдоль Малой Невки, также с собственной набережной и местами для парковки судов. Безусловно, собственный причал — удовольствие достаточно дорогое. Стоимость места для постоянной швартовки вполне сопоставима со стоимостью места в подземном паркинге. Наличие мест для швартовки и хранения собственных судов говорит о высоком уровне жилого комплекса и его принадлежности к элит- или бизнес-классу».




ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**В ОСНОВНОМ ВСЕ ПРОЕКТЫ С ПРИЧАЛАМИ СОСРЕДОТОЧЕНЫ НА КРЕСТОВСКОМ ОСТРОВЕ ИЛИ В ЗАПАДНОЙ ЧАСТИ ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЫ, А ТАКЖЕ В ПРИМОРСКОМ РАЙОНЕ БЛИЗ ЯХТЕННОГО МОСТА**

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», заключает: «Собственный причал — довольно дорогое удовольствие. И дело даже не в затратах на его создание, а в долгом и непредсказуемом процессе согласования: договор водопользования, договор аренды береговой зоны, обеспечение прохода для всех. Чаще всего объявление „собственная марина“ — маркетинговый ход. Есть марины в элитных ЖК („Императорский яхтъ-клуб“ на Безымянном острове, RoyalPark на Малой Неве); затраты не разглашаются, да и насколько такая особенность добавляет ликвидности — вопрос спорный. В коттеджных поселках есть обустроенные причалы в „СувантоЯрви“ (на Суходольском озере), в „Деревне Зюзино“ (на Правдинском)».

**ВИНТ ИЛИ ПОНТОН** Эксперты говорят, что создание причальной инфраструктуры — удовольствие достаточно дорогое и требующее длительных согласований. Это также может быть причиной небольшого количества жилья с подобной инфраструктурой. Управляющий партнер ГК Aravana Сергей Усков полагает, что стоимость возведения причала зависит от многих параметров — от количества одновременно стоящих судов до особенностей дна и рельефа. «Сейчас наиболее популярна винтовая технология, это быстро и сравнительно недорого. Цена может составлять от 45 тыс. рублей за квадратный метр без учета расходных материалов и оплаты труда специалистов. Суммарный объем инвестиций в небольшой причал (только пирс, без эллингов и ангаров) — от 7–10 млн рублей. Для жилого комплекса премиального сегмента это умеренная статья расходов»,— рассуждает он.

Алексей Тузов, независимый эксперт транспортной отрасли, обращает внимание, что пирсы на винтовых сваях требуют разрешения на строительство и заключение Главгосэкспертизы согласно ст. 51 Градостроительного кодекса. «Возведение понтонного пирса обойдется дороже, особенно, с учетом необходимости оплачивать причиняемый вред флоре и фауне водоемов, аренду береговой полосы. Средняя стоимость строительства причалов — от 99 тыс. до 2 млн рублей в зависимости от размеров и материалов»,— отмечает он.

Эксперт также добавляет, что параметры причала устанавливаются на муниципальном или региональном уровнях и могут отличаться в зависимости от субъекта РФ. «Например, согласно постановлению правительства Санкт-Петербурга № 151, причал должен оцениваться по следующим критериям: длина участка набережной под монтаж причальных секций — 200 м, ширина — 30 м, расстояние от перильных ограждений мостов — 50 м. Оптимальное количество мест для перешвартовки — 45 штук».

Господин Тузов полагает, что использование рабочих понтонов при возведении пирсов — самый простой формат их строительства. «При этом, в отличие от пирсов и причалов на винтовых сваях, не требуется разрешение о введении понтонных пирсов в эксплуатацию»,— указывает он. Необходимо только принять участие в водном аукционе и заключить договор водопользования.

«На стоимость недвижимости влияет не только локация, но и наличие благоустроенных объектов поблизости. Например, даже если причал отсутствует, но есть облагороженная набережная, стоимость жилых домов может увеличиться на 15–20%. А наличие выхода к воде (пирс, причал) делает недвижимость дороже на 25%»,— говорит господин Тузов.

**ВАЖНЫЙ ФАКТОР** Светлана Московченко, руководитель отдела исследований NF Group в Санкт-Петербурге, говорит, что ввиду ограниченного предложения наличие парковочного места для яхты может стать важным фактором покупки квартиры для клиента, вышедшего на рынок жилья с таким запросом, это повышает цены на жилье в подобных проектах.

«С учетом непродолжительного навигационного сезона в Петербурге застройщики предлагают разные форматы пользования оборудованными у жилых комплексов причалами. Так в ЖК „Привилегия“ владельцы квартир могли приобрести парковочное место для своего судна на причале, рассчитанном на 39 катеров и яхт. В то же время ЖК „Императорский яхтъ-клуб“, оснащенный более масштабной мариной, включающей до 200 судов, предоставляет места для судов в аренду, за счет чего воспользоваться ими могут не только жители ЖК, но и другие участники яхт-клуба»,— перечисляет госпожа Московченко.

Среди требований, которые предъявляют владельцы яхт к причалам у жилых комплексов, в первую очередь можно выделить безопасность — наличие круглосуточной охраны и видеонаблюдения, также конкурентным преимуществом выступает наличие сервиса по профессиональной уборке судов.

«Любые дополнительный опции — причалы, набережная — поднимают статус жилья, удобство проживания в нем. А значит, делают проект более ликвидным. Что касается инвестиций, то они могут быть разными в зависимости от капитальности сооружений: построить просто причал для яхт и катеров — это одно, а сделать яхт-клуб — это другое»,— говорит директор ГК «Альфа Фаберже» Виталий Бахарев.

«Инфраструктура важна, и она может благоприятно влиять на цену квартиры в таком жилом комплексе, но в каждом случае объект нужно рассматривать индивидуально»,— добавляет Игорь Карцев, генеральный директор компании «Максимум Лайф Девелопмент».

«Что касается потенциальной премии к стоимости такого жилья, то надо отметить, что расположение и статус домов, предлагающих такой продукт, и так предполагают премиум-класс. То есть наличие причала скорее будет являться приятной маркетинговой упаковкой и одним из эмоциональных факторов обоснования цены. В реальности я не думаю, что отсутствие марин сказалось бы на цене подобных проектов»,— рассуждает госпожа Петропавловская.

По сравнению с затратами на строительство жилого комплекса создание причалов относительно недорого, говорит госпожа Кравцова, но требует детальной юридической проработки для оформления аренды участка на берегу реки, озера или залива.

«Собственная марина в составе жилого комплекса напрямую не влияет на стоимость квадратного метра в доме. Так же как, например, наличие подземного паркинга не увеличивает стоимость квартиры. Прежде всего это элемент собственной инфраструктуры, дополнительная опция для жильцов, которая в совокупности с другими объектами формирует определенный класс жилья»,— добавляет госпожа Кравцова. ■

# «КВАРТИРА — САМЫЙ ПОНЯТНЫЙ АКТИВ»

**РЕЗУЛЬТАТЫ 2022 ГОДА ДЛЯ ПЕТЕРБУРГСКИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ ОКАЗАЛИСЬ ВЫШЕ ПРОГНОЗИРУЕМЫХ ОЖИДАНИЙ. РЫНОК ПОКАЗАЛ УСТОЙЧИВОСТЬ, А СИЛЬНЫЕ ИГРОКИ СМОГЛИ УКРЕПИТЬСЯ НА ПОЗИЦИЯХ, СЧИТАЕТ ОЛЕГ ПАШИН ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЦРП «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» (ВХОДИТ В ХОЛДИНГ SETL GROUP). В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ GUIDE ЕКАТЕРИНОЙ РЯЗАНОВОЙ ОН РАССКАЗАЛ, КАКИЕ ДРАЙВЕРЫ ПОЗВОЛИЛИ КОМПАНИИ ДОСТИЧЬ ВЫСОКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И БЛАГОДАРЯ ЧЕМУ, ПО ЕГО МНЕНИЮ, НЕДВИЖИМОСТЬ ВСЕГДА БУДЕТ САМЫМ ЦЕННЫМ АКТИВОМ.**

**GUIDE:** Какие тенденции прошедшего года были определяющими на рынке?

**ОЛЕГ ПАШИН:** В первую очередь необходимо помнить, что рынок недвижимости неотделим от общей экономики. Те тенденции, которые действуют на экономический фон страны, естественным образом применимы и к недвижимости. Не ошибусь, если скажу, что тревожные настроения затронули абсолютно всех. Однако сейчас мы видим, что рынок показал устойчивость. В частности, наши аналитики после февраля прогнозировали годовой объем спроса на уровне 3 млн кв. м, и по итогам 2022 года рынок этого показателя практически достиг.

Можно сказать, мы стали свидетелями начала трансформации экономики. Наше население долгое время верило в доллар. На протяжении двадцати лет валюта использовалась в качестве основного актива. Сейчас он ушел на второй план, и для сохранности капитала деньги оказалось предпочтительнее вкладывать в недвижимость. Сегодня квартира для человека — это самый понятный актив. Он стабилен, востребован, и мы понимаем, как его использовать. Особенно в настоящее время. Если до 2022 года в жилье чаще всего инвестировали для приумножения капитала, то уже в 2022 году вектор инвесторов сменился на сохранение и сбережение денег.

**G:** Как ваша компания справлялась с новыми вызовами?

**О. П.:** В 2022 году предложения по программам ипотечного кредитования были очень эффективны благодаря мощной государственной поддержке. На девелоперский бизнес завязано очень много областей экономики. И в любые времена его поддержка является одной из приоритетных задач государства. В первую очередь это предоставление льготных условий по ипотечному кредитованию. Именно они в большей степени поддерживают спрос на квартиры на первичном рынке. Так, в 2022 году доля ипотеки достигла рекордного уровня в сделках с первичной недвижимостью в Петербургской агломерации. В нашей компании в среднем 85% всех сделок в 2022 году было проведено с помощью ипотеки, а в декабре показатель достиг 94%. Из них более 60% — это ипотека с господдержкой.

Помимо льготных программ от государства, эффективно сработали и специальные ипотечные продукты. Все они были направлены на удовлетворение главного покупательского запроса: низкого ипотечного платежа. Например, мы были первыми, кто запустил в Санкт-Петербурге траншевую программу «Ипотека за 1 рубль в месяц». Это мгновенно всколыхнуло рынок. В первый же день акции мы оформили в три раза больше залогов, чем до запуска программы.

В целом 2022 год можно охарактеризовать как время очень плодотворной совместной работы застройщиков с банками. Постоянный поиск условий, позволяющих снизить финансовую нагрузку на покупателя, позволил нам нивелировать последствия общего снижения спроса на рынке. Кроме того, наш холдинг Setl Group не менял своих стратегических планов по выводу на рынок новых проектов. Мы запустили девять жилых комплексов в Петербурге и Ленобласти площадью около 500 тыс. кв. м и стали абсолютным лидером 2022 года.

**G:** Ипотеку в 2022 году кто-то называет спасением рынка, а кто-то — мыльным пузырем. К какой точке зрения склоняетесь вы?



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**О. П.:** О мыльном пузыре на ипотечном рынке говорят достаточно давно. В большинстве случаев аналогия проводится с историей Соединенных Штатов, где последствия ипотечного кризиса обрушили все рынки. Но нужно понимать, что ситуация на Западе была сложнее и по своей природе отличается от наших реалий. Тогда, при практически нулевой ипотечной ставке, в США шел активный рост цен, и абсолютно любой человек, с любым доходом мог использовать ипотеку, чтобы приобрести квартиру, но не для проживания, а в инвестиционных целях — для дальнейшей перепродажи. Квартиры покупали, чтобы заработать на разнице между ростом цены и низкой ипотечной ставкой.

В современной России ситуация обстоит по-другому. Конечно, выделить процент инвестиционных покупок среди всех сделок крайне сложно, однако мы видим, что таких инвесторов в стране немного, а потому инвестиционный пузырь нашему рынку не угрожает. Напротив, я вижу положительную тенденцию: действующие условия, а именно комфортная ставка по ипотеке и широкий ассортимент, позволяют сегодня намного большему количеству россиян решить свой жилищный вопрос или улучшить условия проживания.

**G:** Одной из особенностей сегодняшнего рынка жилой недвижимости является существенный разрыв между ценами на первичном и вторичном рынке недвижимости. В связи с этим снизилась доля продаж по переуступке. По вашим наблюдениям, этот разрыв действительно стал критичным?

**О. П.:** Если говорить о вторичном рынке в старом фонде, то нужно понимать, что с течением временем здания имеют свойство морально устаревать. При этом застройщик с каждым новым проектом или очередью стремится привнести что-то современное и новое для клиента. Развитие идет непрерывно: внедряются системы «умного дома», растет качество отделки квартир, ландшафтный дизайн в благоустройстве и многое другое. Поэтому снижение цен на такие объекты, как, например, старые хрущевки, логически понятно. Такое жилье просто неинтересно покупателям именно из-за морального устаревания. При этом, если речь идет об инфраструктурно развитых или исторических районах, цена квартир на вторичном рынке будет только расти.

**G:** А как развивались региональные продажи?

**О. П.:** Региональных продаж в 2022 году стало больше. Москва и Санкт-Петербург всегда были главными центрами переселения, куда стремятся люди со всей страны. Однако по итогам года мы зафиксировали серьезный прирост. Точно сказать, являются ли показатели исключительно нашими достижениями или общей тенденцией, сложно. «Петербургская недвижимость» уже много лет целенаправленно выстраивает работу с регионами. Мы сделали на это ставку, и сегодня наша дилерская сеть работает по всей стране.

Другое приоритетное направление — это брокеридж жилой недвижимости. В 2022 году компания активно развивала партнерскую сеть и пополнила портфель 20 новыми застройщиками. Среди них федеральные и петербургские девелоперы, такие как ПИК, «Самолет», «Мавис». В январе мы заключили эксклюзивный договор с московским застройщиком ГК «А101» на эксклюзивный брокеридж проекта в Лаголово. Сегодня в нашу партнерскую сеть входит 61 застройщик.

**G:** Setl Group стала лидером по вводу жилья в прошедшем году. Какая стратегия будет выбрана в этом году?

**О. П.:** В 2023 году повторить рекорд по вводу будет сложно — не столько из-за внешних обстоятельств, сколько вследствие того, что в пандемийном 2020 году новых корпусов, строительство которых как раз завершится в этом году, выводили меньше, чем в 2019 году. Тем не менее Setl Group останется лидером рынка. По нашим планам, в 2023 году будет введено в эксплуатацию около 1 млн кв. м жилья, что с учетом нынешней экономической ситуацией весьма достойно.

**G:** Будет ли холдинг придерживать вывод на рынок новых очередей или проектов, чтобы поддерживать спрос?

**О. П.:** У нашего холдинга нет планов сокращать или ограничивать вывод новых проектов на рынок. Будем двигаться планомерно. Однако стоит понимать, что запуск каждой новой очереди для застройщика является очень гибким экономическим инструментом, который позволяет поддерживать маржинальность нашего бизнеса. Поэтому многое зависит от макроэкономических, политических и иных факторов.

**G:** А насколько в текущих экономических и геополитических условиях потребителям востребован сервис и что вообще важно покупателю жилья сегодня?

**О. П.:** Сервис — это то, что сегодня действительно важно. Если вашу услугу нельзя заказать онлайн, то вы рискуете потерять клиента. И покупку недвижимости, несмотря на специфику и консервативность отрасли, это тоже касается. Ставку на цифровизацию бизнес-процессов мы сделали заблаговременно. Поэтому сегодня «Петербургская недвижимость» — это не только крупнейшая брокерская компания, но и мультисервисная онлайн-платформа недвижимости. Например, наше мобильное приложение — это доступ к более чем 50 тыс. объектов жилой и коммерческой недвижимости от крупнейших застройщиков во всех районах города и области. В приложении клиенты могут самостоятельно искать и бронировать квартиры, оформлять ипотеку и получать информационную поддержку. Все это онлайн. Но мы не останавливаемся на достигнутом, наш принцип — постоянное развитие, и в этом году мы планируем запуск новых инновационных решений для наших клиентов. ■

# ОБЩЕПОСЕЛКОВЫЕ ЦЕННОСТИ

**ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ ПРОБЛЕМ ПРИ КОМПЛЕКСНОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ В СЕГМЕНТЕ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛЬЯ ОСТАЕТСЯ НЕРАЗВИТАЯ СОЦИАЛЬНАЯ И КОММЕРЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ВЛОЖЕНИЯ В ТАКИЕ ОБЪЕКТЫ ОКУПАЛИСЬ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, КОЛИЧЕСТВО ДОМОВЛАДЕНИЙ В ПОСЕЛКЕ ДОЛЖНО БЫТЬ НЕ МЕНЕЕ НЕСКОЛЬКИХ СОТЕН. ЧАЩЕ ВСЕГО ДЕВЕЛОПЕРЫ РАССЧИТЫВАЮТ, ЧТО ОБЕСПЕЧИВАТЬ ПОТРЕБНОСТИ НОВЫХ КОТ БУДУТ СОСЕДНИЕ РАЗВИТЫЕ НАСЕЛЕННЫЕ ПУНКТЫ.** ЮЛИЯ МАЙОВЕР

В зависимости от уровня проекта в коттеджных поселках может различаться уровень наполнения. Эксперты признают, что наличие развитой инфраструктуры повышает уровень комфортности проживания в загородном поселке, особенно в условиях обособленного расположения (вдали от крупных населенных пунктов), когда нет доступа к инфраструктуре в шаговой доступности.

«Минимальный набор предполагает детскую или спортивную площадку, хотя даже эти элементы инфраструктуры могут отсутствовать в наиболее доступных по цене поселках. Известны случаи изменения концепций поселков и отказа от реализации планов по выделению земли под детские площадки ради удешевления стоимости проекта, поскольку все затраты на возведение инфраструктуры и организации мест общего пользования закладываются в стоимости лота конечного покупателя, а также влияют на стоимость обслуживания»,— говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Ирина Богачева, руководитель группы «Новое строительство» АН «Итака», перечисляет: «В первую очередь в коттеджных поселках необходимы электричество, водоснабжение, газификация, канализация, дороги, служба охраны с контрольно-пропускными пунктами, далее — собственные и гостевые парковки, места для эксплуатационных служб, детские и спортивные площадки, площади для торговых точек, предприятий сферы услуг, общественного питания. Чем более высокого класса поселок, тем более разнообразна инфраструктура. Нет единого обязательного набора, инфраструктура варьируется от проекта к проекту. Основной акцент — на хорошей охране, качественных дорогах, слаженной работе коммунальных служб, это база. Остальное — индивидуально и опционально».

Анна Николаева, генеральный директор компании по проектированию «БИМПРО», подчеркивает, что инфраструктура поселка и места общего пользования — это разные понятия. «Места общего пользования и какие-то элементы благоустройства — это все в целом относится к категории благоустройства. Конечно, они должны присутствовать хотя бы на 10–20% от территории поселка»,— считает эксперт.

Госпожа Трошева говорит, что среди девелоперов распространена практика выделения мест под коммерческие объекты в составе административного корпуса поселка комфорт-класса и выше. Здесь могут располагаться как продуктовые магазины, так и сервисные службы ремонта, химчистки и т. д.

**ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ НАБОР** В высокоценовых проектах обязательный набор элементов инфраструктуры включает в себя более широкий спектр предоставляемых услуг сервиса на территории поселка (в том числе службы доставки, технического обслуживания поселка), сервис для машин (парковка, мойка), вблизи водоемов — благоустроенные причалы, марины. Редко — социальные объекты в виде детсадов и школ, чаще — детские центры (досуговые мероприятия, кружки). Возможны спортивные объекты: фитнес-клуб, крупные спортивные площадки (теннисные корты, площадки под футбол, баскетбол, гольф-поля).

«Места общего пользования и другая инфраструктура — крайне важная составляющая в коттеджных поселков. Стоимость создания общественных пространств в поселках может доходить до 20% от стоимости проекта. Но все зависит от локации, рецепта единого нет и стоимости тоже. Но чем богаче инфраструктура, тем требовательнее и платежеспособнее приходит клиент»,— уверен Игорь Карцев, генеральный директор компании «Максимум Лайф Девелопмент».

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, полагает, что при идеальном раскладе инфраструктура коттеджного поселка должна быть такой же, как в качественном жилом комплексе в черте города: детский сад, супермаркет, спортивный комплекс или бассейн, аптека, салоны услуг. «То есть все то, что позволяет не покидать пределов объекта по бытовым вопросам»,— говорит он.

На практике, замечает эксперт, многое зависит от расположения объекта. «Если рядом с поселком на 50–60 домов есть детский сад, то нет никакого смысла строить новый. А если объект расположен, скажем, в оживленном Сестрорецке, в 30 минутах пути от Петербурга, то существующая инфраструктура вполне закрывает потребности жителей и не каждый бизнес решится открывать новый ресторан или детский развивающий центр. При этом минимальный набор инфраструктуры должен присутствовать в любом коттеджном поселке независимо от его расположения и количества домовладений. Это мини-маркет, кафе или пекарня, площадки для воркаута и игр детей»,— рассуждает господин Кравцов.

**ЧТО-ТО ПРИДУМАТЬ** Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», приводит пример: «В коттеджном поселке бизнес-класса „Медное озеро — 2“ у Меднозаводского разлива 115 домовладений размещаются на территории 46,4 га. И под общественные зоны здесь отведено 10,7 га». Если поселок находится в Репино, собственная инфраструктура застройщику не нужна. «А если в 20 км от Выборга — придется что-то придумывать»,— добавляет он.

При этом эксперт обращает внимание, что объекты общепита не смогут окупиться ни в одном коттеджном поселке. А магазин, рассчитанный на внутренний спрос (продукты, хозтовары), будет окупаться лишь в массивах от 500 домовладений и выше.

Михаил Паюшин, управляющий партнер юридической компании Freeviser, замечает, что вопрос принадлежности мест общего пользования и инфраструктуры коттеджных поселков стал достаточно злободневным в последнее время. «Классический вариант управления в коттеджных и иных видах поселков предполагает оформление мест общего пользования (таких как дороги, помещения для охраны, инфраструктурные объекты в виде внутрипоселковых линий электропередач, газопровода, водопровода) в собственность ДПН или СНТ. Однако это встречается достаточно редко. Застройщики, как правило, оставляют места общего пользования и инфраструктуру в своей собственности. Это им дает возможность устанавливать тарифы и взимать плату за пользование данными объектами. При этом покупатели коттеджных домов лишаются возможности сменить управляющую компанию. Данное злоупотребление зачастую ведет к внутренним конфликтам и судебным разбирательствам»,— делится эксперт

«Минимально необходимыми можно назвать организованные места отдыха, в первую очередь для детей, спортивные площадки — сейчас это очень актуально. Даже в жилых домах делаются воркаут-зоны, где взрослые люди могут отдохнуть. Либо небольшой стадион, где подростки могли бы заниматься спортом — это что касается благоустройства»,— перечисляет госпожа Николаева. По ее подсчетам, гармонично организованные зоны общего пользования и хороший ландшафтный дизайн могут прибавить до 15% стоимости на этапе продаж, а в элитных поселках — и до 20% к цене. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**СТОИМОСТЬ СОЗДАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ В ПОСЕЛКАХ МОЖЕТ ДОХОДИТЬ ДО 20% ОТ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА**

# СПРОС СТИМУЛИРУЕТ РЕДЕВЕЛОПМЕНТ

**РЕДЕВЕЛОПМЕНТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗОН ПРИДАЛ НОВЫЙ ИМПУЛЬС РАЗВИТИЮ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ. НА ТЕРРИТОРИИ БЫВШИХ ФАБРИК И ЗАВОДОВ, В ТАК НАЗЫВАЕМОМ «СЕРОМ ПОЯСЕ», ВОЗНИКАЮТ НОВЫЕ КВАРТАЛЫ СОВРЕМЕННОГО ЖИЛЬЯ И БИЗНЕС-КЛАСТЕРЫ С УЖЕ ПРИЗНАННЫМИ ГОРОДСКИМИ ДОМИНАНТАМИ, АРХИТЕКТУРНЫМИ ЖЕМЧУЖИНАМИ, СРЕДИ КОТОРЫХ, НАПРИМЕР, НЕБОСКРЕБ «ЛИДЕР ТАУЭР».** АЛЛА МИХЕЕНКО

По словам экспертов, привлекательной и доступной территорией для редевелопмента сегодня является Московский район. Некоторые девелоперы уже показали своими проектами, как можно облагородить промзоны и гармонично вписать в архитектурные ансамбли новые дома. Однако до сих пор здесь остаются такие черные пятна, как бывший Мясокомбинат им. Кирова, плачевный и разрушенный вид которого вызывает негодование у местных жителей и давно требует реновационного подхода.




ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**МОСКОВСКИЙ РАЙОН СЧИТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ БЛАГОПРИЯТНЫХ ДЛЯ ЖИЗНИ В ПЕТЕРБУРГЕ**

## БОГАТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

Московский район считается одним из самых благоприятных для жизни в Петербурге. Это обусловлено несколькими факторами: хорошо развитой транспортной и социальной инфраструктурой, большим количеством зеленых зон и парков, наличием кластера крупных торговых объектов. С одной стороны, деловая активность этой части города характеризуется высокой динамикой за счет основной магистрали до аэропорта и близости к историческому центру, а также большим количеством выставочных площадок и бизнес-центров. С другой стороны, нередко Московский район характеризуют как престижный спальный район с планомерным течением жизни в той части, которая ближе к окраинам.

Район востребован с точки зрения всех типов недвижимости. Поэтому неудивительно, что он вошел в тройку лидеров по вводу жилья в эксплуатацию, предложению и новому строительству. По данным администрации Московского района, в 2022 году на территории было построено и введено в эксплуатацию 25 объектов, из них в составе жилых комплексов — 13 многоквартирных домов на 5546 квартир общей площадью 262 тыс. кв. м.

«Сегодня Московский район — это территория, крайне привлекательная и доступная для редевелопмента. Здесь широко распространена практика возведения ЖК на месте бывших промышленных площадок,— комментирует управляющий партнер компании «IPG Россия» Иван Починщиков.— Возможностей много, они широкие, но застройщикам необходима поддержка властей в части развития транспортной инфраструктуры. В Московском районе высокая загруженность основных магистралей, но возможности для улучшения транспортной ситуации есть».

Аналитик замечает, что в прошлом году из-за нестабильной экономической ситуации на рынке недвижимости объем продаж и спрос на жилье упали. Но при этом локация Московского района обеспечивает жилищные проекты большими шансами по возвращению активных продаж.



SADFETZ / WIKIPEDIA

**НА ЧАСТИ ТЕРРИТОРИИ БЫВШЕГО МЯСОКОМБИНАТА «САМСОН» ОСТАЮТСЯ ЗДАНИЯ В ПОЛУРАЗРУШЕННОМ СОСТОЯНИИ**

## СТИМУЛ К РЕНОВАЦИИ ТЕРРИТОРИИ

Спрос горожан стимулирует город облагораживать неприглядные территории и преобразовывать их в комфортную среду. Например, согласно отчету администрации Московского района, после ликвидации таких предприятий, как мясокомбинат «Самсон», теплицы «Цветочного питомника», «Лето», эти зоны начали застраивать и развивать. Например, планируются к появлению социальные объекты. На территории, соседней с бывшим мясокомбинатом «Самсон», осуществляется проектирование двух отделений поликлиники (взрослого и детского) на 900 посещений в смену. Срок завершения проектирования — 2023 год. Также здесь к 2025 году будет построена школа на 1125 мест: в 2022 году ООО «Строймастер» получило соответствующее разрешение на возведение. Стоит напомнить, что рядом построена новая магистральная улица — Среднерогатская. Движение было открыто в 2020 году, с 2021 года по улице идет движение общественного транспорта.

Однако есть еще часть самой территории мясокомбината и бывших производственных корпусов, находящихся в полуразрушенном состоянии. По мнению экспертов, сегодня они несут в себе экологическую опасность, а также становятся центром притяжения преступности из-за легкого доступа к «заброшке». Пространства отталкивают местных жителей не только из-за внешнего вида, но и из-за угрозы обрушения корпусов завода, а также пугают бездомные и личности, ведущие асоциальный образ жизни, притягиваемые к депрессивной локации.

Дискуссии вокруг бывшей территории мясокомбината активизировались в конце прошлого года, когда остро встал вопрос, сохранять оставшееся или разумно подходить к применению данного промышленного пространства, реконструируя отдельные архитектурные объекты, несущие достояние истории.

Вопрос освоения новых территорий и оснащения их социальной инфраструктурой — задачи для города номер один. Для их выполнения администрация Петербурга уже ведет активную работу, в частности в рамках комплексного развития территорий (КРТ). В целом депрессивных зон, требующих особого внимания в Петербурге как полагают эксперты, еще много: ЛПО «Эскалатор»; завод Нобеля; Измайловская перспектива; Кировский завод; Невская мануфактура и другие. Аналитики уверены, что данные территории не стоит сбрасывать со счетов и необходимо облагораживать их за счет гибридного интегрирования памятника и иных произведений архитектуры в современный городской ландшафт с полновесной инфраструктурой.

## РАСКРЫТЬ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЗОН

Ресурсы и потенциал девелоперов позволяют предложить эксклюзивные проекты в самых разных архитектурных стилях, которые могут естественно вписаться в уже имеющееся окружение. По словам президента RBI Эдуарда Тиктинского, исторические здания на территориях редевелопмента для застройщика — это непросто. «Сложность — с точки зрения сохранения и реконструкции, приспособления под новую функцию, плохого, зачастую аварийного состояния, в котором такие объекты пребывают к моменту начала редевелопмента. Но также и отличная возможность — прежде всего это способ реализовать яркий, необычный проект, который потенциально станет новой доминантой на территории района и города. Тем самым повышая ценность и жилой недвижимости, создаваемой в рамках девелоперского проекта. Ведь такие исторические объекты, которыми богат промышленный пояс Петербурга,— как правило, очень необычные»,— рассуждает господин Тиктинский.

По словам господина Починщикова, редевелопмент — хорошая практика для любого района, где есть зоны роста и урбанистического развития. «Риски всегда сопряжены с экономической ситуацией, но редевелопмент является долгосрочным процессом, а значит, инвестиции в участок сегодня открывают девелоперу большие возможности по развитию успешного проекта в перспективе нескольких лет»,— заключает эксперт. ■

# СТРОИТЕЛИ СТАВЯТ НОВЫЙ РЕКОРД

**В 2022 ГОДУ В РОССИИ ЗАФИКСИРОВАН РЕКОРД ПО ОБЪЕМАМ ВВОДА — ЕЩЕ НИКОГДА В СТРАНЕ НЕ СТРОИЛИ БОЛЕЕ 100 МЛН КВ. М. ВКЛАД ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА (ИЖС) ВТОРОЙ ГОД ПОДРЯД ПРЕВЫШАЕТ ОБЪЕМЫ ОТ ЗАСТРОЙЩИКОВ, ДОЛЯ ПРОДОЛЖАЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ.** ОЛЕГ ДЬЯКОВ

По данным Росстата, в 2022 году объем жилищного строительства в России составил 102,7 млн кв. м жилья — это максимальный показатель за все годы. Как отмечают в «Циане», более 100 млн кв. м в год до этого в стране никогда не строили. Относительно прошлого года (когда также был побит рекорд — 92,6 млн кв. м) показатель увеличился на 11%. Девелоперами было построено 45,5 млн кв. м — на 4,6% больше, чем в 2021 году (тогда 43,5 млн кв. м). Спад спроса в 2022-м не привел к остановке новых проектов.

Объем ввода индивидуального жилья населением также продолжает бить рекорды: 57,2 млн кв. м, рост составил 16,5% по сравнению с прошлым годом. В «Циане» считают, что причины роста связаны как с реальным ростом строительной активности на фоне популяризации проживания за городом, так и с процессом дачной амнистии (те строения, на которые жители получили документы недавно, учитываются как вновь построенные, хотя им может быть уже много лет).

В десяти регионах РФ в 2022 года введена половина всего нового жилья по стране. Тройка лидеров неизменна: Московская область (14,1 млн кв. м), Краснодарский край (7,6 млн кв. м) и Москва (6,8 млн кв. м) — на них приходится более четверти всего объема. В 2021 году на десятку лидеров приходилось 48% введенного жилья, в 2020-м — 45%, то есть за год концентрация строительной активности только усилилась.

В разрезе по федеральным округам лидирует Центральный (за счет Москвы и Московской области): на него пришлась почти треть всего введенного жилья (32%, или 33 млн кв. м). На втором месте — Приволжский округ (18%, или 19 млн кв. м) за счет значительных объемов ввода в Татарстане и Башкортостане, а также Самарской и Нижегородской областях. На третьем месте ожидаемо Южный округ (13%, или 14 млн кв. м) — в первую очередь за счет Краснодарского края, на который пришлось более половины ввода жилья, и Ростовской области.

2022 год стал вторым годом подряд, когда объемы ИЖС превысили ввод жилья девелоперами. Доля объемов строительства населением увеличилась до 55,7%. Ввод жилья населением превысил ввод жилья девелоперами в 66 из 85 субъектов РФ (в прошлом году таких регионов было 64).

Максимальная доля ИЖС в общем объеме строительства традиционно в Северо-Кавказском федеральном округе (73%). Лишь в двух округах девелоперы ввели больше жилья, чем население: в Северо-Западном (57%) за счет Санкт-Петербурга и Уральском (55%), хотя и здесь отрыв невелик. В 2021 году более половины жилья было введено девелоперами также в Центральном округе, но в 2022 году на ИЖС приходится уже 54% всего ввода.

Самые высокие объемы ИЖС зафиксированы в Московской области (17% всего ввода в стране), Краснодарском крае (8%), Ленинградской области (5%), Татарстане (4%), Башкортостане (3%). В столичных агломерациях наиболее распространен формат коттеджных поселков, в южных регионах жизни в индивидуальных домах способствуют комфортные климатические условия, в Татарстане и Башкортостане среди населения популярно проживание в собственном доме.

Девелоперами в 2022 году было построено 45,5 млн кв. м жилья. Лидерами по объему нового строительства остаются федеральные города и регионы с миллионными агломерациями: Москва (17% от всего объема), Московская область (8%), Санкт-Петербург (5%), Краснодарский край (4%), Свердловская, Новосибирская и Ленинградская области (по 3%) Сохраняется концентрация девелоперской деятельности: в десяти регионах-лидерах, было введено 55% от общего объема в стране (как и в прошлом году).

В большинстве регионов страны объемы ввода девелоперами уступают объемам ИЖС, тем не менее в нескольких субъектах доля жилья от застройщиков существенно превышает объемы ввода населением. Например, в Петербурге и Москве на девелоперскую активность приходится более 90% ввода: в Санкт-Петербурге — 93%, в Москве — 88%. К тому же частный сектор в федеральных городах невелик (в старых границах до расширения территорий практически отсутствует). Объемы ввода застройщиками значительно превышают объемы ИЖС в северных регионах, где проживание в индивидуальных домах из-за климатических условий требует существенных вложений средств и труда: в Мурманской области (80%), ХМАО (74%), Магаданской области (65%), ЯНАО (65%).

По подсчетам «Циана», в 2022 году на каждого жителя России было введено по 0,71 кв. м жилья. Больше новой жилой площади, чем в среднем по стране, получили жители Центрального и Южного федеральных округов (по 0,84 кв. м на жителя), а также Северо-Западного (0,81 кв. м на жителя). Самые низкие показатели — в Дальневосточном (0,44 кв. м на жителя) и Сибирском (0,49 кв. м на жителя).

В девяти российских субъектах построенная на каждого человека площадь преодолела отметку в один «квадрат». Лидером стала Ленинградская область (2,08 кв. м на жителя). Для сравнения, в Петербурге показатель составил 0,65 кв. м на жителя. Также в лидерах Московская область (1,81 кв. м на жителя) и Тюменская область (1,45 кв. м на жителя). Минимальные показатели ожидаемо на Дальнем Востоке: в Чукотском АО, Магаданской области и Еврейской АО (менее 0,2 кв. м на жителя).

«Несмотря на внешние трудности, в 2022 году девелоперы и население построили рекордные 102,7 млн кв. м жилья. Относительно прошлого года основной прирост показал сегмент ИЖС, в результате чего доля ввода жилья населением продолжает увеличиваться (в прошлом году она превысила отметку в 50%). Объемы от застройщиков также увеличились, хотя и не так значительно, как объемы ИЖС. Спад спроса в 2022 году не привел к остановке новых проектов,— отмечает Алексей Попов, руководитель аналитического центра «Циана».— В 2023 году повторить рекорды 2022-го будет сложно: не только из-за внешних обстоятельств, но по причине того, что в пандемийный 2020 год новых корпусов (строительство которых как раз завершится в 2023-м) начали строить меньше, чем в 2019 году». ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**В 2022 ГОДУ ЛИШЬ В ДВУХ РОССИЙСКИХ ОКРУГАХ ДЕВЕЛОПЕРЫ ВВЕЛИ БОЛЬШЕ ЖИЛЬЯ, ЧЕМ НАСЕЛЕНИЕ: В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ (ЗА СЧЕТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА) И УРАЛЬСКОМ**

## РЕГИОНЫ С МАКСИМАЛЬНЫМ ОБЪЕМОМ ЖИЛЬЯ, ВВЕДЕННОГО В 2022 ГОДУ

| РЕГИОН | ОБЪЕМ ВВОДА, МЛН КВ. М | ДОЛЯ ВВОДА ОТ ВСЕГО ОБЪЕМА, % |
|---|---|---|
| МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ | 14,1 | 14 |
| КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ | 7,6 | 7 |
| МОСКВА | 6,8 | 7 |
| ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ | 4,0 | 4 |
| САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | 3,5 | 3 |
| РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН | 3,1 | 3 |
| РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН | 3,1 | 3 |
| СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ | 2,9 | 3 |
| РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ | 2,7 | 3 |
| ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ | 2,2 | 2 |

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА» ПО ДАННЫМ РОССТАТА

## РЕГИОНЫ — ЛИДЕРЫ ПО ВВЕДЕННОМУ ЖИЛЬЮ НА ОДНОГО ЖИТЕЛЯ В 2022 ГОДУ

| РЕГИОН | КОЛИЧЕСТВО ПОСТРОЕННЫХ КВ. М НА КАЖДОГО ЖИТЕЛЯ |
|---|---|
| ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ | 2,08 |
| МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ | 1,81 |
| ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ | 1,45 |
| КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ | 1,33 |
| ЧЕЧЕНСКАЯ РЕСПУБЛИКА | 1,33 |
| КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ | 1,28 |
| СЕВАСТОПОЛЬ | 1,07 |
| САХАЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ | 1,04 |
| РЕСПУБЛИКА АДЫГЕЯ | 1,0 |
| КАЛУЖСКАЯ ОБЛАСТЬ | 0,9 |

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА» ПО ДАННЫМ РОССТАТА

## ДИНАМИКА ДОЛИ ВВОДА ЖИЛЬЯ НАСЕЛЕНИЕМ ОТ ВСЕГО ОБЪЕМА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

| ГОД | ВВОД ЖИЛЬЯ, МЛН КВ. М | ИЗ НИХ ВВЕДЕНО НАСЕЛЕНИЕМ, % |
|---|---|---|
| 2010 | 58,4 | 43,5 |
| 2011 | 62,2 | 42,8 |
| 2012 | 65,7 | 43,1 |
| 2013 | 70,5 | 43,3 |
| 2014 | 84,2 | 42,9 |
| 2015 | 85,3 | 41,0 |
| 2016 | 80,2 | 39,6 |
| 2017 | 78,5 | 41,4 |
| 2018 | 75,1 | 43,1 |
| 2019 | 80,3 | 45,8 |
| 2020 | 82,2 | 48,4 |
| 2021 | 92,6 | 53,0 |
| 2022 | 102,7 | 55,7 |

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА» ПО ДАННЫМ РОССТАТА

# ЭЛИТНОЕ УЕДИНЕНИЕ СТАЛО ТРЕНДОМ ГОДА

**УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ОДНОЙ ИЗ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫХ ЛОКАЦИЙ В СЕГМЕНТЕ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ ПЕТРОВСКИЙ ОСТРОВ. В ЭТОМ ГОДУ «ГРУППА ЛСР» НА ТЕРРИТОРИИ ОСТРОВА СДАСТ ЕЩЕ ШЕСТЬ КОРПУСОВ В ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ NEVA HAUS И NEVA RESIDENCE.** АЛЛА МИХЕЕНКО

Согласно результатам исследования консалтинговой компании NF Group, в Санкт-Петербурге в 2022 году в эксплуатацию было введено 122,3 тыс. кв. м (950 квартир и апартаментов) элитного жилья, что позволило обеспечить рекордные показатели, по сравнению с 2018 годом. Речь идет о шести жилищных комплексах, в том числе о трех корпусах Neva Haus. Структура предложения претерпела существенные изменения. Так, доля квартир в объектах, введенных в эксплуатацию, достигла 54% против 28% годом ранее.

Директор департамента элитной жилой недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге Татьяна Любимова отмечает изменение покупательских предпочтений. В их числе рост интереса к сданным или находящимся на высокой стадии готовности домам и внимание к квартирам с отделкой. В целом состоятельный покупатель «элитки» помолодел до 35–40 лет и стал более требовательно подходить к продуктовым характеристикам при выборе жилья.

По мнению экспертов рынка недвижимости, основные запросы касались не только удобной транспортной и социальной инфраструктуры, но и наличия зеленых зон — это тренд, идущий еще со времен пандемии, когда многие ощутили нехватку открытых пространств. Определяющими характеристиками также стали уровень сервиса, планировочные решения и концепции жилищных кварталов, которые вписываются в исторический облик локации. Напомним, что по итогам 2021 года элитные жилые комплексы Петровского острова стали лидерами спроса в своем сегменте. На данную локацию приходилось 65% реализованных на первичном рынке объектов.

В целом свободных пятен для застройки здесь практически не осталось, равно как и незастроенных городских локаций, выходящих к воде. Многоквартирными комплексами будет занято 29% территории острова, 14% отдадут под общественно-деловые здания, 20% останется под парком и рекреационными сооружениями. На сегодняшний день на острове уже введено в эксплуатацию более 50% нового жилья. По словам госпожи Любимовой, в 2023 году ожидается сохранение высокого уровня объема ввода элитной недвижимости в эксплуатацию.



ГРУППА ЛСР

**NEVA RESIDENCE РАССЧИТАН НА ПЯТЬ КОРПУСОВ ВЫСОТОЙ ОТ ЧЕТЫРЕХ ДО ВОСЬМИ ЭТАЖЕЙ**

**КИРПИЧНЫЙ HAUS** На Петровском острове «Группа ЛСР» реализует два проекта. Один из них — элитный жилой комплекс Neva Haus петербургского архитектора Евгения Герасимова. Как сообщили в компании, на сегодняшний день в эксплуатацию введены пять из восьми домов. Остальные планируется сдать в 2023 году. Жильцы первого и второго корпусов уже получили ключи от квартир, до 30 сентября текущего года их выдадут и остальным покупателям сданных домов. В «Группе ЛСР» фиксируют большой спрос на квартиры в комплексе. Жилой комплекс расположился по соседству с историческим, охраняемым государством парком — пансионатом им. Савиной, что служит гарантией сохранения зеленой зоны у жилого комплекса и обеспечивает меньшую плотность застройки. Дома протянулись вдоль рек Малая Невка и Ждановка.



ИВАН СМЕЛОВ / ГРУППА ЛСР

**NEVA HAUS ВЫПОЛНЕН В ТАК НАЗЫВАЕМОМ «КИРПИЧНОМ СТИЛЕ» — ЭТО ЭКЛЕКТИКА, ХАРАКТЕРНАЯ ДЛЯ ИСТОРИИ ПЕТРОВСКОГО ОСТРОВА**

ЖК Neva Haus выполнен в так называемом «кирпичном стиле» — это эклектика, характерная для истории Петровского острова, перекликающаяся с постройками Петербурга конца XIX — начала XX веков. Дома с различной этажностью (от семи до девяти) выглядят строго и лаконично. Для облицовки здания использован клинкерный кирпич, специально изготовленный для данного проекта на собственном заводе крупнейшего на Северо-Западе холдинга в Никольском. Применялась и особая технология пластического формования и обжига, в результате которой цвет и текстура получаются неоднородными. Например, на фасадах заметны переливы от красно-коричневого до желтого цвета.

В основе архитектурной концепции — четкость пропорций, ритм оконных проемов, взаимодействие цветов и текстур в структуре фасадов, индивидуальных для каждого корпуса. Здание солодовни «Бавария» по соседству создает архитектурный контекст и дополняет ансамбль.

Жилой комплекс первым среди петербургских объектов недвижимости получил статус энергоэффективного по системе Green Zoom — стандарт, разработанный членами Российской гильдии управляющих и девелоперов. В доме разнообразная «нарезка» квартир — от студий до просторных многокомнатных квартир с террасами. Застройщик предлагает варианты с гардеробными, кухнями-гостиными и гостевыми санузлами. Везде предусмотрены высокие потолки, увеличенные окна и современная система вентиляции. Территория защищена с помощью современных систем безопасности, все квартиры подключены к IP-домофонии, а на гостевой парковке предусмотрены зарядки для электромобилей.

Торгово-сервисную инфраструктуру Neva Haus планируется разместить в отдельном здании около набережной вдоль реки Ждановки. По одной из версий, павильон с панорамными витринами будет включать в себя кафе, гастрономическую лавку, коворкинг, бьюти-салон, фитнес-центр. Также планируются к запуску лекторий и хобби-рум — пространства для новых знаний и творчества. Рядом с комплексом достраивается и первая на Петровском острове среднеобразовательная школа. В 2022 году около жилого комплекса была открыта прогулочная зона на набережной вдоль Ждановки и Малой Невки протяженностью в полкилометра. Здесь обустроены лаундж-зоны с ландшафтным дизайном в экостиле: высажены злаки, кустарники, хвойные деревья.

**В ДВУХ ШАГАХ ОТ ПЕТРОВСКОГО ПАРКА** На южном берегу Петровского острова «Группа ЛСР» строит жилой комплекс премиум-класса Neva Residence. Сейчас в стадии завершения три дома, которые планируется сдать в четвертом квартале текущего года. В целом проект рассчитан на пять корпусов высотой от четырех до восьми этажей.

В комплексе представлены не только студии и функциональные однокомнатные квартиры, но и многокомнатные варианты. Есть квартиры с террасами и зимними садами (помещения, остекленные от пола до потолка), а также пентхаусы, занимающие весь этаж. Девелопер предусмотрел подземный паркинг. А на первых этажах домов будет представлена вся необходима инфраструктура: небольшие детские сады, магазины, салоны красоты, кафе и другие базовые сервисы премиум-класса.

На огороженной внутренней территории предполагается создание искусственных холмов, высадка кустарников, цветников, крупномерных деревьев. Плейхабы для детей и лаунджи для взрослых, фитнес-зоны, дизайнерские светильники и стильная уличная мебель создадут атмосферу европейского стиля жизни. Вдоль набережной Малой Невки застройщик планирует создать пешеходный променад протяженностью 500 м. В нескольких минутах езды Петроградская сторона и исторический центр, через мост — Крестовский остров с огромной парковой зоной и аттракционами.

В «Группе ЛСР» отмечают, что потенциал элитного сегмента в Петербурге высок. На фоне нестабильной внешнеполитической ситуации появилось достаточно большое количество московских покупателей, при этом спрос у местных жителей тоже сохраняется. ■

# ОТЕЛИ МЕНЯЮТ ВЫВЕСКИ

**В 2022 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТОЯЛОСЬ ОТКРЫТИЕ ДВУХ ОТЕЛЕЙ КАТЕГОРИИ «ЧЕТЫРЕ ЗВЕЗДЫ» — MARIA И KOSTAS — СУММАРНЫМ НОМЕРНЫМ ФОНДОМ 223 ЮНИТА. ОБЪЕМ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ ФОРМАТНЫХ ОТЕЛЕЙ ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА СОСТАВИЛ 118 ОБЪЕКТОВ. ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ГОСТИНИЦ В ГОРОДЕ ВЕРНУЛАСЬ К ДОПАНДЕМИЙНОМУ УРОВНЮ.** КИРИЛЛ КОСОВ

По итогам 2022 года объем совокупного предложения качественных форматных отелей Санкт-Петербурга категории «три-пять звезд» составил 118 объектов, а суммарный номерной фонд — 20,6 тыс. юнитов. Согласно данным NF Group, большая часть гостиниц как по номерному фонду (58%), так и по количеству объектов (46%) относится к категории «четыре звезды». Компания Nikoliers оценивает объемы качественного номерного фонда несколько иначе: по данным аналитиков этой компании, в городе суммарный номерной фонд отелей «три-пять звезд» достигает 26,3 тыс. номеров.

Светлана Московченко, заместитель регионального директора департамента консалтинга и аналитики NF Group, говорит: «Среди ключевых событий рынка гостиничной недвижимости в 2022 году можно выделить уход международных систем бронирования и отельных операторов, вследствие чего гостиницы переориентировались на отечественные аналоги или развивали собственные онлайн-платформы».

По данным Hotel Advisors, в 2022 году средняя цена номера (ADR) в несетевых гостиницах Санкт-Петербурга относительно 2021 года увеличилась на 14% и составила 4461 рубль. Средний уровень загрузки по итогам года составил 66% и вплотную приблизился к показателям 2019–2018 годов (70,1% в 2019 году, 66% в 2018 году). Центральный (30%), Адмиралтейский (21%) и Московский (12%) районы являются лидерами по количеству качественных номеров в классических гостиницах.




ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ ОСТАЮТСЯ ГОСТИНИЦЫ, КОТОРЫМИ ПО-ПРЕЖНЕМУ УПРАВЛЯЮТ ИНОСТРАННЫЕ ОПЕРАТОРЫ**

**АПАРТ-ОТЕЛИ НАСТУПАЮТ** Номерной фонд сервисных апарт-отелей (на рынке гостиничной аренды) по итогам 2022 года составил 7,6 тыс. юнитов в 30 объектах. За период на рынок вышло восемь сервисных апарт-отелей (Start, Best Western Zoom Hotel, Putilov Avenir и другие) с суммарным номерным фондом в 1,5 тыс. юнитов, что на 24% больше показателя 2021 года. В структуре предложения наибольшую долю заняли апарт-отели категории «три звезды».

Сервисные апартаменты продолжают увеличивать долю в общем объеме номерного фонда города. Среди основных преимуществ формата можно отметить возможность переключения на разные горизонты бронирования и предложение дифференцированных тарифов. В сегменте наблюдается высокая концентрация локальных операторов (Artstudio, Avenir, IN2IT, IZZZI). Географическая структура предложения отличается от классических гостиниц: в Московском районе сконцентрировано около 30% от общего объема предложения, в Выборгском — 23%, в Центральном — 17%.

В 2022 году гостиничный номерной фонд города пополнялся в основном за счет апартаментов. Так, на один введенный номер классической гостиницы — в 2022 году номерной фонд пополнился на 223 юнита — пришлось семь номеров в апарт-отелях (1,5 тыс. юнитов, вышедших в 2022 году).

«Санкт-Петербург сохраняет свою туристическую привлекательность, поэтому развитие сферы гостеприимства будет одной из приоритетных задач по восстановлению экономики города. Меры, введенные для стимулирования развития туристической инфраструктуры, будут способствовать появлению новых средств размещения и туристических маршрутов. Уход международных систем бронирования и гостиничных операторов не повлиял на количество гостиниц на рынке, но освободил нишу, которую могут занять отечественные управляющие компании. В перспективе нескольких лет компании будут активно конкурировать и укрупняться. В 2023 году мы ожидаем увеличения потока со стороны внутренних туристов, в том числе благодаря развитию событийного туризма и расширения деловой повестки города»,— добавляет госпожа Московченко.

**ЗАРУБЕЖНАЯ ЧЕТВЕРТЬ** По данным консалтинговой компании Nikoliers, в начале 2023 года в Санкт-Петербурге под управлением международных операторов находилось 6,7 тыс. гостиничных номеров, в то время как в 2019 году — 9,9 тыс. номеров. Таким образом, в городе в управлении иностранными компаниями осталась только четверть всего номерного фонда гостиниц категории «три-пять звезд» (напомним, по данным Nikoliers, общий качественный номерной фонд в Петербурге насчитывает 26,3 тыс. единиц).

В течение прошлого года с российского рынка ушло несколько иностранных компаний, а их отели продолжили работу с новыми названиями и под управлением российских операторов. В частности, сменили вывески гостиницы, ранее находившиеся под управлением британской компании InterContinental Hotels Group: два отеля сети Crowne Plaza, три отеля сети Holiday Inn и апарт-отель бренда Staybridge Suites. Упоминание бренда Sokos в названии потеряли две гостиницы, которым ранее управляла финская компания S-Group: теперь это Palace Bridge Hotel в Биржевом переулке и Vasilievsky Hotel на 8-й линии В.О. Один из отелей американского оператора Marriott International в результате смены владельца был переименован еще в 2021 году и стал River Palace Hotel, в 2022 году к нему присоединились Cort Inn St. Petersburg Hotel & Conference Center (бывший Courtyard by Marriott St. Petersburg Center) и Renartiss Isaakiy St. Petersburg Hotel (бывший Marriott Renaissance St. Petersburg Baltic Hotel). А гостиница немецкой международной сети Kempinski Hotels превратилась в «Гранд Отель Мойка 22».

**ПРИМЕРЫ ГОСТИНИЦ, РАБОТАВШИХ ПОД МЕЖДУНАРОДНЫМИ БРЕНДАМИ И СМЕНИВШИХ НАЗВАНИЕ В 2022 ГОДУ**

| СТАРОЕ НАЗВАНИЕ | НОВОЕ НАЗВАНИЕ |
|---|---|
| RENAISSANCE ST PETERSBURG BALTIC HOTEL | RENARTISS ISAAKIY ST. PETERSBURG HOTEL |
| KEMPINSKI HOTEL MOIKA 22 | GRAND HOTEL MOIKA 22 |
| CROWNE PLAZA ST. PETERSBURG-LIGOVSKY | CROWN HOTEL BY RENAISSANCE DEVELOPMENT |

ИСТОЧНИК: NF GROUP, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

При этом на петербургском рынке остаются гостиницы, которыми по-прежнему управляют иностранные операторы. В первую очередь это отели под брендами французской компании Accor и ныне китайской Radisson, два отеля американской компании Hilton Worldwide — Hilton Saint Petersburg Expoforum и Hampton by Hilton Saint Petersburg ExpoForum, а также Grand Hotel Europe (международная компания Belmond), «Астория» и «Англетер» (британская Rocco Forte), Lotte Hotel St. Petersburg (южнокорейская Lotte Hotels & Resorts).

Как отмечают эксперты Nikoliers, в перспективе количество номеров под управлением международных компаний в Северной столице может сократиться еще на 43%, поскольку российский Cosmos Hotel Group (входит в АФК «Система») заявил о покупке шести отелей норвежской группы Wenaas Hotel Russia: Park Inn by Radisson Pribaltiyskaya, Park Inn by Radisson Pulkovskaya, Park Inn by Radisson Nevsky, Park Inn by Radisson Pulkovo, Radisson Blu Royal Hotel и Olympia Garden Hotel. Однако в ближайшие годы гостиницы останутся с международными брендами в рамках текущих договоров с Radisson Hotel Group.

«Уход ряда иностранных компаний открывает пространство для развития локальных операторов и появления новых игроков,— комментирует Евгения Тучкова, заместитель директора департамента стратегического консалтинга Nikoliers.— Российские отельеры обучались и развивались на базе знаний международных операторов, поэтому в нынешней ситуации у девелоперов появляется „окно возможностей“ для создания новых качественных гостиничных сетей. Многие российские компании заинтересованы в увеличении своего номерного фонда, и сейчас они могут пополнить свои портфели объектами, которые уже хорошо известны на гостиничном рынке. Так, Cosmos Hotel Group благодаря покупке отелей компании Wenaas Hotel Russia станет лидером по объему номерного фонда в Санкт-Петербурге».

Также Евгения Тучкова не исключила приход на петербургский рынок азиатских отельеров, которые привнесут новую философию в сегмент гостиничного управления: в Москве в сентябре 2022 года уже открылся первый отель китайской сети Soluxe — Soluxe Hotel Moscow. ■

# ВЫДАЧА ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ УПАЛА НА ТРЕТЬ

**В 2022 ГОДУ В РОССИИ БЫЛО ВЫДАНО 1,327 МЛН ИПОТЕК, ЧТО НА 30% МЕНЬШЕ 2021 ГОДА. ВЫДАЧА ИПОТЕК ВЕРНУЛАСЬ НА УРОВЕНЬ 2019 ГОДА (ПЕРИОД ДО ЗАПУСКА ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ) — ТОГДА БЫЛО ВЫДАНО 1,312 МЛН ИПОТЕК. В 2018 ГОДУ КОЛИЧЕСТВО ВЫДАННЫХ ИПОТЕК БЫЛО ВЫШЕ, ЧЕМ В 2022 ГОДУ. РЫНОК ПОКАЗАЛ СНИЖЕНИЕ НА 10% В СРАВНЕНИИ С 2018 ГОДОМ.** КОНСТАНТИН ЗАЛИЕВ

Такие данные приводит «Циан». По объемам кредитования показатели за год снизились не так существенно — на 16%, до 4,8 трлн рублей, за счет роста цен на недвижимость. В 2022 году в ипотеку брали в среднем 3,63 млн рублей против 3 млн в 2021 году (+21%). Корректировка рынка по числу ипотек началась еще до роста ключевой ставки. Только в январе выдачи ипотеки в 2022 и 2021 годах были сопоставимы. В феврале количество ипотек 2022 года оказалось ниже на 6%, в марте — на 9%.

В апреле и мае произошло резкое падение числа сделок: в 2022 году в эти месяцы заключалось на 74–75% меньше кредитных сделок в сравнении с аналогичным периодом 2021 года. Основная причина была в недоступности кредитования из-за роста ключевой ставки и падении спроса на фоне общей неопределенности. Максимально приблизиться к выдаче рекордного 2021 года удалось к декабрю: –8% в 2022 году. Покупатели стремились заключить ДДУ по льготной ипотеке под 7% вместо текущих 8%, а также воспользоваться программами «нулевой ипотеки», которые сейчас недоступны.

**СНИЖЕНИЕ ВЕЗДЕ** Наиболее успешными месяцами на рынке ипотечного кредитования стали март, когда на рынок пришли инвесторы и заемщики с ранее одобренными решениям от банков с низкой ставкой, а также декабрь, последний месяц действия программ по старым правилам. Самым провальным периодом оказался май.

Продажи снизились по абсолютному большинству регионов. Исключение — Чечня, Тыва и Дагестан, в которых количество ипотек оказалась выше, чем в 2021 году. Однако это регионы с небольшим количеством сделок. Наибольшее падение по количеству сделок — в Ингушетии (–64%), Калининградской области (–44%) и Крыму (–43%).

В Москве и Московской области произошло снижение рынка на треть. В Санкт-Петербурге — на 38%. На десятку регионов с наибольшим количеством выданных ипотек приходится 41% сделок. Это Москва, Московская, Тюменская области, Санкт-Петербург, Башкортостан, Свердловская область, Краснодарский край, Татарстан, Челябинская и Ростовская области. В сравнении с 2021 годов в топ-10 вошла Ростовская область, заменившая в рейтинге Новосибирскую.

Согласно данным последней переписи населения, в России проживает 95,6 млн человек в возрасте 18–64 лет. Такие граждане — трудоспособного возраста, то есть теоретически они могут взять на себя кредитные обязательства. В среднем по РФ, подсчитали в «Циане», в 2022 году одна оформленная ипотека приходилась на 72 человека.

Самыми активными заемщиками в пересчете на количество жителей 18–64 лет оказались жители Тюменской области (с данными по АО), там одна ипотека в 2022 году пришлась на 42 жителя, а также в Удмуртии (одна ипотека на 43 жителя). Относительно часто берут ипотеку в Тыве (47 человек) и Якутии (44 человека). Реже всех в пересчете на жителей брали ипотеку в Ингушетии (один кредит на 556 человек), Крыму (257) и Дагестане (229). В Москве ипотеку взял почти каждый сотый трудоспособный житель (98). В разрезе федеральных округов реже других оформляли ипотеки в Северо-Кавказском (где развито ИЖС), а чаще всего — в Уральском и Дальневосточном.

**ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НАРАЩИВАЕТ ДОЛЮ** В 2022 году 31% ипотек выдали на первичном рынке. Это выше, чем в предыдущие годы: в 2021-м — 25%, в 2020-м — 27%, в 2019-м — 26%. Доля ипотек, приходящихся на новостройки, показывала максимум (свыше 40%) в апреле и мае 2022 года, когда ипотека на вторичное жилье была недоступна, а на первичном рынке была расширена программа льготного кредитования.

В декабре 2022 года средневзвешенная ставка по выданным кредитам на вторичном рынке составила всего 3,5%. Столь резкое снижение процентов по выданным кредитам — особенность именно 2022 года. С мая застройщики в качестве меры поддержки спроса запустили «нулевую» ипотеку, что и привело к рекордно дешевым для российского рынка кредитам.

Средневзвешенные ставки ниже 2,5% отмечены в Ленинградской области (2,03%), Калмыкии (2,45%), Кировской области (2,46%), Санкт-Петербурге (2,47%). Наиболее дорогие кредиты — в Свердловской области (5,39%), на Алтае (5,23%), в Иркутской области (5,3%). Отдельно статистика по вторичному рынку не публикуется, только в целом по первичному и вторичному рынку. Ставка по выданным кредитам составила в декабре 6,65%.

Длительность кредитов обновила новый рекорд: в среднем в России на первичном рынке — 311,3 месяца против 262,8 год назад. То есть кредит берут на 26 лет — это на четыре года больше, чем в декабре 2021 года. Быстрее других планируют рассчитаться с банком в Якутии и на Алтае — 22 года. Почти на 28 лет взяли ипотеку на новостройки в Краснодарском крае, где в последние два года за счет наплыва региональных покупателей недвижимость росла в цене темпами, существенно опережающими динамику доходов местного населения.

**ПЕТЕРБУРГСКАЯ ДОЛЯ** Доля покупок жилья с ипотекой на первичном рынке Петербурга выросла до 79%. По данным консалтинговой компании Nikoliers, за прошедшие 12 месяцев без привлечения ипотечного займа была заключена только пятая часть договоров долевого участия — количество таких сделок за год сократилось в 2,3 раза.

На первичном рынке жилья Санкт-Петербурга в 2022 году было заключено около 33,5 тыс. ДДУ с использованием ипотечного жилищного кредита (ИЖК). В общем объеме сделок доля покупок квартир с ипотекой достигла 79%. При этом в 2021 году с использованием ипотечных кредитов было заключено 65% сделок, а в 2020 году — 61%. К росту показателя 2022 года привело сокращение количества сделок без ИЖК за год в 2,3 раза: если в 2021 году на первичном рынке жилья «не ипотечной» была каждая третья сделка (34% от общего объема ДДУ), то в 2022 году без ИЖК покупатели заключили 21% договоров долевого участия.

В то же время спрос на ипотеку поддерживался благодаря распространению партнерских ипотечных программ банков и застройщиков по околонулевым ставкам. В результате в декабре доля сделок с ипотекой в структуре спроса на первичном рынке достигла 90% от количества зарегистрированных ДДУ. Средневзвешенная фактическая ставка по выданным кредитам опустилась ниже 3%.

«На протяжении 2022 года ипотека была важнейшим поддерживающим плечом для спроса. Во втором полугодии, когда были запущены субсидированные ипотечные программы от застройщиков со ставкой от 0,01% годовых, мы наблюдали рост продаж квартир на первичном рынке, при этом количество покупок без привлечения кредита в общем объеме сделок сократилось: с 17% в июне до 10% в декабре,— комментирует Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers.— Спрос и в дальнейшем будет поддерживаться ипотекой и субсидированными программами от застройщиков, при этом доля сделок без привлечения ИЖК в общем объеме покупок на первичном рынке может сократиться. Другой тренд — рост спроса на загородную недвижимость: для некоторых девелоперов это направление является фокусом на дальнейшее развитие». → 24




ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В 2022 ГОДУ КОЛИЧЕСТВО ВЫДАННЫХ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ СОКРАТИЛОСЬ НА 38%**

23 → По словам госпожи Конвей, в 2022 году интересы части покупателей могли сместиться в сторону зарубежной и загородной недвижимости, а некоторые клиенты решили сохранить сбережения на депозитах, что способствовало снижению в Петербурге покупательской активности на первичном рынке жилья. В среднем спрос сократился от 20 до 40% в зависимости от сегмента недвижимости.

«Однако часть проектов чувствует себя по-прежнему уверенно, особенно в сегменте премиум-класса, где девелоперы быстро приспосабливаются к изменениям рынка. Такие проекты сохраняют высокий уровень спроса за счет передовых технологических и концептуальных решений, опережающих запросы покупателя, а также удачных локаций, привлекательность которых не зависит от внешних факторов. В частности, речь идет о сложившихся локациях в Московском, Василеостровском и Петроградском районах»,— отмечает эксперт Nikoliers.

**ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КОПИТСЯ** Общий объем задолженности по ипотеке достиг 13,8 трлн рублей (+18% за год). В июне 2022 года задолженность по ипотечным кредитам впервые составила половину от всех долгов россиян. А в декабре эта доля выросла до 51,5%. За 2022 год объем долгов по кредитам без учета ипотечных сделок увеличился всего на 2%, до 13 трлн рублей. То есть долги по неипотечным кредитам увеличиваются в разы меньшими темпами в сравнении жилищным кредитованием.

Объем просроченной задолженности ипотечных заемщиков в 2022 году снизился до 58,7 млрд рублей — это на 8,2% меньше, чем в декабре 2021 года. Объем просроченной задолженности по другим кредитам (неипотечным), наоборот, вырос на 15,8% — до 1,02 трлн рублей. Таким образом, всего 5,4% «плохих» долгов приходится на ипотеку. Остальные 94,6% — просрочка по нежилищным кредитам. Впрочем, есть свои исключения. Несмотря на то, что в среднем по стране доля просроченной задолженности по ипотеке всего 5% от всех «плохих» долгов, в Калининградской области 16% всех «плохих» кредитов — долги именно по ипотеке. 12% — в Карачаево-Черкесии и 10% — в Москве. И наоборот, минимальная доля «плохих» кредитов, приходящихся именно на ипотеку от всей задолженности,— в Карелии, Новгородской области (2,3%), а также в Чукотском АО (1,9%).

В целом статистика говорит о высоком качестве ипотечных кредитов, где доля просроченной задолженности от всего объема составляет всего 0,4%, на рынке нежилищного кредитования — 7,8%. Наиболее сложная ситуация с просрочками по ипотеке в республиках Северного Кавказа: Северная Осетия, Карачаево-Черкесия, Ингушетия, где на «плохую» задолженность приходится 1,4–2,2% кредитов. В списке также Калининградская область (1,8%). В денежном выражении логично лидируют Москва и Московская область: 30% всей просрочки по ипотеке в России приходится на столичный регион.

«Снижение ипотечной ставки, появление собственных программ от застройщиков, в том числе с „нулевыми процентами“, а также — ценовое „меню“, в зависимости от выбора кредитной программы — особенность рынка ипотечного кредитования 2022 года,— отмечает Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики».— Без ипотеки мы бы видели гораздо более серьезное снижение рынка как по сделкам, так и по стоимости. С другой стороны, именно доступная ипотека на новостройки ведет к некоторой ценовой надбавке в сравнении со вторичным рынком и недавно сданными домами. Поэтому охлаждение ипотечного рынка стабилизирует цены и возвращает на рынок прямые дисконты, которые мало использовались последние два-три года». ■

# ИНДУСТРИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ПОПОЛНИЛАСЬ НА ПОЛМИЛЛИОНА

**ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПЛОЩАДЬ ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ КАЧЕСТВЕННЫХ СКЛАДСКИХ ОБЪЕКТОВ ПРЕВЫСИЛА 550 ТЫС. КВ. М. СУММАРНЫЙ ОБЪЕМ СДЕЛОК ЗА ГОД СОСТАВИЛ ОКОЛО 320 ТЫС. КВ. М БЕЗ УЧЕТА ПРОДЛЕНИЙ ТЕКУЩИХ КОНТРАКТОВ.** ВЯЧЕСЛАВ КОНОНЕНКО

Такие данные приводит NF Group. Основной спрос обеспечили транспортные и логистические компании (56%), операторы розничной торговли (19%) и производственные организации (10%). Объем вакантных площадей с учетом субаренды снизился до 1,5% (70,6 тыс. кв. м в абсолютных значениях). В 2023 году сокращение вакантности продолжится до ввода в эксплуатацию спекулятивных складских комплексов во втором полугодии.

По итогам 2022 года на рынке Петербурга и Ленобласти были введены в эксплуатацию качественные складские объекты суммарной площадью более 550 тыс. кв. м, включая объект формата light industrial. Практически половина из них (49%) была сдана в последнем квартале года. Три четверти введенных складов составили собственные объекты, а также построенные в формате build-to-suit. Основными заказчиками выступили преимущественно компании онлайн-торговли: Ozon (склады в Буграх и Шушарах), «ВсеИнструменты» (склады в Шушарах). Также был введен в эксплуатацию складской комплекс для компании Estel, расположенный поблизости от действующего производства в Шушарах.

Объекты, введенные в эксплуатацию в 2022 году, находятся преимущественно на юге города. Всего в Шушарах и вдоль Московского шоссе было введено около 68% от общего объема площадей. Благодаря вводу крупнейшего комплекса Ozon северное направление стало вторым по популярности среди новых складских объектов. В районе Бугров и Мурино по итогам года было введено около 20% от общих значений.



ЕВГЕНИЙ ЛАВЛЕНКО

**ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА ОСНОВНОЙ СПРОС НА СКЛАДСКОМ РЫНКЕ ФОРМИРОВАЛИ ТРАНСПОРТНЫЕ И ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ, НА НИХ ПРИШЛОСЬ 56% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА СДЕЛОК**

**СПРОС РОДИЛ ПРЕДЛОЖЕНИЕ** Константин Фомиченко, директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group, отмечает: «Большой спрос на качественные складские площади в Санкт-Петербурге, который мы наблюдали в прошлые годы, трансформировался в рекордные объемы нового строительства. При этом доля спекулятивных складов не так велика, а начало строительства новых объектов еще не анонсировано. Таким образом, 2023 год мы начинаем с сохранившимся дефицитом площадей, который может сократиться только к концу года».

Суммарный объем сделок с качественными складскими объектами за 2022 год составил около 320 тыс. кв. м без учета продлений текущих контрактов. Наибольшие показатели пришлись на первый и четвертый кварталы: 132,6 и 84,9 тыс. кв. м соответственно. Такое распределение спроса отражает снижение активности на рынке, зафиксированное еще в середине года, когда многие компании поставили свои планы по развитию на паузу.

По итогам 2022 года основной спрос формировали транспортные и логистические компании, на них пришлось 56% от общего объема сделок или 178 тыс. кв. м. Крупнейшей стала заключенная сделка build-to-suit аренды площадью 102 тыс. кв. м с компанией из сферы логистики для онлайн-торговли. Без учета данной сделки доля транспортных и логистических компаний в структуре спроса на складские площади составляет 24%. Розничные ритейлеры заняли второе место по совокупному объему сделок по итогам года, заключив 19% от общего объема договоров, или 61,1 тыс. кв. м. Производственные компании же заняли лишь 10%, или 31,4 тыс. кв. м.

Компании электронной торговли, занимавшие лидирующие позиции в структуре спроса на складские площади Петербурга в последние годы, значительно сократили объемы аренды и покупки по итогам прошедшего года. Это связано с тем, что они уже заняли значительные объемы площадей, которые требуются для покрытия текущих потребностей. Стабильный рост по объему сделок на протяжении года демонстрировали производственные компании, а также компании розничной торговли. Первые отдавали предпочтение складским помещениям площадью до 5 тыс. кв. м в объектах классов А и В, которые удобно расположены относительно действующих производственных мощностей. В свою очередь, компании розничной торговли занимали в основном площади от 5 до 20 тыс. кв. м в объектах класса А.

Объем вакантных площадей за год увеличился с 18,6 до 70,6 тыс. кв. м и составил 1,5% (с учетом субаренды). При этом емкость субаренды постепенно сокращается: если во втором квартале она находилась на уровне 26 тыс. кв. м, в третьем квартале — 17 тыс. кв. м, то по итогам года на рынке предлагалось около 2 тыс. кв. м. Сокращение предложения субаренды связано с тем, что ряд арендодателей отказались от предложения своих помещений и оставляют площади для собственных нужд, а другие сдают их в аренду по переуступке.

**ДЛЯ СЕБЯ** Несмотря на крупнейший за всю историю наблюдений объем ввода складских площадей на рынке Санкт-Петербурга, значительную долю нового строительства составили именно объекты для собственных нужд, а не спекулятивные площади. Таким образом, вакантные на конец 2022 года площади преимущественно представлены в уже действующих объектах, введенных ранее.

Средневзвешенная арендная ставка в действующих складских объектах составила 5750 рублей за квадратный метр в год (без учета OPEX и НДС). Диапазон запрашиваемых ставок аренды составил 5700–5800 рублей за квадратный метр в год (без учета OPEX и НДС). С учетом сохраняющегося дефицита качественных спекулятивных площадей фиксируется возвращение ставки на уровень конца 2021— начала 2022 года. Запрашиваемая цена продажи сухого склада класса А по схеме build-to-suit сохраняется в диапазоне 55–65 тыс. рублей за квадратный метр (без учета НДС).

По словам Ильи Князева, руководителя отдела складской и индустриальной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, 2022 год показал, что складской рынок Северной столицы оказался наиболее устойчивым сегментом коммерческой недвижимости. «По итогам года мы не увидели резкого увеличения вакансии, а арендные ставки вернулись на уровень конца 2021 года. Рост объема предлагаемой субаренды, который мы наблюдали в середине года, стал ответом на неопределенность арендаторов касаемо будущего. При этом широкого развития данный формат сделок не получил. К концу года многие компании сформировали свои планы по развитию, из-за чего объемы субаренды снизились до минимальных значений. В то же время мы видим сокращение объема заключаемых сделок относительно прошлых лет и практически полное отсутствие продаж, что говорит о более осторожной долгосрочной политике арендаторов. Аналогичная ситуация сложилась и среди девелоперов: новых проектов за 2022 практически не было анонсировано. 2023 год мы встречаем сохранившимся рынком продавца, структура которого вряд ли изменится в первую половину года»,— резюмирует господин Князев. ■

# ПОДСТРОИТЬСЯ ПОД ИНТЕРЕСЫ БИЗНЕСА

**ВЫДАЧА КРЕДИТОВ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОКА НЕ ПОЛУЧИЛА ШИРОКОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ В ПЕТЕРБУРГЕ. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ПРОМЫШЛЕННОЙ ИПОТЕКИ БУДЕТ ОЧЕВИДЕН, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ТОЛЬКО ПОСЛЕ ПЕРЕСМОТРА РЯДА УСЛОВИЙ ВЫДАЧИ ЗАЙМОВ. ТАКЖЕ ОНИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО НЕПОСРЕДСТВЕННО В ПЕТЕРБУРГЕ ТОРМОЗИТЬ РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОГРАММЫ МОЖЕТ ДЕФИЦИТ КАЧЕСТВЕННОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.** АРТЕМ АЛДАНОВ

Государственную программу промышленной ипотеки с выдачей кредитов на льготных условиях на покупку промышленных площадок предложил президент России Владимир Путин на ПМЭФ-2022. Предполагается, что она поможет бизнесу активно развивать свою производственную деятельность и в целом усилит импортозамещение и индустриализацию страны. В настоящее время банки только начинают выдавать первые кредиты по данной программе. Эксперты считают, что явный положительный результат от промышленной ипотеки будет только при пересмотре ряда ее условий.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

**ЛЬГОТНАЯ КРЕДИТНАЯ СТАВКА ПО ПРОГРАММЕ ПРОМИПОТЕКИ СОСТАВЛЯЕТ 5% ГОДОВЫХ, А ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ — 3%. МАКСИМАЛЬНАЯ ВЕЛИЧИНА КРЕДИТА — 500 МЛН РУБЛЕЙ**

**ВЫГОДНАЯ СТАВКА** Промышленную ипотеку могут получить компании или ИП на покупку производственных площадей (объектов) для осуществления промышленного производства. Заемщики должны относиться по ОКВЭД к классу С (обрабатывающие производства). Льготная кредитная ставка по программе составляет 5% годовых, а для технологических компаний (входят в специальный госреестр) — 3%. Максимальная величина кредита — 500 млн рублей. Сроки кредитования — до семи лет. Не позднее, чем через три года после выдачи кредита необходимо использовать не менее 50% площади объекта недвижимости под производство. Залогом является приобретаемый объект недвижимости.

Для реализации госпрограммы правительством РФ было отобрано 16 банков. В этот перечень вошли: Дом.РФ, Альфа-банк, ВТБ, Россельхозбанк, Росбанк, Сбербанк, «Кубань кредит», Транскапиталбанк, Промсвязьбанк, Совкомбанк, «Ак Барс», «Аверс», «Центринвест», «ФК „Открытие“», Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства и Новикомбанк.

В настоящее время стандартные кредиты для бизнеса на покупку на любые цели в среднем составляют 12–15% годовых. Ставки зависят от залога, поручительства и т. д. Также в ряде банков действует госпрограмма «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» рассчитываемая как «ключевая ставка + 2,75% годовых». В текущих экономических условиях ставка по промышленной ипотеке получается выгодной и снижает финансовую нагрузку на заемщика.

Стоит добавить, что в Петербурге осенью прошлого года утвердили и городскую программу промышленной ипотеки. Во многом она схожа с федеральной. Кредит предоставляется Фондом развития промышленности Санкт-Петербурга на приобретение производственных зданий, сооружений. Сумма кредита составляет от 50 до 500 млн рублей. Процентная ставка — 3% годовых в течение первых четырех лет и 5% в последующие три года. Срок кредитования — до семи лет. Программа рассчитана на предприятия, расположенные в городе, объем выручки которых за последний финансовый год должен составлять не менее 150 млн рублей.

**ВЫБОР ОГРАНИЧЕН** По словам председателя Санкт-Петербургского регионального отделения «Деловой России» Дмитрия Панова, промышленная ипотека — достаточно новый инструмент как для Петербурга, так и страны в целом. «Насколько нам известно, первые выдачи льготных займов банками начались только в конце января этого года, поэтому судить об их эффективности или востребованности пока преждевременно. Вместе с тем важным фактором роста заявок по данному механизму со стороны бизнеса может быть возможность привлечения промышленной ипотеки под строительство или реконструкцию производственного объекта. Несмотря на существенный объем готового производственного фонда в Петербурге, выбор качественных зданий и сооружений, готовых удовлетворить запросы инвесторов без необходимости реконструкции, нельзя назвать широким. При этом стоимость реконструкции объекта для узкопрофильных производств зачастую сопоставима со стоимостью нового строительства»,— отмечает он.

Также, добавляет господин Панов, целесообразно в дальнейшем сфокусироваться на улучшении условий городской программы промышленной ипотеки, предоставляемой Фондом развития промышленности Санкт-Петербурга, с целью расширения спектра возможных получателей. В частности, речь может идти об увеличении максимального лимита кредита, установленного федеральными нормами в сумме 500 млн рублей, что позволит приобрести в черте города крупный промышленный объект площадью более 10 тыс. кв. м. Перспективной мерой на уровне города, считает он, может быть снижение планки по минимальному обороту 150 млн рублей за прошлый год — это даст возможность вовлечения в программу дополнительного количества малых и средних предприятий, готовых инвестировать в развитие своих производственных мощностей.

О проблемах с производственными площадками и объектами в Петербурге говорят и другие эксперты. Инициатива по введению промышленной ипотеки могла бы дать рынку своевременный и эффективный инструмент для развития промышленной индустрии, считает партнер, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости IPG.Estate Филипп Чайка. «Условия промышленного кредитования стали бы хорошим стимулом на рынке с обширным предложением. Но если учитывать факт дефицита качественной производственной недвижимости на рынке, то инициатива теряет свою актуальность. После бума спроса на производственные площадки рынок не пополнялся новым качественным предложением. Существующие опции зачастую имеют либо юридические обременения, либо технические изъяны, либо не отвечают условиям льготного кредитования. Против скрупулезного подхода производственных компаний к изучению доступных площадок выступает узкий круг возможностей. Зачастую это лишает компанию шансов привлечь промышленную ипотеку»,— рассуждает господин Чайка.

По мнению руководителя отдела складской и индустриальной недвижимости консалтинговой компании NF Group в Санкт-Петербурге Ильи Князева, промышленная ипотека имеет как преимущества, так и недостатки. К плюсам можно отнести то, что кредиты выдаются под очень выгодный процент. «Однако ипотека выдается на покупку готовых производственных объектов, а не на их строительство. Кроме того, максимальная величина кредита ограничена суммой в 500 млн рублей, что может быть недостаточно для покупки нового объекта. Если бы федеральная программа промышленной ипотеки предусматривала возможность использования кредитных средств на строительство готовых производственных комплексов, то большое количество компаний смогли бы подать заявку на ее получение и воспользовались бы ею»,— считает эксперт.

**РАСШИРЯЯ ВОЗМОЖНОСТИ** Президент Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты (СПб ТПП) Владимир Катенев уверен в заинтересованности петербургских предприятий в покупке объектов по программе промышленной ипотеки. При этом, указывает он, действительно есть ряд сдерживающих факторов: перекос в последние 10–15 лет в распределении земельных участков в пользу девелоперов, ориентация по переносу производства из города в область, короткие горизонты планирования по своим заказам предприятиями. Однако есть и положительные моменты: многие компании решаются приобретать собственные помещения для размещения производств, при этом уменьшая свои издержки и одновременно увеличивая выпуск продукции за счет новых площадей.

«Палатой подготовлен ряд инициатив для Минпромторга по улучшению как федеральной, так и региональной программы. В частности, речь идет о необходимости увеличения количества банков, участвующих в программе, и о возможности включения опции рефинансирования по ранее проведенным сделкам по приобретению производственных площадей»,— сообщил президент СПб ТПП.

Стоит отметить, что на нескольких последних совещаниях правительства РФ уже звучали инициативы по расширению параметров использования промышленной ипотеки. В частности, предполагается ее выдавать не только для приобретения производственных объектов, но на их ремонт и строительство. Кроме того, лимит финансирования по промышленной ипотеке может быть увеличен до 2 млрд рублей, а максимальный срок кредитования — до десяти лет. В настоящее время новые условия программы согласовываются в профильных министерствах и ведомствах. ■

# КОНЮШЕННОЕ ВЕДОМСТВО ВНОВЬ ПЫТАЮТСЯ ПОДКОВАТЬ

**СПУСТЯ БОЛЕЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ С ПРОШЛОЙ ПОПЫТКИ РЕКОНСТРУКЦИИ ПОД СОВРЕМЕННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЮШЕННОГО ВЕДОМСТВА У ПАМЯТНИКА ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ ПОЯВИЛСЯ ВТОРОЙ ШАНС «ВОССТАТЬ ИЗ ПЕПЛА». КОМПАНИЯ, КОТОРУЮ СВЯЗЫВАЮТ С ГОДОМ НИСАНОВЫМ, ПОЛУЧИЛА В АРЕНДУ ОБЪЕКТ ПО ПРОГРАММЕ «РУБЛЬ ЗА МЕТР», ПРИ ЭТОМ ТОРГИ НЕ ОБОШЛИСЬ БЕЗ СКАНДАЛОВ: ОСПАРИВАНИЕ ИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОДОЛЖАЕТСЯ ДО СИХ ПОР. ЭКСПЕРТЫ НЕ ИСКЛЮЧАЮТ, ЧТО НА ВСЕХ СТАДИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТ МОЖЕТ ВЫЗЫВАТЬ НЕДОВОЛЬСТВО ГРАДОЗАЩИТНИКОВ, А САМУ ПРОГРАММУ НАЗЫВАЮТ «ИГРОЙ В РУЛЕТКУ С ГОСУДАРСТВОМ».** МАРИНА КОВАЛЕВА

В начале лета прошлого года по итогам торгов Смольный передал в аренду по программе «Рубль за метр» один из самых сложных объектов в портфеле города — федеральный памятник Конюшенное ведомство на Конюшенной площади, 1,— московскому ООО «Бахчасарай». Победитель торгов получил историческое здание арендной площадью 13,5 тыс. кв. м, и теперь ему предстоит выполнить работы по его сохранению в срок, не превышающий семь лет. При этом на разработку проектной документации по данным видам работ ООО «Бахчасарай» отведено не более двух лет. До начала работ по сохранению величина арендной платы за объект составит 3,35 млн рублей, а после — 1 рубль за квадратный метр в год.

Собеседники издания сходятся во мнении, что программа «Рубль за метр», действующая в Петербурге с 2018 года, полезна как одно из средств привлечения частных инвестиций к реставрации и приспособлению для современного использования зданий-памятников. «К сожалению, и сам подбор объектов программы, и условия работы по программе ограничивают интерес инвесторов. Также их отпугивают длинные сроки реализации в сочетании с получением льготы уже после завершения инвестиционного периода»,— говорит Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга NF Group.

Руководитель практики по недвижимости и инвестициям юрфирмы «Качкин и партнеры» Дмитрий Некрестьянов называет программу «Рубль за метр» «игрой в рулетку с государством», где государство и крутит рулетку, и меняет на ходу правила. «Текущие правила просты: на старте инвестор получает непригодный к эксплуатации объект с необходимостью существенных вложений в ремонт, на период ремонта (когда и так максимальные затраты), сроки ремонта во многом зависят от государственных органов (так как процедура согласования документации для памятников сложна и длительна), а после завершения работ аренда будет стоить один рубль»,— объясняет он. При этом, по его словам, уже есть примеры судебной практики, когда арендатор сделал такой ремонт, а потом Дом.РФ пришел и принудительно досрочно прекратил аренду, а арендатор глотает пыль по судебным коридорам, чтобы хотя бы компенсировали убытки.

На текущий момент Конюшенное ведомство является крупнейшим в России объектом, который передан под реставрацию по льготной ставке. В Северной столице с момента запуска программы в 2018 году «арендовать за рубль» инвесторы решились лишь единицы объектов, среди которых контора и здание библиотеки лесопильного производства Ф. Я. и Н. Я. Колобовых на Большой Зелениной, здание Александровских ворот Охтинских пороховых заводов на улице Химиков, оранжерею в Петергофе, дачу Н. М. Кочкина и загородный дом Л. А. Змигродского в Сестрорецке.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ КОНЮШЕННОЕ ВЕДОМСТВО ЯВЛЯЕТСЯ КРУПНЕЙШИМ В РОССИИ ОБЪЕКТОМ, КОТОРЫЙ ПЕРЕДАН ПОД РЕСТАВРАЦИЮ ПО ЛЬГОТНОЙ СТАВКЕ**

**ПОБЕДИТЕЛИ И ПРОИГРАВШИЕ** Компанию-победителя связывают с ГК «Киевская площадь» Года Нисанова и Зараха Илиева. Так, единственной владелицей ООО «Бахчасарай» является Ирина Ершова, возглавляющая ООО «Нова бахча», совладельцем которого выступает также Илюша Юсупов, входящий в число собственников ООО «Пламя». Последнее развивает столичный продовольственный рынок «Фуд Сити», также являющийся одним из активов структуры Нисанова и Илиева. ГК «Киевская площадь» — крупнейший владелец коммерческой недвижимости в России, ее выручка по итогам 2021 года, по оценке Forbes, составила 160 млрд рублей. Среди объектов в портфеле ГК «Киевская площадь» — ТЦ «Европейский», гостиница «Украина», фуд-холл «Депо» и многие другие.

В торгах также принимало участие ООО «СПб развитие» Давида Нисанова, который также владеет долями в ООО «Киевская площадь», ООО «Киевская площадь, 1» и ООО «Отель-инвест». В последнем есть также доля Года Нисанова. Других участников — ООО «Альфа» (связано с Евгением Пригожиным), «Бимс» и «Футуро» — Фонд имущества Санкт-Петербурга «из-за допущенных ошибок» к участию не допустили.

В настоящее время в активной стадии идут три судебных спора по оспариванию торгов. Так, по иску компании «Бимс» применена мера обеспечения о запрете исполнять договор, заключенный по результатам аукциона. «Формально в первой инстанции в иске отказано и меры отменены, но так как решение не вступило в законную силу и обжалуется в апелляции, то можно ожидать, что еще пару месяцев (до решения апелляции) они будут»,— объясняет господин Некрестьянов.

По иску АО «Футуро» в первой инстанции результаты торгов оспорены и договор аренды признан недействительным. «В рамках этого дела мер обеспечения нет, и апелляция назначена на конец февраля. Вряд ли там будет отложение, так что уже скоро появится вступившее в законную силу решение. Либо устоит решение первой инстанции (а в части недопуска к торгам АО „Футуро“ мотивировка выглядит достаточно обоснованной), либо решение отменят. Тогда, видимо, АО „Футуро“ будет подавать кассационную жалобу, пользуясь наличием мер по другому делу, и окончательно вопрос будет разрешен в мае-июне этого года»,— рассуждает юрист.

Помимо перечисленных, есть и новое дело по иску ИП Желтов. По словам Дмитрия Некрестьянова, по скудной информации из электронных систем можно предположить, что это дело когда-то было инициировано кем-то из участников как дополнительный способ получить меру обеспечения — в судах общей юрисдикции это традиционно легче. «Однако сведений о том, что это удалось, на сайте нет. Так что, вероятнее всего, этот процесс будет носить больше номинальный характер в будущем»,— уточняет он.

Таким образом, эксперты заключают, что до середины этого года будет сохраняться судебная неопределенность и вряд ли инвестор будет в таких условиях заниматься инвестициями в проект.

**ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ПАМЯТНИКА** «Конюшенное ведомство — это очень сложный, но в силу своего расположения в самом центре „золотого треугольника“ знаковый для города проект. Мне кажется, что с учетом истории места и наличия действующей церкви здесь нельзя реализовывать чисто коммерческий проект, он обязательно должен иметь социальную значимость»,— считает Василий Довбня, директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers. По его словам, с коммерческой точки зрения в этом месте можно создать, например, городское пространство с ресторанами и стрит-ритейлом. «Как совместить коммерцию и социальную функцию — вопрос сложный, он требует тщательной проработки. Но при условии интересной концепции, ее профессиональной реализации силами успешного девелопера, создания комфортного и привлекательного пространства для всех посетителей и резидентов объект обладает большим потенциалом»,— убежден эксперт. При этом господин Довбня уверен, что реконструкция и приспособление под современное использование такого сложного объекта требуют больших финансовых вложений, поэтому любую концепцию в Конюшенном ведомстве будет правильнее реализовывать не только за счет средств частных инвесторов, но и при участии бюджета города и властей Петербурга.

Господин Кокорев считает, что реализация проекта способна положительно повлиять как на непосредственное окружение, так и в целом на досуговый, рекреационный и туристический потенциал центральной части Петербурга. «Также для горожан и гостей города, вероятно, откроются во дворах комплекса новые общественные пространства, которые в центре являются весьма востребованными»,— добавляет он.

Эксперт предупреждает, что при реализации проекта реконструкции важно не повторять ошибок предыдущего инвестора и реализовывать проект с учетом всех охранных ограничений. По его мнению, очень важны информационная открытость и прозрачность реализации проекта, поскольку к нему будет приковано повышенное внимание общественности и градозащитников. Так, ранее «оседлать» Конюшенное ведомство пыталась Plaza Lotus Group братьев Михаила и Бориса Зингаревичей, предлагавшая в 2010 году переформатировать объект под апарт-отель. Однако шестью годами позже эта попытка закончилась неудачей: договор с компанией был расторгнут по инициативе города на фоне критики проекта со стороны градозащитного сообщества.

Впрочем, по мнению господина Некрестьянова, проект на всех стадиях будет вызывать критику у кого-то: градозащитники будут довольны, только если ничего не будет происходить или будет исключительно реставрация без приспособления: во всех остальных случаях этот проект ждут суды, потерянное время и деньги инвестора. ■

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

**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

16+ реклама **kommersant.ru**

# Коммерсантъ Санкт-Петербург

НОВОСТИ ▮ ПОЛИТИКА ▮ ФИНАНСЫ ▮ КУЛЬТУРА ▮ СПОРТ

## Присоединяйтесь к специальной программе «„Коммерсантъ“ для коммерсантов»!

Предоставьте VIP-сервис для ваших клиентов — доступ к оперативной и актуальной информации во время отдыха, ожидания, бизнес-ланча

**Воспользуйтесь уникальными преимуществами партнера ИД «Коммерсантъ»:**

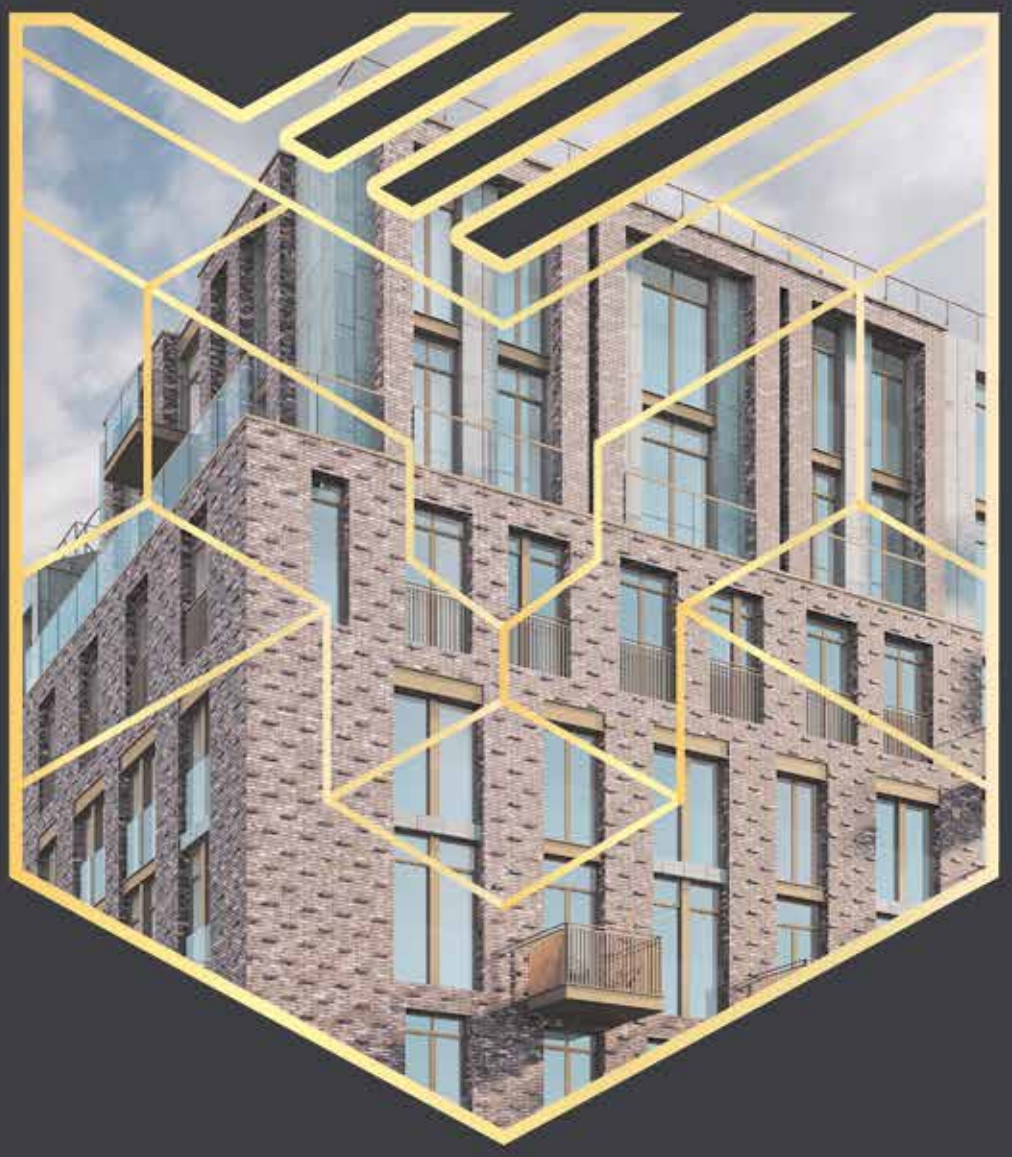
- доставка газеты от 5 экземпляров по специальной цене
- информационная поддержка партнеров в газете, на сайте и социальных сетях

**Свяжитесь с нами по телефону 8 800 600 0556 (звонок по РФ бесплатный) или электронной почте podpiska@kommersant.ru, чтобы:**

- получить подробную информацию о сотрудничестве
- заказать образцы газеты
- оформить пробную бесплатную доставку



# Imperial Club
# признан лучшим*



**Элит-класс на Большой Неве**

от 2,3 млн руб.

**платеж в год**

ВИДЫ НА ИСТОРИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ПЕТЕРБУРГА | ИЗЫСКАННАЯ АРХИТЕКТУРА | ДВУХУРОВНЕВЫЕ ВХОДНЫЕ ГРУППЫ | КВАРТИРЫ С КАМИНАМИ И ЗИМНИМИ САДАМИ

Петербургская Недвижимость

КУПИ НА PN.RU

**33-55555**

SetGroup

*ЖК Imperial Club (ЖК «Империал Клаб») - победитель в международной архитектурно-дизайнерской премии «Золотой Трезини» в номинации «Лучший проект жилого комплекса в историческом районе». Предложение действительно с 28.02.2023 по 31.03.2023 при условии заключения при условии заключения договора участия в долевом строительстве в отношении однокомнатной квартиры общей площадью 41,44 м2 стоимостью 20 634 400 руб. в ЖК Imperial Club (ЖК «Империал Клаб») с использованием рассрочки: 1-ый взнос 5 000 000 рублей, четыре равных взноса в размере 2 300 000 рублей оплачиваются ежегодно с даты заключения договора, 5-ый взнос в размере 8 734 400 руб. - не позднее 30 сентября 2026 г. Оплата 1-го взноса осуществляется внесением денежных средств на аккредитив в течение 2 рабочих дней с даты подписания договора с последующим зачислением на счёт эскроу. Рассрочка предоставляется застройщиком ООО "Специализированный застройщик "Остров Сити". Характеристики передаваемой квартиры указаны в договоре. Количество квартир ограничено. Фактические элементы благоустройства, ландшафта территории, а также внешний вид фасада могут отличаться от изображённых. Квартиры на верхних этажах с технической возможностью устройства камина или квартиры с помещениями, в которых возможно устройство зимнего сада. ЖК Imperial Club (ЖК «Империал Клаб») расположен по адресу: г. Санкт-Петербург, улица Масляный канал, кадастровый номер ЗУ: 78:06:0002102:1739. Проектная декларация на сайте ЕИСЖС (https://наш.дом.рф). Подробности предложения по телефону: +7 (812) 33-55555 или на сайте pn.ru. РЕКЛАМА