НА ПИКЕ АКЦИЙ / 3
ВСТРОЕННЫЙ ИНТЕРЕС / 4
ДОПЛАТА ЗА ФАСАД / 8

Недвижимость

Четверг, 30 марта 2023
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№5**

Коммерсантъ

Guide

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

МАВИС

ЛенРусСтрой
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

РЕКЛАМА

СЕВЕРНАЯ КОРОНА

КЛУБНЫЙ ДОМ

ОТКРЫТИЕ ПРОДАЖ

ИСТОРИЧЕСКИЙ КОРПУС –
ДОХОДНЫЙ ДОМ М. ПОКОТИЛОВОЙ

ИМПЕРСКАЯ ЧАСТЬ
ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЫ

36 ПРЕМИАЛЬНЫХ АПАРТАМЕНТОВ
ОТ 15,8 МЛН РУБЛЕЙ

ПЕНТХАУС С ТЕРРАСОЙ
И СОБСТВЕННЫМ ЛИФТОМ

ПСК

(812) 640-65-65

РЕКЛАМА. 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.









ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ»

СБАВИТЬ ЦЕНУ НА ТРЕТЬ

Продажи строящегося жилья стагнируют, и девелоперы ищут любые способы оживить этот процесс. Размеры скидок сегодня поражают воображение: нередко покупатель квартиры в строящемся доме может выбить дисконт до 30%. Таких цифр не припомнят и старожилы рынка, разве что в середине нулевых можно было встретить подобные предложения.

Разумеется, скидки не повсеместны, но даже девелоперы, работающие в элитном сегменте, рассуждают о том, что сегодня нередко можно встретить предложения со снижением от первоначальной цены на 15%. Как бы то ни было, скидка 10% сегодня является вполне ходовой, хотя еще пару лет назад застройщики как о чем-то нереальном говорили о дисконте в 5%, многие не давали и вовсе никаких скидок, а квартиры «разлетались» по максимальной цене.

Некоторые девелоперы критикуют своих коллег, сразу сбивающих цены на треть, предостерегая, что это неминуемо приведет к дисбалансу рынка. С другой стороны, сейчас уже очевидно, что цены вряд ли получится удержать на том высоком уровне, на котором они были год назад. И тут уже все зависит от финансовых возможностей девелопера: сможет ли он выжидать покупателей, готовых купить дом по максимальной цене, или ради пополнения оборотных средств готов расстаться с квартирой, предоставив скидку.

Выжидать, возможно, придется долго, никаких реальных сигналов к тому, что покупательная способность населения в ближайшее время поправится, нет. Рассчитывать на традиционную палочку-выручалочку строительной отрасли — дешевую ипотеку — также было бы слишком оптимистично. По крайней мере, в этом году размер ставок по кредитам на приобретение жилья в сторону уменьшения двигаться не станет, а только это в последние годы и было стимулом для рынка.

Премьер-министр РФ Михаил Мишустин, отчитываясь перед депутатами Госдумы в марте этого года, пообещал, что экономика полностью адаптируется к новым реалиям в 2024 году. Если прогноз чиновника сбудется, вероятно, строительный рынок снова оживится. Но в этом году даже оптимисты поворота к лучшему не ждут.

НА ПИКЕ АКЦИЙ

СТАГНАЦИЯ НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ПОБУЖДАЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ СТИМУЛИРОВАТЬ ПРОДАЖИ СНИЖЕНИЕМ ЦЕН. ОДНАКО БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПРЯТАТЬ ЭТО ЗА РАЗЛИЧНЫМИ АКЦИЯМИ: ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО С ПРОШЛОГО ГОДА НАБЛЮДАЕТСЯ НАСТОЯЩИЙ БУМ АКЦИЙ И У НЕКОТОРЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ СКИДКА МОЖЕТ ДОСТИГАТЬ 30%. ЭТО ЗАСТАВЛЯЕТ ЭКСПЕРТОВ ГОВОРИТЬ ОБ ОПАСНОСТИ ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ РЫНКА. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Участники рынка признают: акции — это де-факто снижение цен. Они приобретают разные формы. Размер скидки зависит от размера наценки застройщиков. Юрий Грудин, генеральный директор компании Formula City, обращает внимание: в феврале 2022 года, по данным ЕИС ЖС, общая площадь строящихся в Петербурге жилых комплексов составляла 8,9 млн кв. м, а в феврале 2023-го — 7,5 млн кв. м; в Ленинградской области — 3,25 млн кв. м в начале 2022-го и 3,336 кв. м на данный момент.

ХОРОШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ «При этом доля непроданных квартир в строящихся ЖК в Петербурге увеличилась с 37 до 41%, а в Ленобласти сократилась с 42 до 41%. Я бы сказал, что такая ситуация весьма интересна как для инвесторов, так и для тех, кто хочет купить недвижимость для собственного проживания. На фоне высокого предложения застройщики активно предлагают различные программы скидок, что дает клиенту хорошие возможности как для выбора объекта, так и для оптимизации расходов»,— полагает господин Грудин.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит, что акции и спецпредложения так или иначе на рынке есть почти всегда. В первую очередь в проектах, не пользующихся большим спросом, в удаленных локациях или в переоцененных. «Обычно застройщики в Петербурге открыто не заявляют о снижении цен и скидках, как например, это бывает в Москве. Причем бывают и довольно кардинальные скидки: вплоть до 30%»,— приводит он пример.

Виталий Коробов, директор компании Element Development, также говорит, что на рынке появились скидки до 30%, преимущественно в проектах массового спроса.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», подтверждает: «Сегодняшний размер скидок составляет от 20 до 30%. Причем нередко такой размер дисконта предлагают крупные игроки, которые могут себе позволить ценовую коррекцию с учетом больших объемов, имеющихся финансовых и земельных ресурсов, большей устойчивости. Для небольших компаний, работающих на меньших объемах, с другой экономикой и маржинальностью проектов, это непозволительная роскошь. С учетом банковского финансирования и растущей процентной ставки резерва для снижения цен в своих проектах у них совсем немного. Но они будут вынуждены следовать тем условиям, которые устанавливают крупные девелоперы. В целом для рынка такое ценовое раскачивание — это опасный тренд. Покупатель перестает понимать реальную стоимость квадратного метра и фокусируется только на дешевых предложениях или с максимальной скидкой».

Степан Федоров, генеральный директор АО «ЛенОблАИЖК», отмечает, что с прошлого года на рынке наблюдается настоящий бум акций и спецпредложений. «Многие застройщики пытаются нивелировать снизившийся спрос, демпингуя отрасль огромными скидками (порой до 25–30%). Это опасный признак, дестабилизирующий всю сферу в целом»,— уверен он.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Евростройтрест», добавляет: «Почти все компании так или иначе предлагают скидки, акции, специальные условия для стимулирования продаж. Не всегда это должна быть прямая скидка от базовой стоимости в размере 5; 7; 10 или даже 15 процентов, хотя такие дисконты популярны в масштабных объектах у крупных девелоперов. Для стимулирования спроса к покупке недвижимости можно предлагать машино-место или кладовую в подарок, особые условия рассрочки. Несмотря на снижение общего объема продаж жилья в первые месяцы 2023 года, о чем говорит статистика, мы не видим, чтобы застройщики напрямую снижали цены на свои проекты: ликвидные квартиры по-прежнему пользуются спросом, а существенные скидки могут распространяться на единицы квартир, необходимые для привлечения внимания к конкретному объекту».

ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ Сейчас, по словам господина Софронова, способы привлечения внимания покупателей используются разные. В финансовой части встречаются минимальный ежемесячный платеж по ипотеке, субсидированная ставка или рассрочка без удорожания, снижение величины первоначального взноса (отсрочки платежей, траншевая ипотека, ипотека в рассрочку). «Изменения стоимости могут касаться нового пула квартир, выводимого в продажу. Например, квартир небольшого метража. А также точечные предложения: специальные цены на конкретный этаж, планировку, квартира месяца»,— перечисляет он. ➔ 4



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДОЛЯ НЕПРОДАННЫХ КВАРТИР В СТРОЯЩИХСЯ ЖК В ПЕТЕРБУРГЕ УВЕЛИЧИЛАСЬ С 37 ДО 41%, А В ЛЕНОБЛАСТИ СОКРАТИЛАСЬ С 42 ДО 41%

3 ➔ Есть примеры разного рода бонусов: отделка в подарок, паркинг или кладовая в подарок, компенсация арендного платежа покупателю до ввода в эксплуатацию его дома. «Сейчас рынок недвижимости можно оценить как рынок покупателя. Особенно, покупателя, у которого максимальное количество „живых“ денег на руках. Отсюда готовность многих девелоперов предоставлять индивидуальные ценовые условия»,— отмечает господин Софронов.

«Оригинальных акций на рынке нет, во всяком случае назвать их оригинальными язык не поворачивается. Снижение цен — невозможно, потому что в процесс включены банки, с которыми согласованы все ковенанты и показатели, на которые надо выходить. Сейчас поддерживается спрос путем искусственного ограничения предложения. Просто так снизить цены не получится»,— подчеркивает Евгений Хохлов, директор по маркетингу AAG.

«Разумеется, девелоперы продолжают стимулировать спрос со стороны клиентов на объекты жилой недвижимости путем предоставления бонусов за скорость принятия решения, за выбор нескольких квартир, за привлечение друзей, родственников. Кроме того, можно получить скидку на паркинг при покупке его сразу с квартирой или же выиграть дизайн-проект в подарок. Стратегия демпинга имеет право на жизнь, однако есть потолок себестоимости, а также рынок уникальных объектов и коллекционных лотов, который вне подобных игр с ценами, вернее игр с обесцениванием»,— добавляет Елена Ширшова, директор по маркетингу компании «Альфа Фаберже».

Наталия Коротаевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон», рассказывает: «В группе „Аквилон“ акции и скидки являются классическим инструментом для стимулирования спроса и остаются на традиционном уровне — не превышают 10–12%. Кроме того, мы предлагаем разные виды рассрочек и специальные условия для некоторых категорий покупателей. Например, клиенты из других регионов могут воспользоваться скидками до 125 тыс. рублей на приобретение квартиры по региональной жилищной программе. Аналогичная скидка действует и для IT-специалистов по программе „IT-ипотека“. Молодым семьям, желающим использовать материнский капитал, доступна скидка 15% от общей суммы данного сертификата».

Павел Сигал, первый вице-президент «Опоры России», считает, что сегодня девелоперы используют несколько инструментов для повышения продаж. Распространены маркетинговые акции, когда при стопроцентной оплате жилья застройщик делает скидку 5%. Программы рассрочки обычно предполагают наличие крупного первоначального взноса (не менее 30–40% от стоимости недвижимости) либо достаточно быстрое погашение по схеме: первоначальный взнос от 20% и выплата остатка во второй месяц. «Для поддержания спроса также применяются специальные предложения: например, автовладельцам предлагаются фиксированные скидки на паркинг при покупке квартиры. По-прежнему можно найти предложения от застройщика со ставкой от 0,01% годовых, однако стоимость квартиры будет выше рыночной в 2–2,5 раза. Тем не менее такие программы можно считать выгодными для покупателя, если он намерен выплачивать кредит в течение всего срока и не использовать досрочное погашение»,— отмечает эксперт.

«В проектах более высокой ценовой категории застройщики чаще практикуют различные подарки и бонусы. Например, бесплатное машино-место в паркинге или помещение для хранения вещей, а также готовую или частичную меблировку в купленной квартире. Еще один вид бонусов — программы лояльности, которые дают клиентам ряд привилегий или дисконт на определенные товары или услуги при их покупке у партнеров компании. Также бывают и оригинальные акции в премиальном сегменте. Например, при покупке квартиры в одном жилом комплексе девелопер дарит недвижимость в другом. Форма расчетов при этом значения не имеет: квартира может быть приобретена в ипотеку, рассрочку или на собственные средства покупателя»,— рассказывает господин Коробов. ■

ВСТРОЕННЫЙ ИНТЕРЕС

НА НАЧАЛО 2023 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ В СТРОЯЩИХСЯ ДОМАХ РАЗНЫХ КЛАССОВ НА ПРОДАЖУ БЫЛО ВЫСТАВЛЕНО ОКОЛО 57 ТЫС. КВ. М ВСТРОЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ. КАК ГОВОРЯТ УЧАСТНИКИ РЫНКА, ДЛЯ МНОГИХ ИНВЕСТОРОВ ЭТОТ СЕГМЕНТ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ, ХОТЯ СРОКИ ОКУПАЕМОСТИ ТАКИХ ПОМЕЩЕНИЙ НЕСКОЛЬКО ВЫРОСЛИ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ, ЧТО В НЕКОТОРЫХ ПОПУЛЯРНЫХ РАЙОНАХ ЗАСТРОЙКИ СТАЛ ФОРМИРОВАТЬСЯ ДЕФИЦИТ КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ. МАКСИМ СУХАРНИКОВ

В последние годы встроенные коммерческие помещения все чаще включаются в новые проекты жилых комплексов. Особенно эта тенденция характерна для проектов комплексной застройки, когда девелопер стремится к воплощению концепции «город в городе», то есть обеспечению жителей новостроек всей необходимой инфраструктурой, в том числе и коммерческой — в первую очередь товарами и услугами повседневного спроса. На конец 2022 года доля коммерческих помещений в экспонирующихся на рынке жилых комплексах массового сегмента (в административных границах города) составила, по данным NF Group, в среднем 5% от общей площади квартир.

В бизнес- и элит-классах эта доля зафиксирована на уровне 10%. Светлана Московченко, заместитель регионального директора департамента консалтинга и аналитики NF Group, при этом замечает, что на рынке высококлассного жилья можно наблюдать иной подход девелоперов к наполнению встроенных помещений. «Коммерческие помещения на первых этажах зачастую становятся возможностью размещения клубной инфраструктуры, доступной ограниченному кругу лиц — жителям дома. Концепция подобной инфраструктуры прописывается на этапе проектирования комплекса и становится его неотъемлемой частью»,— говорит она.

По итогам 2022 года объем свободного предложения коммерческих помещений, расположенных в жилых комплексах Петербурга (находящихся в продаже), составил, по данным NF Group, 57 тыс. кв. м. Площадь объектов в экспозиции варьируется от 22 до 1255 кв. м. Средневзвешенная цена предложения продемонстрировала положительную динамику (+27% за год) и составила 265 тыс. рублей за квадратный метр.

ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА ОБЪЕМ СВОБОДНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ, РАСПОЛОЖЕННЫХ В ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ ПЕТЕРБУРГА (НАХОДЯЩИХСЯ В ПРОДАЖЕ), СОСТАВИЛ ПО ДАННЫМ NF GROUP, 57 ТЫС. КВ. М. ПЛОЩАДЬ ОБЪЕКТОВ В ЭКСПОЗИЦИИ ВАРЬИРУЕТСЯ ОТ 22 ДО 1255 КВ. М. СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ (+27% ЗА ГОД) И СОСТАВИЛА 265 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР

По данным АН «Итака», за 2022 год введено в эксплуатацию 20 тыс. кв. м коммерческих площадей. «В 2023 году объем предложения вряд ли увеличится, застройщики не торопятся с вводом новых объектов»,— считают в компании.

В основном коммерческая недвижимость в прошлом году и сейчас приобреталась с целью дальнейшей сдачи в аренду. «Можно сказать, что это инвестиционная покупка, но направленная на получение некоего рентного дохода. 80–90% покупателей в дальнейшем сдают ее в аренду для определенного бизнеса. Наиболее востребованы помещения площадью от 50 до 100 кв. м»,— говорит Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест».

Ольга Аткачис, эксперт рынка коммерческой недвижимости, считает, что сегодня можно говорить о дефиците ликвидных коммерческих объектов в хороших локациях. «Зачастую такие предложения даже не выходят в открытую продажу и реализуются среди знакомых. В свободном доступе обычно оказываются чуть менее ликвидные помещения. Ситуация на рынке сегодня такова, что каждый объект найдет своего покупателя: как помещения на окраинах города с черновым ремонтом от застройщика, так и суперликвид в центре. Разница только в сроке экспозиции: будет объект продан за две недели или за четыре-шесть месяцев. Даже цена уже не является решающим фактором. Многие инвесторы готовы приобретать качественные объекты по цене, обеспечивающей пятнадцатилетний срок окупаемости, хотя еще год назад такое встречалось нечасто. В целом примерно 70% объектов, представленных на рынке сегодня,— это помещения со сроком окупаемости 12–15 лет. Около 30% объектов предлагается за цену, дающую десятилетнюю окупаемость»,— делится эксперт.

Госпожа Аткачис указывает, что разница по бюджетам велика как никогда. Стоимость помещений варьируется от 10 млн рублей до нескольких сотен миллионов за знаковые объекты в центре Петербурга. По ее словам, средние цены на встроенные помещения остались на уровне конца 2021 — начала 2022 года за счет дефицита предложения. «Внутри сегмента есть дифференциация. По каким-то объектам цены выросли, так как в них собственники смогли, несмотря ни на что, проиндексировать арендные ставки на 5–7%. В то же время по объектам, которые долго не могут найти арендатора, запрашиваемые цены снизились на 5–10%»,— приводит она данные.

Евгений Хохлов, директор по маркетингу холдинга AAG, отмечает, что сроки окупаемости встроенных помещений несколько выросли. «Если посмотреть несколько назад, то изначально период окупаемости для всех расчетов составлял примерно 10–12 лет, сейчас 12–15 лет. Все больше клиентов воспринимает такую покупку как хедж, сохранение денег»,— говорит он. Цены немного выросли, но по большому счету можно оценивать это как заморозку, считает он.

Сейчас у инвесторов востребована периферия города, агломерация: туда уезжает большинство людей, потому что по экономическим причинам могут позволить себе жилье только там. «В свою очередь, сюда же подтягивается и коммерческая инфраструктура. А в исторических районах Петербурга тем временем спрос упал»,— указывает эксперт.

СПРОС СОХРАНЯЕТСЯ Лада Брагина, заместитель директора департамента «Коммерческая недвижимость» АН «Итака», говорит, что спрос за последний год на коммерческие помещения значительно вырос. «На фоне происходящих в стране событий коммерческая недвижимость остается наиболее безрисковым активом. Максимально востребованы небольшие площади до 100 кв. м. Цены практически не изменились, однако в некоторых особенно популярных и густонаселенных ЖК они выросли»,— говорит она.

«Встроенные помещения — это, как правило, инвестиционный продукт, который, даже несмотря на длинные сроки окупаемости, остается привлекательным для инвесторов. Основу спроса составляют небольшие по площади помещения до 150–200 кв. м»,— добавляет госпожа Московченко.

«Спрос на встроенные помещения остается высоким: жильцы только что построенных жилых домов заинтересованы в качественной инфраструктуре, магазинах, небольших кафе. Поэтому инвесторы всегда найдут арендатора»,— подчеркивает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

«Встроенные помещения даже в коронакризис показали хорошую доходность, поэтому спрос на первые этажи в домах с качественно продуманной концепцией стрит-ритейла всегда пользуются спросом»,— согласна с ним Наталия Коротаевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон».

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, считает, что востребованность помещений для бизнеса зависит прежде всего от целей инвесторов. «Как правило, в масштабных проектах такие площади распродаются еще на этапе строительства, после чего покупатели предоставляют их в аренду. Однако есть и те, кто сразу приобретает помещение под конкретный бизнес. Например, площади от 100 до 300 кв. м зачастую задействуются под объекты стрит-ритейла и общепита. Более крупные могут использоваться под офисы. Особой популярностью сегодня пользуются коворкинги — именно они теперь наиболее часто встречаются в новостройках в центре города, особенно в сегменте апарт-отелей. Их площади варьируются от 50 до 500 кв. м. В нашем проекте VIDI к продаже предлагается четыре лота для бизнеса востребованной площадью от 79 до 149 кв. м по фиксированной стоимости 550 тыс. рублей за квадратный метр»,— рассказывает он.

Евгений Хохлов говорит, что наиболее востребованы у инвесторов помещения общего назначения 30–50 кв. м, желательно правильной формы и с высокими потолками 4–5 м. «Есть запрос на расположение по первым линиям. Ниже всего спрос на коммерцию 150–200 кв. м, ее сложно сдать, а тем более найти прямого покупателя. Потому что если мы говорим о коммерции в новостройке, то чаще всего это частные

покупатели, а не бизнес. Тут еще важен такой момент: профессиональные инвесторы предпочитают покупать на этапе сдачи дома, когда можно тут же начать поиск арендатора, а не ждать три года»,— отмечает он.

Оксана Моисеева, руководитель управления коммерческой недвижимости ГК «А101», считает, что главным трендом рынка ритейла по итогам прошлого года можно с уверенностью назвать снижение трафика в крупных моллах Петербурга и рост вакансии в них — в отдельных объектах до 40%. Это, по ее мнению, связано с необходимостью реконцепции ряда крупных ТЦ, направленной на замещение ушедших с российского рынка международных брендов.

В то же время небольшие торговые центры, обслуживающие отдельные районы, а также стрит-ритейл на первых этажах новостроек продемонстрировали рост посещаемости на 6–7% при доле вакантных площадей не более 12%, отмечает эксперт.

«Такая переориентация трафика в локальный ритейл позволяет прогнозировать рост инвестиций в коммерческую недвижимость в комплексных жилых проектах за пределами центра Петербурга и „ближнем поясе" Ленобласти. Устойчивым спросом в 2023 году будут пользоваться активы в жилых комплексах с хорошей транспортной доступностью, плотностью населения и высокой долей коммерческой недвижимости в составе проекта — на уровне 8%»,— рассуждает госпожа Моисеева.

«Что касается структуры спроса на встройку, то инвесторам интересны помещения площадью 70–90 кв. м и средним бюджетом покупки 21 млн рублей. Причем покупка сейчас идет со стопроцентной оплатой, чаще используется рассрочка. По-прежнему востребованы небольшие помещения от 20 до 30 кв. м, арендуемые, например, под пекарни. Ожидаемая доходность таких активов — до 12% годовых. Это практически в два раза выше доходности от банковских депозитов. При покупке на стадии котлована стоимость может увеличиваться на 12% в год по мере строительства, а со второго года эксплуатации — еще примерно на 5%. Одновременно растет и рынок аренды внутри жилых массивов, никакой стагнации, высокой вакантности или снижения ставок аренды мы не видим»,— делится госпожа Моисеева.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗА 2022 ГОД В СТРОЯЩИХСЯ ЖИЛЫХ ДОМАХ ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОКОЛО 20 ТЫС. КВ. М КОММЕРЧЕСКИХ ПЛОЩАДЕЙ. В 2023 ГОДУ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ВРЯД ЛИ УВЕЛИЧИТСЯ, ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ ТОРОПЯТСЯ С ВВОДОМ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ

ПРОДАТЬ ВЫГОДНЕЕ Как правило, помещения реализуются на рынке, реже девелопер оставляет их за собой. Ольга Аткачис утверждает, что сегодня многие застройщики в последние месяцы пересмотрели свою политику в области коммерческой недвижимости. «Если раньше практически все девелоперы продавали большую часть (70–80%) коммерции в своих объектах, не желая входить в непрофильный для себя бизнес управления недвижимостью, то сегодня многие из них, наоборот, оставляют весь стрит-ритейл за собой. Отчасти это объясняется желанием застройщика диверсифицировать источники прибыли, отчасти — пониманием, что продать многие объекты по запрашиваемой цене сегодня сложно. В востребованных новостройках цена „квадрата" находится в диапазоне от 200 до 500 тыс. рублей. В такой ситуации более интересным может быть вариант продать объект через несколько лет уже с арендатором в заселенном квартале, чем делать скидку и продавать его на этапе строительства».

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Евростройка», полагает, что если девелопер планирует сохранить обещанные объекты инфраструктуры, то в его интересах оставить коммерческие помещения под личным контролем. «Именно так мы поступали с каждым нашим объектом в центре города: часть помещений выставляли в продажу с условием соблюдения концепции застройщика, а другая часть оставалась в нашем управлении, чтобы мы могли обеспечить жильцам обещанный ресторан, бутик или салон красоты. В высоком сегменте — премиум и выше — это наиболее выигрышная стратегия реализации коммерческих помещений»,— поясняет она.

Госпожа Брагина добавляет: «Тенденция оставлять помещения себе среди застройщиков не нова. Например, ЛСР и РСТИ делают это давно и успешно управляют своими коммерческими помещениями, сдавая их в аренду. К ним периодически присоединяются и другие застройщики».

Господин Хохлов говорит, что есть застройщики, их единицы, которые при планировании проекта ожидают получить максимальную монетизацию от коммерции. «Такие застройщики теоретически могут и управлять недвижимостью. Но, как правило, это лишние проблемы: это НДС у себя на балансе, поиск арендаторов»,— аргументирует он.

«С нашей точки зрения, идеальная картина — это когда девелоперы оставляют коммерческие помещения за собой и в дальнейшем управляют ими. К сожалению, так происходит очень редко, поскольку продажа коммерческих помещений более выгодна застройщику. Она делает финансовую модель проекта оптимальной (коммерческая недвижимость стоит на 30–50% дороже, чем жилая). Концепция наших проектов изначально предусматривает сбалансированное заполнение коммерции, поэтому базовый пул операторов, необходимый для комфортного проживания людей, всегда есть. Кроме того, девелопер всегда может повлиять на функционал заведений, которые будут открываться в новом квартале, например, предлагая индивидуальные условия для интересных арендаторов»,— резюмирует господин Фельдман. ■

ЖИЛЬЕ С СЫРЫМ ПРАВОВЫМ СТАТУСОМ

НЕСМОТРЯ НА ОБИЛИЕ РЕК В ПЕТЕРБУРГЕ, АКВАТОРИЯ ГОРОДА, В ОТЛИЧИЕ ОТ, НАПРИМЕР, ПАРИЖА НЕ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ НА ДЕБАРКАДЕРАХ ЖИЛЫХ ОБЪЕКТОВ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ДЕНИС КОЖИН РАЗБИРАЛСЯ В ПРИЧИНАХ НЕПОПУЛЯРНОСТИ ЖИЛЬЯ НА ВОДЕ.

Как говорят эксперты, основная проблема организации жилья на воде — правовая неурегулированность. Анна Николаева, генеральный директор компании BIMPRO (ООО «БИМПРО»), рассказывает: «Жилье на дебаркадерах в Петербурге мы пока не встречали. Правовой статус таких объектов непонятен. Они не могут быть отнесены полноценно к Градостроительному кодексу, то есть к объектам капитального строительства. По сути, непонятно, является ли такое жилье является мобильным или немобильным — все зависит от конфигурации». Но, замечает она, в Петербурге есть примеры коммерческих объектов, которые таким образом построены. «Есть, например, многофункциональные пространства, которые могут сдаваться в летнее время для целей временного посуточного проживания или аренды под коммерцию (сдают под проведение мероприятий). Но продать или купить такой объект как квартиру и зарегистрироваться в ней нельзя. Естественно, процесс узаконивания этих объектов будет довольно долгосрочным»,— рассуждает госпожа Николаева.

«Для Петербурга как морского и речного города развитие такого вида жилья — логичный шаг. Но мешают две вещи: климат и неурегулированность законодательства. Наши проекты располагаются у воды, поэтому мы обязательно рассмотрим возможность использования дебаркадеров для расширения досуговых возможностей резидентов наших проектов. Там могут расположиться спортивный зал, видовое кафе или книжный магазин. А возможно, и небольшой отель. Например, в пространство которое мы планируем создать на набережной реки Карповки у „Мельцер холла", такой объект прекрасно вписался бы и оживил бы окружающую территорию»,— рассказывает Елена Ширшова, директор по маркетингу ГК «Альфа Фаберже».

Эксперты говорят, что в Европе жилье на воде достаточно распространено во Франции, Нидерландах, Великобритании. «Это и романтично, и красиво, и мобильно, и там это достаточно дешево. В российских городах, полагаю, так не получится. Я думаю, что здесь жилье на воде, если оно будет основательно построено, будет существенно дороже, чем наземное, или как минимум сравнимо по стоимости с дорогими квартирами в центре. Тем не менее в крупных городах, в Москве и Петербурге, в ближайшее время видится высокий потенциал таких объектов. Более того, люди крайне заинтересованы в них»,— считает госпожа Николаева.

«В Европе такой тип строений изначально был включен в парадигму развития городского пространства. Способствовали этому и более мягкий европейский климат, и значительная плотность населения и застройки в городах. На воду люди ушли во многом из-за нехватки места на земле. Сейчас же это дань традиции и во многом средство экономии. К примеру, во Франции плавучее жилье налогом на недвижимость не облагается»,— объясняет Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Евгений Хохлов, директор по маркетингу AAG, констатирует: «Такое жилье в России есть, его организуют частники, энтузиасты, никакого комплексного предложения не существует. Стоимость зависит от размера дебаркадера, плюс расходы, сопровождающие эксплуатацию. По сути, это загородный дом, только на воде и в городской черте. Соответственно, помимо прочего, здесь есть сложности с подключением ресурсоснабжающих организаций».

Кроме того, говорят эксперты, любой проект на воде в центре Петербурга будет сталкиваться с мощным противодействием градозащитников, которые будут полагать, что дебаркадеры портят внешний вид на город с воды, а также со стороны жильцов домов на набережных, которые будут против, потому что плавсредства будут портить видовые характеристики из окон. ■

ФОРМАТЫ

ПРОДАТЬ, ЧТОБЫ ОСТАВИТЬ

ВОЗВРАТНЫЙ ЛИЗИНГ (SALE-AND-LEASEBACK) УЖЕ МНОГО ЛЕТ СУЩЕСТВУЕТ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ОДНАКО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОН ПО-ПРЕЖНЕМУ РАСПРОСТРАНЕН МАЛО. В ПРИЧИНАХ СЛАБОЙ ПОПУЛЯРНОСТИ ТАКОЙ СХЕМЫ РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE КИРИЛЛ ОРЛОВ.

Особенность возвратного лизинга состоит в том, что в такой сделке совпадают продавец имущества и лизингополучатель, то есть возвратный лизинг недвижимости предполагает схему, когда собственник объекта недвижимости продает его лизинговой компании и получает его обратно в аренду с правом выкупа. Такая схема позволяет компаниям высвобождать капитал для других проектов, не теряя при этом объект недвижимости, который будет выкуплен по окончании периода лизинга по заранее определенной цене.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА ВСЕГДА СКРУПУЛЕЗНО ПРОВЕРЯЕТ ЗАКЛЮЧЕННЫЕ ПО СХЕМЕ ВОЗВРАТНОГО ЛИЗИНГА ДОГОВОРЫ. В СЛУЧАЕ КОГДА НАЛОГОВИКАМ УДАЕТСЯ ВЫЯСНИТЬ, ЧТО ЛИЗИНГ БЫЛ ЗАКЛЮЧЕН С ЦЕЛЬЮ СОХРАНЕНИЯ НАЛОГОВ, КОМПАНИИ С БОЛЬШОЙ ДОЛЕЙ ВЕРОЯТНОСТИ ОТКАЖУТ В ВОЗМЕЩЕНИИ НДС И НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ

ИСТОЧНИК ПОПОЛНЕНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ Феликс Блинов, генеральный директор инвестиционной группы «РВМ Капитал», отмечает, что sale-and-leaseback позволяет вернуть капитал из объектов недвижимости и вложить его в операционный бизнес, что особенно актуально в текущей экономической ситуации, когда на рынке есть сложности с привлечением капитала. «В качестве примера приведу наш совместный проект по обратной аренде с крупнейшей в России сетью фитнес-центров World Class. В рамках нашего сотрудничества мы выкупили у World Class клубы и заключили с ними же долгосрочный договор аренды с возможностью последующего выкупа. В результате мы как инвестор получили стабильный и долгосрочный рентный доход на вложенный капитал, а World Class — возможность развития своего бизнеса»,— рассказал эксперт. По его мнению, проекты sale-and-leaseback интересны бизнесу, потому что для многих компаний это наиболее простая и доступная возможность возврата капитала. Господин Блинов указывает, что в случае залога тех же объектов в банк полученная сумма составит не более 60% от их стоимости, а дополнительно владелец бизнеса получит целый набор обязательств, сопровождающих банковское финансирование. «В рамках sale-and-leaseback проекта возвращается 100% инвестиционного капитала, который можно направить на дальнейшее развитие бизнеса. Однако важно понимать, что в случае такой сделки собственник фактически переходит из бизнеса недвижимости в операционный бизнес. Создается модель, которая давно и успешно работает во всем мире: инвесторы владеют недвижимостью, а талантливые предприниматели зарабатывают в рамках операционной деятельности на этих объектах»,— рассуждает эксперт.

При этом Вероника Казакевич, управляющий партнер юридической фирмы LAARTS, отмечает: «Необходимо учитывать, что в ряде случаев лизинговые сделки в отношении коммерческой недвижимости промышленного назначения могут требовать получения предварительного согласия или последующего уведомления антимонопольной службы: в частности, в случае если балансовая стоимость передаваемого объекта недвижимости превышает 20% стоимости основных средств и нематериальных активов лизингополучателя и при этом активы лизингополучателя и его группы лиц превышают 800 млн рублей, а совокупные активы группы лиц лизингополучателя и группы лиц лизинговой компании — 7 млрд рублей».

Татьяна Донченко, генеральный директор компании «ТСС-Лизинг», при этом обращает внимание, что существует ряд сложностей с широким практическим применением механизма лизинга при финансировании коммерческой недвижимости. «В первую очередь речь идет о достаточно больших расхождениях в размере балансовой и рыночной стоимости недвижимости. Стороны стремятся реализовать лизинговую сделку по рыночной цене объекта, которая, как правило, значительно выше балансовой. В результате возникают дополнительные налоговые издержки, которые могут быть весьма существенными и свести на нет все преимущества лизинга»,— указывает эксперт. С другой стороны, полагает госпожа Донченко, лизинг дает весомый набор преимуществ для лизингополучателя — в первую очередь в области налогообложения и учета коммерческой недвижимости. Это, к примеру, ускоренная амортизация объекта. «Лизинг позволяет получить бизнесу доступ к длительному финансированию, зачастую на срок в 7–10 лет, что является привлекательным вариантом при финансировании капиталоемких активов»,— говорит госпожа Донченко.

ПОД КОЛПАКОМ У НАЛОГОВОЙ Ирина Гукова, основательница юридической компании GAP, обращает внимание: «Договор лизинга — это договор финансовой аренды. Согласно ст. 665 Гражданского кодекса, это документ, по которому лизингодатель обязуется приобрести в собственность определенное лизингополучателем имущество у указанного продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное пользование с правом выкупа и без него. Возвратный лизинг подразумевает иную финансовую схему: это такой вид сделки, при котором одна сторона продает имущество, но только при условии, что покупатель этого имущества будет сдавать его в аренду обратно продавцу. Такая практика уже давно распространена в европейских странах. В России такие сделки пока не пользуются большим спросом, хотя этот механизм и считается альтернативой залогам и кредитам. Данная финансовая практика выгодна для лизингодателя, который будет приобретать у лизингополучателя это имущество и сдавать ему же в аренду. Приобретая имущество, он получает лизинговые платежи, которые впоследствии превысят стоимость имущества. Еще он получит вычет по уплате НДС. Для лизингодателя это считается финансовым вложением, поскольку по истечении срока договора денежные средства и объект лизинга возвращаются. Компания-продавец (и лизингополучатель) при этом сможет получить необходимые ей финансовые ресурсы и сохранить возможность использования своей собственности в качестве арендатора».

Юрист Алиса Короткова при этом предостерегает: налоговая служба всегда скрупулезно проверяет заключенные по схеме возвратного лизинга договоры. «В случае когда налоговикам удается выяснить, что лизинг был заключен с целью сохранения налогов, компании с большой долей вероятности откажут в возмещении НДС и налоговых вычетов. А если вычеты уже были зафиксированы, а НДС получен, то их могут потребовать вернуть. Вместе с тем в судебной практике отмечается, что возвратный лизинг является способом минимизации налогообложения, поэтому при наличии доказательств использования имущества в производственной деятельности затраты по лизинговым платежам являются экономически оправданными и не влекут необоснованной налоговой выгоды»,— говорит она.

НЕ ТОЛЬКО НЕДВИЖИМОСТЬ Госпожа Гудкова отмечает, что объектом возвратного лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, кроме земельных участков — здания, автомобили, специальная техника, оборудование. «Примером возвратного лизинга может быть любая организация, которая оказывает услуги по производству продуктов питания, например, пекарня, пиццерия. На их базе находится дорогостоящее оборудование. Организация может продать имущество, находящееся в собственности. Затем компания может получить данное имущество в аренду по договору лизинга, таким образом, данная организация будет являться лизингополучателем и продавцом в одном лице»,— говорит эксперт. По ее словам, в Петербурге широко применяются данные виды финансовых договоров при передаче транспортных средств или специальной техники в возвратный лизинг.

Алексей Ритор, директор петербургского филиала АО «Универсальная лизинговая компания», добавляет: «Возвратный лизинг коммерческой недвижимости напрямую зависит от того, какой режим налогообложения использует собственник, как показывает статистика традиционно большая часть использует УСН или ЕСН, что касается обычно малых розничных торговых площадей, в офисном сегменте иная статистика. Поэтому спрос на данную схему кредитования бизнеса по-прежнему останется в банковской сфере, так как потенциальный интерес больше на стороне развивающихся малых предприятий. Возвратный лизинг для таких компаний может быть дороже, чем банковский кредит, но оформление проще. Однако не все компании имеют необходимые ресурсы для получения банковских кредитов по ставке ниже рынка, поэтому для лизингодателей это интересный рынок, а для лизингополучателей — упрощенная схема кредитования бизнеса, тем более если юридическое лицо работает на ОСН». Но у каждой ситуации есть две стороны медали, отмечает господин Ритор, поэтому лизингодателей, как и банки, будет интересовать вопрос о целях расходования полученных денежных средств и их возвратность, а лизингополучателя — иные затраты, которые будут включены в ежемесячные платежи. «Постковидные времена доказали, что сотруднику не всегда нужен офис для выполнения своих трудовых функций, а этот сегмент был бы для потенциальных лизингополучателей более интересным в связи с наличием у всех сторон единой общей системы налогообложения»,— добавляет он.

Госпожа Донченко замечает, что доля рынка недвижимости в новом бизнесе лизинговых компаний пока достаточно незначительна — на уровне 1–2% на протяжении последних лет. «Хотя исходя из практики нашей компании мы постоянно и предметно прорабатываем с нашими клиентами проекты, связанные с лизингом коммерческой недвижимости, в том числе и с возвратным. Речь идет о складских помещениях, офисах, небольших комплексах недвижимости. Не все эти проекты доходят до стадии реализации, но мы видим, что интерес клиентов к лизингу недвижимости растет. В качестве примера могу привести ряд наших сделок с офисными помещениями площадью до 1000 кв. м, комплексный проект по лизингу автозаправочной станции, включающей объект недвижимости»,— перечисляет госпожа Донченко. ■

«ПОДДЕРЖИВАТЬ СПРОС НУЖНО КАЧЕСТВОМ И КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРОДУКТА»

В 2023 ГОДУ ДЕВЕЛОПЕРЫ СТОЛКНУЛИСЬ С РОСТОМ СТОИМОСТИ МАТЕРИАЛОВ, УДЛИНЕНИЕМ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК И В ЦЕЛОМ УДОРОЖАНИЕМ ПРОЕКТОВ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ГРУППЫ «МАВИС» НИКОЛАЙ КОРОБОВ В РАЗГОВОРЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ GUIDE АЛЛОЙ МИХЕЕНКО РАССКАЗАЛ О ГЛАВНЫХ ВЫЗОВАХ ДЛЯ ОТРАСЛИ И ТЕКУЩИХ ПЛАНАХ НА 2023 ГОД.

GUIDE: Какие тенденции прошедшего года вы считаете определяющими на рынке?

НИКОЛАЙ КОРОБОВ: Тенденций несколько, и благоприятными их назвать сложно. Мы наблюдали две волны оттока квалифицированных специалистов, уход иностранных производств, перестройку логистики, удорожание строительных материалов. Но любой кризис — это и вызов, и возможность одновременно. Несмотря на непростые условия, мы остаемся верны своей стратегии, выработанной за 17 лет существования компании. Прежде всего это постоянная работа на опережение, выстраивание надежных отношений с партнерами и поставщиками. Немаловажное значение имеет корпоративная культура: для сохранения хороших специалистов очень важна монолитность внутренней структуры предприятия. В прошлом году мы не сокращали ни ставки, ни заработную плату, а наоборот, поддерживали персонал. Внутрикорпоративная политика осталась прежней: мы так же вкладываемся в комфорт и профессиональный рост сотрудников, поэтому остаемся надежным работодателем, тем самым обеспечивая себе кадровую безопасность.

Кроме того, всегда — даже в сложные времена — придерживаемся курса строить качественно и в срок, так как считаем выполнение обязательств перед людьми одной из первоочередных задач. Наши клиенты должны быть уверены, что компания находится в стабильном положении и полностью контролирует все производственные процессы и графики строительства объектов. Мы не сокращаем объемов, не останавливаем производство, не переносим сроки. Мы удерживаем прочную позицию и продолжаем развиваться в своем сегменте.

G: Все ли объекты, запланированные ко вводу в этом году будут введены в срок?

Н. К.: В этом году запланирован ввод в эксплуатацию трех домов (по одному новому корпусу в жилых комплексах «Авиатор», «Урбанист» и «Графика»). В 2024 году ожидается сдача еще двух корпусов (в ЖК «Графика» и «Авиатор»). За все время существования бренда «МАВИС» мы ни разу не задержали сдачу объектов, и в дальнейшем будем делать все возможное, чтобы этого никогда не произошло. Все перечисленные дома будут сданы согласно заявленным срокам или даже раньше — например, в этом году мы уже сдали досрочно второй корпус ЖК «Урбанист». Строительство идет в соответствии с утвержденными графиками, сроки переносить не планируем.

G: Будете ли придерживать вывод на рынок новых очередей, чтобы поддерживать спрос?

Н. К.: План по выводу новых очередей существующих объектов сформирован еще несколько лет назад, и мы его соблюдаем. Придерживать вывод не станем и в принципе ориентированы на другую стратегию: поддерживать спрос нужно не ограничением, а качеством и конкурентными преимуществами продукта, ценовой политикой.

G: Какие соцобъекты планируете вводить в этом году? По каким есть обязательства?

Н. К.: В конце прошлого года мы подписали концессионное соглашение с администрацией Всеволожского района на строительство муниципальной школы на 1175 мест на территории, прилегающей к ЖК «Авиатор». При проектировании старались учесть все актуальные тенденции в сфере образования, чтобы создать по-настоящему комфортную учебную среду: современный дизайн, многофункциональность, акцент на зонах рекреации. Особое внимание уделили внутридворовому пространству: помимо игровых и спортивных зон, там будут реализованы интересные площадки для практических занятий. К активным строительным работам планируем приступить уже в апреле. А летом, одновременно с третьим корпусом ЖК «Авиатор», сдаем муниципальный детский сад.



«МАВИС»

G: В прошлом году вам передали права на достройку проблемного объекта — ЖК «Ленинградская перспектива». Как идет строительство?

Н. К.: ЖК «Ленинградская перспектива» в Мурино был «заморожен» в течение восьми лет, готовность двух корпусов составляла не более 15%. Еще в процессе передачи объекта, до начала возобновления строительства, мы по своей инициативе провели ряд необходимых экспертиз. Комплексное обследование выявило сложное состояние конструкций брошенных корпусов, в связи с чем были проведены основательные работы по укреплению фундамента, а также демонтированы наиболее поврежденные секции. Из возможных способов решения проблемы демонтаж был наиболее затратным вариантом, но нам важно выполнить обязательства перед дольщиками и гарантировать им безопасность и высокое качество будущего жилья.

Кроме того, первоначальный проект комплекса существенно устарел и не соответствовал ни актуальным трендам в сфере строительства, ни стандартам, принятым в компании «МАВИС». Чтобы сделать комплекс привлекательным как для новых покупателей, так и для существующих дольщиков, мы кардинально пересмотрели концепцию и провели масштабный ребрендинг проекта с целью создать современное, стильное и комфортное жилое пространство. Новое название комплекса — «Фотограф» — отражает творческий характер проекта и обыгрывает необычные дизайнерские решения: например, для декора фасадов будет использована плитка с принтом из фотоизображений, а дворовое пространство украсят оригинальные фотозоны и концептуальная лаундж-площадка в виде объектива фотокамеры.

Комплекс ориентирован на семейный формат, в нем много двухкомнатных и трехкомнатных квартир с удобными планировочными решениями: большие гостиные, мастер-спальни, гардеробные и прачечные. Из несомненных преимуществ — муниципальный детский сад на 220 мест прямо во дворе ЖК, подземный паркинг, коворкинг и соседский центр. Строительство идет, комплекс будет сдан в заявленные сроки. Вопросами компенсаций обманутым дольщикам занимаются другие структуры, в обязательства ИСГ«МАВИС» входит исключительно передача жилплощади. Конечно, мы поддерживаем постоянный контакт с людьми и делаем все возможное, чтобы, несмотря на долгое ожидание, в итоге они получили гораздо больше, чем рассчитывали,— и в плане инвестиций, и в плане класса жилья.

G: Ваш прогноз на 2023 год: что будет поддерживать рынок, какие инициативы и инструменты?

Н. К.: Подробные прогнозы в текущей рыночной ситуации давать достаточно сложно, потому что состояние девелопмента зависит от многих внешних аспектов, которые сейчас малопредсказуемы. Значительного снижения стоимости жилья ждать не стоит — нужно понимать, что большой дисконт обязательно отразится на качестве материалов и продукта в целом. Но и сильный рост цен маловероятен.

Что касается инструментов, то важно уметь быстро адаптироваться к меняющейся ситуации и переносить успешные кейсы на новые реалии. Сейчас наиболее очевидным драйвером выступает ипотека, поэтому мы активно работаем с банками, чтобы в нашем портфеле было больше доступных и комфортных ипотечных программ. Надеемся, что и девелопмент, и банковский сектор не останутся без государственной поддержки.

G: Есть ли планы по строительству после 2024 года?

Н. К.: В 2024 году мы продолжим достраивать существующие проекты. Что касается земельных участков, то, конечно, мы находимся в процессе приобретения новых активов, но делиться подробностями пока рано.

G: Как сегодня развиваются продажи?

Н. К.: Планы продаж мы выполняем. Можем сказать, что все стабильно, несмотря на то, что данное слово в текущих реалиях кажется невероятным. Если говорить о тенденциях, то они особо не изменились: покупателю по-прежнему нужно качественное, безопасное и комфортное жилье, а также удобные инструменты покупки — в частности, доступные ипотечные программы. Если вы предлагаете такой продукт, то спрос всегда будет. И, конечно, сегодня на первое место выходит репутация застройщика, его надежность. Мы много работаем в этом направлении: всегда соблюдаем сроки, улучшаем наши проекты, основываясь на полученном опыте, поддерживаем обратную связь с клиентами. Компания развивается, и даже в непростых условиях мы видим для себя много точек роста. ■

ДОПЛАТА ЗА ФАСАД

СПАД ПРОДАЖ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ЗАСТАВЛЯЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, СНИЖАТЬ ИЗДЕРЖКИ, А С ДРУГОЙ — СТРЕМИТЬСЯ К ТОМУ, ЧТОБЫ ИХ ОБЪЕКТ ВЫДЕЛЯЛСЯ НА ОБЩЕМ ФОНЕ. ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ ОЧЕВИДНЫХ СПОСОБОВ ВЫДЕЛИТЬ СВОЙ ОБЪЕКТ ОСТАЕТСЯ АРХИТЕКТУРА ЗДАНИЯ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ. ВПРОЧЕМ, В СРЕДЕ ДЕВЕЛОПЕРОВ НЕТ ЕДИНОГО МНЕНИЯ О ТОМ, НАСКОЛЬКО АРХИТЕКТУРА СПОСОБНА ПОДТОЛКНУТЬ ПОКУПАТЕЛЯ К ВЫБОРУ ЖИЛЬЯ. РОМАН РУСАКОВ

Эксперты говорят, что взгляд потребителя на выбор квартиры сегодня становится гораздо более широким. Происходит смена парадигмы от покупки квадратных метров к комплексному подходу, где критерием выбора становится целый перечень характеристик и свойств всего девелоперского продукта: эргономичное планировочное решение самой квартиры, количество квартир на этаже, комфорт мест общего пользования, дворовое пространство и окружение жилого комплекса, внешний вид как самого проекта, так и квартальной застройки, бренд и философия девелопера.

Алина Базаева, старший аналитик департамента исследований Nikoliers, отмечает, что имя архитектора, внешний вид объекта, его стилистика и общая идея подчеркивают уникальность локации и могут стать катализаторами для продажи. «Чем выше класс недвижимости, тем больше удельный вес таких „внешних факторов“, как архитектурная и концептуальная целостность проекта. Спровоцирован спрос на определенный тип эстетики фасадов и интерьеров, которые являются узнаваемыми. Многие крупные девелоперы предпочитают работать с уже знакомыми их покупателям известными локальными компаниями. К примеру, ряд проектов реализован с „Интерколумниумом“ Евгения Подгорнова, мастерской „Евгений Герасимов и партнеры“, архитектурным бюро „Студия 44“»,— говорит госпожа Базаева.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК КВАРТИР В ДЕМОКРАТИЧЕСКИХ СЕГМЕНТАХ МОЖЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ ПЛОЩАДЬ ОСТЕКЛЕНИЯ, ДЕЛАЮТСЯ ОКНА «В ПОЛ» ИЛИ ОКНА С НИЗКИМИ ПОДОКОННИКАМИ

СОВОКУПНОСТЬ ФАКТОРОВ Обращают все больше внимания на внешний вид своих объектов и девелоперы, работающие в массовых сегментах. Сергей Хромов, генеральный директор ООО «Городспутник „Южный“», отмечает, что на рынке недвижимости наступило время покупателя. Требования к объектам у него теперь достаточно высоки, и не важно, жилье какого класса он покупает: люди даже с запросом на «эконом» не готовы покупать все подряд. «Цена в эконом-классе по-прежнему играет главную роль, но решение покупатель принимает по совокупности факторов, оценивая весь проект. И архитектурный облик занимает здесь не последнее место»,— настаивает эксперт.

В последнее время интересные и эстетичные архитектурные решения стали трендовым запросом в сегменте масс-маркета. То, что раньше было актуально для высоких классов жилья, сегодня востребовано покупателями жилья комфорт- и даже эконом-класса. Для создания привлекательных с точки зрения архитектуры объектов сейчас можно использовать новые технологии и материалы, аналогичные дорогим, но более доступные по цене. Это, говорят эксперты, позволяет избежать серьезного повышения себестоимости проекта, но при этом может увеличить цену продажи квадратного метра. «При прочих равных характеристиках покупатель готов заплатить дороже за эстетику здания и его окружения. Выигрывают те проекты, в которых интересные архитектурные решения вырастают из общей концепции проекта, где есть ответ на запрос покупателя в безопасной и удобной инфраструктуре, создании мест для досуга и общения разновозрастной публики. Покупатель не готов приобретать только квартиру, ему нужны инфраструктура, благоустройство, внешний экстерьер и интерьер жилого комплекса»,— считает господин Хромов.

ТЯНУТЬСЯ ВЫШЕ Развитие технологий, позволяет девелоперам массовых сегментов, постепенно подтягивать класс проектов, в том числе и за счет внешнего вида. Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит, что на рынке массового сегмента главная тенденция остается неизменной: заимствование решений из более дорогих сегментов недвижимости. «Для комфорт-класса источником таких решений является прежде всего бизнес-класс. С развитием производств материалов, удешевлением ряда дорогих решений, с появлением качественных аналогов дорогих материалов новостройки в спальных районах, во-первых, стали разнообразнее. Во-вторых, внешний вид стал более гармоничным, приятным, продуманным с позиции сочетания цветов и материалов»,— поясняет он.

Господин Софронов уверен, что продажная цена влияет на внешний облик. Если недвижимость более дорогая, то выглядеть, как стандартное жилье она не может: покупатели не очень поверят, что за тривиальными фасадами могут быть качественные решения. «В конечном счете, есть психологический фактор: недвижимость подороже должна быть покрасивее. Если понимать под масс-маркетом все многообразие комфорт-класса, то в ценовых категориях „средняя“ и „выше среднего“ приятная глазу архитектура более чем возможна и вовсю строится»,— указывает эксперт.

Игорь Кокорев, заместитель регионального директора департамента консалтинга и аналитики NF Group, считает, что новые спальные районы в Петербурге можно условно разделить на две значимые группы: первая — это застройка «серого пояса», где новые жилые кварталы создаются недалеко от центра города и сами ЖК имеют более высокий класс, вторая группа — застройка периферийных районов недалеко от КАД или за КАД. «В первой группе за счет более высокого класса жилья и его стоимости больше внимания уделяется архитектурному решению — применяются лучшие материалы: архитектурный бетон и натуральный камень, клинкерный кирпич и плитка, качественная керамика. Также чаще встречается архитектурный декор — рельефы, карнизы. Вторая группа имеет более простую и функциональную архитектуру — чаще используется штукатурка с окраской фасада в разные цвета, иногда вентфасады с простой керамикой»,— перечисляет эксперт. По его словам, общий тренд развития архитектуры спальных районов — более эффективные «плоские» фасады с меньшим числом выступающих элементов — эркеров, балконов, ризалитов, при этом для улучшения потребительских характеристик квартир может увеличиваться площадь остекления, делаются окна «в пол» или окна с низкими подоконниками. «Положительным фактором развития архитектуры спальных районов являются и улучшающиеся входные группы с использованием панорамного остекления, архитектурно проработанных козырьков»,— говорит господин Кокорев.

Он замечает, что в массовом сегменте архитектура зданий сама по себе не является основным продающим фактором, но работает в комплексе с современным благоустройством и дизайном холлов домов, которые, воплощаясь в качественных визуализациях будущего ЖК, позволяют создавать привлекательный имидж проекта на ранних этапах продаж. Основное влияние на цену, как и раньше, оказывают факторы локации, квартирографии, планировки квартир.

«Архитектура меняется и совершенствуется. Уже недостаточно просто спальных метров, покупателям требуется полноценная среда обитания, красивый и уютный дом. Впрочем, понятно, что при разработке проекта необходимо сбалансировать концептуальную архитектуру и строительные материалы, и экономическую целесообразность проекта. Напрямую архитектура на стоимость жилья не влияет, однако современная концепция с продуманной досуговой инфраструктурой, системами безопасности и достойным уровнем комфорта доставляет в том числе эстетическую радость и лучше продается»,— соглашается с коллегой Виталий Бахарев, директор компании «Альфа Фаберже».

«При строительстве жилого комплекса должна быть гармоничность среды, необходимо учесть все исходные параметры и сопоставить их с экономикой проекта Разработка проекта — это комплексная работа, которая должна быть привязана к месту»,— считает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

«Рынок жилищного строительства — самый конкурентный сектор экономики, где компании соперничают друг с другом в первую очередь качеством того, что они строят. И запоминающийся архитектурный облик, который отличает один жилой комплекс от другого,— важный конкурентный фактор. Именно поэтому мы используем в своих проектах современные направления и делаем их идеологически узнаваемыми. К примеру, в комплексе Promenade by Akvilon отразили лучшие традиции французского стиля, который вписывается в архитектуру Адмиралтейского района. Именно в этом районе города органично сочетаются стили исторического Петербурга и современной застройки. В премиальном проекте Tesoro на Петроградской стороне мы смогли реализовать сочетание новаторских технологий и главных ценностей архитектурного наследия культурной столицы. Натуральный темный гранит на первых этажах и лаконичные оттенки в отделке фасадов, большие широкоформатные окна, выразительные эркеры, видовые террасы и витражное остекление в пол в резиденциях на последнем этаже помогут комплексу максимально выгодно вписаться в историческую застройку района, при этом став его архитектурной доминантой»,— рассуждает Наталия Коротаевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон».

ДВА ПУТИ Михаил Гущин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI, полагает, что в текущих условиях снижения спроса у девелоперов два пути: либо максимально удешевлять продукт, сохраняя доступность покупки на прежнем уровне, либо, наоборот, продолжать создавать максимально качественный, выделяющийся на общем фоне продукт, который всегда найдет своего покупателя. «Для компаний, которые, подобно нам, выбирают второй путь, качественная архитектура, конечно, остается конкурентным преимуществом. Мы в RBI всегда считали, что вложения в архитектуру, в проектирование окупают себя»,— делится господин Гущин.

«Если рассматривать локации именно спальных районов, то в проектах того уровня и масштаба, которые создаем мы в RBI, затраты на архитектурную концепцию можно оценить в 0,3–0,5% от всех производственных затрат, а затраты на проектные работы в целом — 3–5% от всех производственных затрат. Я сейчас говорю о проектах уровня Ultra City в Приморском районе или о двух наших перспективных комплексах в Выборгском и Невском районах, которые находятся в стадии проектирования. То есть в случае с архитектурной концепцией счет идет на десятки миллионов рублей, в случае с полным набором проектно-изыскательских работ — на сотни. Или в пересчете на квадратный метр продаваемой площади — 5–6 тыс. рублей»,— приводит он расчеты.

Конечно, признает господин Гущин, принцип «чем дороже — тем лучше» здесь не обязательно работает, архитектура должна в первую очередь быть «уместна» своему расположению. И «дорогой» фасад в стиле ардеко за пределами исторического центра уже может смотреться инородно.

«Наш подход к созданию архитектуры в новых локациях можно проиллюстрировать примером Ultra City. Еще в 2014 году мы разработали единую концепцию комфортной визуальной среды вместе с дизайн-агентством Lumiknows, которое известно в мире своей работой с такими брендами, как Samsung, Danfoss, Renault, Philips, московским метрополитеном. Это было настоя-

щее научное исследование на стыке архитектуры, дизайна, психологии и физиологии цветовосприятия. В жилых комплексах, построенных в рамках этой концепции,— комфортные для глаз цвета, как в природе, соразмерные архитектурные элементы, естественные контуры, свойственные ландшафтам,— словом, то, что позволяет чувствовать себя легко и комфортно даже среди высоких многоквартирных домов. Поэтому, кстати, фасады большинства корпусов в Ultra City разбиты на несколько цветовых ярусов по принципу „светлый верх — темный низ". И похожий подход мы реализуем и в наших новых проектах, причем этот подход тем актуальнее, чем масштабнее проект»,— рассуждает господин Гущин.

СОМНЕНИЯ Впрочем, среди девелоперов есть и скептики. Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, полагает, что при строительстве домов вне исторического центра в приоритете девелоперов всегда была и остается формула, при которой возможности земельного участка используются максимально: создается как можно больше продаваемой площади. Это позволяет получить наиболее ликвидный с точки зрения доходности проект. Поэтому архитектура здесь всегда имела вторичное значение, полагает господин Кравцов.

«Такие проекты, как правило, ограничиваются архитектурными элементами: башнями, высокими карнизами, арками и прочим. Либо необычной формой здания: скругленными стенами, каскадной структурой. Но в масштабе всего проекта на несколько сотен квартир это все равно играет малую роль в восприятии с архитектурной точки зрения. Несмотря на внешнее разнообразие жилых комплексов в Приморском, Калининском или Фрунзенском районах, они так или иначе существуют в единой архитектурной парадигме»,— полагает он.

Как отмечает господин Кравцов, основная проблема заключается в том, что крайне сложно создать проект с выдающейся архитектурой в спальном районе. «Во-первых, никому не нужен условный „Русский дом" где-нибудь на проспекте Руставели — нужно учитывать контекст и характер окружения. Во-вторых, стоимость квартир в таком объекте будет существенно выше, чем у конкурентов, даже если по другим характеристикам вроде инфраструктуры или транспортной доступности он им уступает. Поэтому вряд ли в ближайшие годы ситуация существенно изменится»,— скептичен в своих прогнозах эксперт.

Евгений Хохлов, директор по маркетингу AAG, еще более категоричен: «Архитектуры спальных районов Санкт-Петербурга просто нет, все застройщики стремятся к удешевлению строительно-монтажных работ и меньше всего вкладываются в архитектуру. Здесь затраты ограничиваются 5% — и это следствие максимизации ТЭП. Что касается влияния на цену, если мы говорим о спальных районах, то здесь рассчитывают на не самый высокий платежеспособный спрос, поэтому клиенты не готовы платить за архитектуру. Архитектура обратно пропорциональна кошельку клиента».

Александр Моторин, коммерческий директор компании «Сателлит Девелопмент», с коллегами согласен: «Затраты на архитектуру жилых комплексов практически не окупаются, поскольку внешний вид объекта не входит в первые критерии выбора потенциального покупателя. Особенно если покупка происходит на этапе строительства объекта, когда покупатель видит только рендеры. Застройщик же предпочтет потратить средства на благоустройство и создание социальной инфраструктуры, которая напрямую будет влиять на популярность проекта ЖК и комфорт его будущих жителей. И в целом прослеживается тренд на комфортную среду проживания, поэтому больше внимания уделяется функциональной архитектуре окружающего пространства. Конечно, архитектура типовой застройки отличается в зависимости от класса жилья. Если в эконом- и комфорт-сегментах часто в качестве „архитектурного" решения используется цветовая отделка фасадов, то в бизнес-классе распространена облицовка керамогранитом и клинкерным кирпичом, что увеличивает конечную стоимость проекта. Поэтому тут можно говорить о том, что внешний облик здания подчеркивает принадлежность к определенному классу жилья и обосновывает стоимость квадратного метра для покупателя». ■

ЭЛИТНЫЕ КОТТЕДЖИ ВЫРОСЛИ В ЦЕНЕ

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 в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 14 элитных коттеджных поселках объем свободного предложения составил 306 лотов. В 15 коттеджных поселках бизнес-класса в продаже находилось 433 лота.

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», говорят в NF Group.

По данным NF Group, 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, отмечают в компании. 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 с 2012 по 2019 год 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.

На вторичном рынке спрос был неравномерным: снижение интереса наблюдалось в начале года и в конце, рост — в середине. В основном сделки с загородными коттеджами заключались в ценовом диапазоне 50–80 млн рублей.

Светлана Московченко, заместитель регионального директора департамента консалтинга и аналитики NF Group, говорит: «В 2022 году рынок элитной загородной недвижимости после ажиотажного спроса вернулся к допандемийным показателям. В 2023 году можно ожидать сохранения данной тенденции и появления новых интересных проектов. На загородную недвижимость бизнес-класса продолжат оказывать влияние рыночные факторы, в том числе ограниченность предложения и спроса. Сдержать цены позволит интерес потенциальных покупателей к зарубежным объектам и объектам с максимальным дисконтом, а также использование заемных средств».

На рынке загородной недвижимости отмечается рост стоимости жилья. Так, в элитных загородных поселках средняя стоимость увеличилась на 16% за год и составила 89,3 млн рублей, в поселках бизнес-класса — на 8%, до 28,3 млн рублей. На динамику средних цен предложения повлияла корректировка стоимости готовых объектов, где цены выросли на 10–20% за год. На вторичном рынке средняя стоимость предложения увеличилась на 3% за год, исключительно за счет пополнения предложения более дорогими коттеджами. В течение года скидки при сделках могли достигать 20–30%. ■

ОБРАТНЫЙ ОТСЧЕТ

ОБРАТНАЯ ИПОТЕКА СУЩЕСТВУЕТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ УЖЕ БОЛЕЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ, ОДНАКО ШИРОКОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ ОНА ТАК И НЕ ПОЛУЧИЛА. В ПРИЧИНАХ СЛАБОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ БАНКОВ В ЭТОМ ИНСТРУМЕНТЕ РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE КИРИЛЛ КОСОВ.

Под обратной ипотекой понимается заем, который предоставляется пожилым людям под залог их недвижимости. Это договор, в соответствии с которым владелец недвижимости, сохраняя за собой право собственности, получает от банка или другого финансового учреждения пожизненные выплаты. Когда владелец жилья умирает, его квартира переходит банку и используется им для погашения понесенных расходов и начисленных по ним процентов. Обычно кредитно-финансовое учреждение продает недвижимость ушедшего из жизни пенсионера, реже задолженность по обратной ипотеке гасят родственники, возвращая себе жилье.

Маргарита Кирикова, территориальный менеджер по организации продаж ипотеки Северо-Западного филиала банка «Открытие», отмечает, что для одиноких пенсионеров и малоимущих категорий граждан программа теоретически интересна тем, что квартира остается их в собственности до конца жизни, а банк является гарантом регулярных выплат. В случае же с обычной рентой существуют риски обмана со стороны будущего собственника, высказывает мнение эксперт.

ПОДБИТЫЙ ПИЛОТ Программа пользуется популярностью в США, но в России так и не смогла пока реализоваться. «В 2012 году программа обратной ипотеки была запущена АИЖК в рамках пилотного проекта. Тогда кредит предоставлялся пенсионерам от 60 лет, сумма кредита доходила до 80% стоимости недвижимости, а годовая процентная ставка равнялась 9%. Денежные средства выплачивались единоразово либо равными порциями каждый месяц. На размер выплат влиял возраст заемщика»,— вспоминает госпожа Кирикова.

Однако спрос на программу был крайне низок, и дальнейшего развития она не получила, Несмотря на то, что в 2017 году правительство РФ возвращалось к вопросу реализации программы, ее разработка не была завершена.

«Кроме крайне слабого интереса к обратной ипотеке со стороны пожилых людей, сдерживающим фактором для развития подобной программы в России является ее очевидная непривлекательность для банков. Фактически банк берет на себя обязательства по ежемесячным выплатам, а прибыль получает только по факту окончания договора, причем связанного со смертью клиента. При этом срок договора и размер прибыли не могут быть заранее определены. А вот репутация критически страдает даже от самого факта вывода на рынок продуктов, выгода которых напрямую зависит от как можно более раннего ухода из жизни человека»,— говорит госпожа Кирикова.

Руководитель отдела по работе с состоятельными клиентами ИК Fontvielle Сергей Соловых обращает внимание, что механизм обратной ипотеки задумывался как дополнительный инструмент борьбы с бедностью, однако в России он не получил широкого распространения. «В первую очередь это связано с тем, что этот финансовый продукт невыгоден банкам. Поскольку в России нестабильна стоимость жилья, обратная ипотека может обернуться для них убытками»,— поясняет эксперт.

Соответственно, рекламных кампаний, посвященных обратной ипотеке, нет. Большинство пожилых петербуржцев просто не знают о ней. По словам господина Соловых, претендовать на обратную ипотеку могут люди старше 60 лет, владеющие жилплощадью в многоквартирном и не признанном аварийном доме на протяжении минимум трех лет, не имеющие нетрудоспособных иждивенцев и несовершеннолетних наследников. «Доход пенсионера по обратной ипотеке зависит от его возраста (чем моложе владелец жилплощади, тем на более скромные регулярные выплаты он может рассчитывать), пола (в банках учитывают, что средняя продолжительность жизни женщин больше, чем мужчин) и стоимости его квартиры. В итоге зачастую даже одинокие пенсионеры отказываются от оформления обратной ипотеки из-за непривлекательных условий»,— рассказывает господин Соловых. → 10



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

ПОД ОБРАТНОЙ ИПОТЕКОЙ ПОНИМАЕТСЯ ЗАЕМ, КОТОРЫЙ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ПОЖИЛЫМ ЛЮДЯМ ПОД ЗАЛОГ ИХ НЕДВИЖИМОСТИ. ЭТО ДОГОВОР, В СООТВЕТСТВИИ С КОТОРЫМ ВЛАДЕЛЕЦ НЕДВИЖИМОСТИ, СОХРАНЯЯ ЗА СОБОЙ ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ, ПОЛУЧАЕТ ОТ БАНКА ИЛИ ДРУГОГО ФИНАНСОВОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ПОЖИЗНЕННЫЕ ВЫПЛАТЫ

9 → **НЕДОСТОЙНОЕ ПОДСПОРЬЕ** Степан Федоров, генеральный директор АО «ЛенОблАИЖК», говорит, что тормозят развитие этого вида займов и высокие процентные ставки: чем выше стоимость привлечения средств, тем ниже выплаты. «Зачастую получается, что выплаты пожилому человеку оказываются слишком малы и не создают достойного подспорья к пенсии, как предполагалось»,— разъясняет эксперт.

Евгений Хохлов, директор по маркетингу AAG, говорит, что среди других крупных игроков рынка с обратной ипотекой работает также Дом РФ. «Специфика этой ипотеки в том, что она рассчитана на людей преклонного возраста. Многие опасаются оставлять в залог жилье, а это тормозит развитие данного финансового инструмента. Это некое недоверие к существующей финансово-кредитной системе, а где-то просто недостаток знаний о такого рода механизмах»,— указывает господин Хохлов.

Алексей Яковлев, ведущий маркетолог Mimino, также считает, что развитие обратной ипотеки сдерживают низкая осведомленность потенциальных заемщиков о возможностях обратной ипотеки, сложности в получении кредита в старшем возрасте, неопределенность в законодательстве и высокая стоимость. «Однако перспективы обратной ипотеки в России обещают быть многообещающими. Юридические нюансы обратной ипотеки включают в себя необходимость заключения специального договора между заемщиком и кредитором, который регулирует права и обязанности сторон, а также процедуры выплаты процентов и погашения кредита. Заемщик должен быть владельцем недвижимости и иметь возраст не менее 60 лет. Кроме того, заемщик должен быть гражданином России или иметь вид на жительство в России»,— перечисляет эксперт.

Петр Манько, партнер агентства недвижимости «Загородный стиль», говорит, что в Санкт-Петербурге сегодня есть два варианта реализации этой услуги: от лица государства и от частных лиц. «При этом среди ипотечных продуктов банков я такой услуги не встречал. Официально от лица государства это направление развивает СПбГБУ „Горжилобмен“. Суть сделки состоит в заключении договора пожизненной ренты с правительством Петербурга и продаже одинокими пожилыми людьми или семейными парами старше 75 лет своего жилья. Договор заключается в нотариальной форме, разовый платеж составляет 10% от оценочной стоимости жилья, остаток платится в рассрочку равными платежами. Также есть частный сегмент рынка, суть та же самая: одинокий пожилой человек обращается к знакомым за долгосрочной и постоянной финансовой помощью в обмен на право собственности на свою квартиру»,— рассказывает эксперт.

Ярослав Баджурак, коммерческий директор «Выберу.ру», вспоминает: «За последние десять лет продукт „обратная ипотека“ так и не появился в банках страны, включая петербургские кредитные организации. Хотя в начале 2010-х отечественные банкиры обсуждали эту идею, придуманную западными специалистами. Кроме того, один из предшественников госкорпорации Дом.РФ — АРИЖК — даже тестировал этот вид социального кредитования пенсионеров под залог имеющегося жилья. По условиям пилотного проекта пенсионеры могли получать заем под залог квартиры на десять лет по ставке 9% годовых. Заемщик-пенсионер пользовался деньгами, но фактически не обслуживал такой долг. Проценты начислялись и капитализировались на счете банка, увеличивая „тело“ жилищного кредита. В дальнейшем после смерти заемщика квартира оставалась в собственности банка и могла быть реализована с торгов. Авторы российской адаптации обратной ипотеки планировали, что банки будут секьюритизировать эти жилищные кредиты в облигации, привлекая финансирование. А рынок получил бы эффективный механизм для стимулирования ипотечного сегмента и прежде всего вторички. На наш взгляд, обратная ипотека действительно могла бы заинтересовать и одиноких российских пенсионеров, у которых в собственности есть дорогостоящие ликвидные квартиры в обеих столицах и городах-миллионниках. Но спустя десять лет программа так и не появилась, кроме того, не было информации и о результатах тестового проекта».

Господин Баджурак отмечает, что обратная ипотека в качестве меры господдержки государства получила распространение в ряде штатов Америки. Рассматривали этот ипотечный механизм и в европейских странах, однако широкой практики применения он не нашел. «В нашей стране подобная забота государства о пенсионерах могла бы решать текущие проблемы на ипотечном рынке, причем в сегменте вторички. Население страны стареет, реальные доходы у пенсионеров снижаются. А недвижимость, которой они владеют, дорожает. Поэтому не исключено, что в перспективе обратная ипотека может быть создана и предложена рынку по аналогии, например, с семейной ипотекой и с субсидированными государством ставками. Но даже в теории в ближайшие три-пять лет такая схема вряд ли возможна из-за всех тех экономических трудностей, в которых оказалась наша страна из-за геополитики и санкций»,— полагает эксперт.

МЕНТАЛЬНОСТЬ И ПРОВОЛОЧКИ Юрист Анастасия Громакова говорит, что самая большая проблема обратной ипотеки — это достаточно жесткие условия для ее получения. «Квартира должна быть расположена обязательно в черте города, в доме с этажностью не ниже четырех этажей, жилье не должно быть ветхим и аварийным, получатель такого займа должен быть полноценным собственником, то есть в квартире должна отсутствовать долевая собственность. С юридической точки зрения обратная ипотека пользуется небольшой популярностью ввиду вышеперечисленных условий, а также самого процесса одобрения. Большинство граждан преклонного возраста попросту не знают о такой программе, а также не хотят участвовать в проволочках при оформлении данного кредита»,— отмечает она.

Дополнительным препятствием для внедрения обратной ипотеки, по мнению господина Баджурака, может стать ментальность россиян. «Для большинства из нас собственная квартира — главный актив. На него зарабатывают всю жизнь, платят ипотеку и передают по наследству. Родственники пенсионера, решившего стать заемщиком, вряд ли проникнутся его энтузиазмом и захотят фактически расстаться с недвижимостью. Можно прогнозировать, что обратная ипотека останется нишевым продуктом и не получит широкого распространения»,— дает прогноз эксперт.

Он напоминает, что программы ипотечного кредитования (под залог недвижимости) есть у всех розничных банков страны. «Их не нужно путать с обратной ипотекой. Популярность кредитов под залог недвижимости сейчас невысока. Онлайн-спрос на этот вид залогового кредитования снижался весь 2022 год. В январе и феврале 2023 года количество запросов потребителей упало до минимума за последние два года и было в 1,6 раза меньшим, чем в эти месяцы годом ранее. Во многом это результат смены потребительской модели на сберегательную. Россияне не рискуют сейчас жить в долг и тем более отдавать в залог банку свои квартиры»,— замечает господин Баджурак. ■

КОТ ПОЛУЧАЕТ НОВЫЙ СТИМУЛ

ДЕВЕЛОПЕРЫ ПЕТЕРБУРГА ПЕРЕШЛИ К КОМПЛЕКСНОМУ ОСВОЕНИЮ ТЕРРИТОРИЙ (КОТ) БЕЗ МАЛОГО ДВАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД, И ОДНО ВРЕМЯ ДОЛЯ ТАКИХ МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ СТРОИТЕЛЬСТВА РОСЛА В ОСНОВНОМ ЗА СЧЕТ ОСВОЕНИЯ БОЛЬШИХ ТЕРРИТОРИЙ НА ГРАНИЦЕ ГОРОДА И ОБЛАСТИ. ЗАТЕМ ДЕВЕЛОПЕРЫ ВНОВЬ ПЕРЕКЛЮЧИЛИ СВОЕ ВНИМАНИЕ НА ПРОЕКТЫ ВНУТРИ КАД, А ПОТОМУ ДОЛЯ КОТ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ СТРОИТЕЛЬСТВА СТАЛА СНИЖАТЬСЯ. СЕГОДНЯ, КОГДА ПРОИСХОДИТ НОВЫЙ ВИТОК ЗАСТРОЙКИ ЛЕНОБЛАСТИ, ПРОЕКТЫ КОТ ПОЛУЧАЮТ НОВЫЙ СТИМУЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Доля КОТ стала меньше, тем не менее при комплексном подходе у девелоперов больше шансов реализовать проекты с комфортной жилой средой, а именно это сейчас востребовано у покупателей. В Санкт-Петербурге на данный момент, по подсчетам компании Nikoliers, более 20% от реализующихся проектов предполагают создание более 100 тыс. кв. м, то есть речь идет о полноценных кварталах, что позволяет относить такие проекты к КОТ. Крупнейшие (в них строится около 1 млн кв. м жилья) ЖК Санкт-Петербурга: «Чистое небо», «Северная долина», «Солнечный город», «Цветной город», «Цивилизация».

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», подсчитал, что сейчас на топ-15 строительных компаний по объему текущего строительства в Петербурге приходится примерно 40 проектов комплексной или квартальной застройки. «Среди них много крупных жилых комплексов с несколькими очередями. Большая часть недвижимости комфорт-класса в Петербурге сейчас строится в рамках КОТ. Из всех приобретенных в прошлом году под жилую застройку участков две трети находится за пределами КАД (в черте как Петербурга, так и в Ленобласти) и предназначено для проектов КОТ. То есть тенденция развития комфорт-класса преимущественно в рамках КОТ будет сохраняться и далее»,— прогнозирует эксперт.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

НАЛИЧИЕ ОДНОРОДНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ С РАЗВИТОЙ СОЦИАЛЬНОЙ, БЫТОВОЙ, ТОРГОВОЙ И РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ НЕ МЕНЕЕ ВАЖНО, ЧЕМ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЦЕНА КВАРТИРЫ

КЛЮЧЕВОЙ ТРЕНД Ключевой тренд комфортной среды — жилые кварталы с реализацией концепции «город в городе» или «15-минутный город». «КОТ сегодня — правильный и нужный выбор застройщиков, когда создается не просто жилой дом, а целая комфортная среда обитания. И приобретая квартиру в таком объекте, покупатель получает не только собственную жилплощадь, но и возможность приятно провести свободное время на территории своего квартала»,— полагает Наталия Коротаевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон».

«В некоторых локациях Санкт-Петербурга как города с индустриальным прошлым, к тому же имеющего ограничения на девелопмент в центральной части, все еще имеются последствия четкого разделения зон: отдельно стоят деловые кварталы, есть локации для проведения досуга, отдаленно формируются жилые кварталы-спальники. Концепция, которую уже сейчас стремятся реализовать многие девелоперы, к примеру, при реализации проектов комплексного освоения территории на периферии, включает в себя появление в составе ЖК не только образовательных учреждений, но и спортивных, культурных, торговых центров, а также офисов для размещения среднего и малого бизнеса или коворкингов»,— говорит Алина Базаева, старший аналитик департамента исследований Nikoliers.

Мария Орлова, директор по продажам ГК «А101» в Санкт-Петербурге, подтверждает слова коллеги: «Понятно, что девелопер может предусмотреть какие-то сервисные сценарии занятости — в торговле, в сфере услуг, малом бизнесе. Но эта синергия девелопера, жителей и малого бизнеса также важна для гармоничного развития жилой среды. Мы в ГК „А101“ в 2023 году начали самостоятельно управлять частью создающихся в жилом районе объектов, предлагая особые условия аренды тем проектам стрит-ритейла, которые, по мнению наших клиентов, должны открываться в новостройках в первую очередь. Это позволяет ускорить появление услуг и сервисов в локации».

Госпожа Базаева отмечает, что в последнее время проекты КОТ включают в себя корпуса среднеэтажной, малоэтажной (до четырех этажей), блокированной застройки (к примеру, таунхаусы, дуплексы), зоны индивидуальных жилых домов, а также социальную и коммерческую инфраструктуру — локальные торговые центры и деловые площади. Она полагает, что именно мультиформатность позволяет сделать экономику подобных проектов более выгодной для девелопера: такой подход значительно ускоряет реализацию крупных и априори долгосрочных проектов, а также позволяет застройщику предлагать покупателям обширную инфраструктуру по более доступным ценам, что делает покупку в подобных проектах для многих более привлекательной, чем квартиры в точечных проектах.

«В регионах подобные проекты создают девелоперы с большим региональным присутствием — в основном это застройщики из Москвы и Петербурга, работающие в массовом сегменте и реализующие проекты комплексного освоения территории. Хотя сейчас региональные рынки недвижимости отстают от столичных как в ценовом, так и в качественном отношении, выход федеральных игроков в совокупности с повышением инвестиционной привлекательности регионов (за счет развития туристических и деловых кластеров вне столиц) приведет к повышению качества строящейся недвижимости и большему разнообразию проектов и, как следствие, к улучшению качества жизни»,— уверена госпожа Базаева.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», отмечает: «Те примеры проектов КОТ в регионах, с которыми наша компания знакома, отличаются наличием мастер-девелопера, который закрывает большую часть вопросов, связанных с инженерным обеспечением участка и градостроительной подготовкой. В нашем регионе тоже есть такой формат работы. Чаще всего он используется при освоении больших территорий, когда девелоперу приходится самостоятельно решать вопросы по инженерному обеспечению и развитию транспортной инфраструктуры или же объединяться с другими застройщиками, кто реализует проекты в этой же локации».

РАБОТАТЬ ВСЕ СЛОЖНЕЕ «При всех своих плюсах проекты КОТ с каждым годом становятся сложнее в реализации, в том числе один из наиболее сложных вопросов сегодня — обеспечить большой проект дорогами, причем к моменту заселения очередей, вовремя построить детские сады и школы. Сам проект требует серьезного экономического анализа: необходимо досконально просчитать все затраты и быть готовым к тому, что на старте в него придется вложить огромный объем денежных средств. Но при этом комплексные проекты сегодня — тот формат, который необходим городу. Это возможность реализовать наиболее комфортную современную среду»,— считает Виталий Бахарев, директор компании «Альфа Фаберже».

Главное отличие новых проектов КОТ в Петербурге сегодня состоит в том, что они осваиваются не одним девелопером, а целой группой. «Это позволяет ускорить освоение места и снизить затраты каждого девелопера. Хороший пример — Новосаратовка, где в процессе освоения участка к нашему проекту подключились другие крупные застройщики»,— рассказывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

«Если говорить о региональном рынке Ленинградской области, то наиболее заметной тенденцией последних лет стало смещение спроса, а за ним и предложения к комплексным проектам развития территорий. В последнее десятилетие доля точечных проектов в Ленобласти (до 60 тыс. кв. м общей площади) составляла 60% объема предложения, проекты КОТ — только 40%. Но в последнее время эти пропорции меняются благодаря выходу на рынок новых жилых проектов, дающих реальную возможность получить весь набор городских сервисов в одной локации»,— делится госпожа Орлова. По ее подсчетам, в наиболее востребованном у покупателей Всеволожском районе паритет уже практически достигнут: 46% предложения приходится на комплексную застройку. Во втором по популярности Ломоносовском районе на долю КОТ приходится 32%. «По нашим данным, во Всеволожском районе запроектировано около 30 проектов КОТ общей площадью примерно 7,5 млн кв. м, и еще около десятка проектов суммарным объемом в 3,5 млн кв. м готовятся к реализации в Ломоносовском районе»,— перечисляет госпожа Орлова.

По ее мнению, клиентская ценность комплексных проектов стремительно растет. Согласно опросам, наличие в таких районах однородной городской среды с развитой социальной, бытовой, торговой и развлекательной инфраструктурой для покупателя не менее важно, чем привлекательная цена квартиры.

«Разумеется, проекты КОТ в пригородах и приграничных районах Ленобласти имеют свою специфику, прежде всего в плане финансовой нагрузки на девелопера по строительству инфраструктуры, а также в части транспортного обеспечения территории. Там, где редкие в последние годы городские проекты КОТ могут опереться на существующие объекты образования, здравоохранения и улично-дорожную сеть, областные девелоперы вынуждены по большей части создавать все с нуля. Например, при выходе на рынок Ленобласти мы в ГК „А101“ четко понимали задачу возведения самодостаточного и инфраструктурно обеспеченного жилого района, построенного по принципу 15-минутного города: все необходимые сервисы должны быть в пешей доступности, все запросы абонентов на территории должны удовлетворяться здесь же, не выезжая за пределы района. Так мы снимаем проблему маятниковой миграции и экономим время наших клиентов, освобождая его для более приятных занятий». — делится госпожа Орлова.

Евгений Хохлов, директор по маркетингу AAG, обращает внимание, что проекты КОТ в столице отличаются от петербургских примеров. «В Москве КОТ проходит в рамках реновации: целые районы перемещают в соседние локации. А в регионах работает принцип стройки в полях, где параллельно возводится инфраструктура шаговой доступности. Посмотрев на Мурино и Кудрово, мы можем сказать, что в сухом остатке это далеко не идеальное комплексное развитие территорий»,— скептичен эксперт. ■

ЗАСТРОЙЩИКИ ВЗЫВАЮТ К РЕГУЛЯТОРУ

ПО ОЦЕНКАМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА, УРОВЕНЬ ПРОДАЖ В ПРОШЛОМ ГОДУ СНИЗИЛСЯ ПОЧТИ НА 30% ПО СРАВНЕНИЮ С РЕЗУЛЬТАТАМИ 2021 ГОДА. В ЭТОМ ГОДУ ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ ЕЩЕ БОЛЬШЕЕ ПАДЕНИЕ НА 10–15% ПО ОТНОШЕНИЮ К 2022 ГОДУ. ЗАПРЕТ ЦБ РФ НА СУБСИДИРОВАНИЕ ОКОЛОНУЛЕВЫХ СТАВОК ПО ИПОТЕКЕ СДЕЛАЛ ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ НЕДОСТУПНЫМ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, КОНСТАТИРУЮТ ДЕВЕЛОПЕРЫ. ВПРОЧЕМ, ОНИ НАДЕЮТСЯ, ЧТО РЕГУЛЯТОР ПЕРЕСМОТРИТ СВОЕ РЕШЕНИЕ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

В 2020 и 2021 годах ощутимую помощь строительству новостроек в России оказала государственная поддержка ипотечных программ, вспоминали девелоперы на конференции «Рынок как предчувствие: планы и прогнозы в сегментах жилой недвижимости Петербурга и Ленобласти», организованной «Ъ-СПб». Прошлый год прошел для застройщиков под знаком совместных программ с банками по субсидированию ипотечных ставок, когда девелоперы предлагали покупателям кредиты под 1% годовых и ниже, компенсируя банку разницу с реальной ставкой.



ДМИТРИЙ МНОГОЛЕТ

В 2020 И 2021 ГОДАХ ОЩУТИМУЮ ПОМОЩЬ СТРОИТЕЛЬСТВУ НОВОСТРОЕК В РОССИИ ОКАЗАЛА ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ, ВСПОМИНАЛИ ДЕВЕЛОПЕРЫ НА КОНФЕРЕНЦИИ «РЫНОК КАК ПРЕДЧУВСТВИЕ: ПЛАНЫ И ПРОГНОЗЫ В СЕГМЕНТАХ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ»

УСКОРЕННЫЙ СПРОС С осени прошлого года начались разговоры о том, что ЦБ РФ введет ограничительные меры в отношении застройщиков, предоставляющих дешевую ипотеку (по ставкам вплоть до 0,01% годовых). В январе 2023 года застройщикам запретили субсидировать ставки ниже 3% годовых, а в феврале — ниже 6%. Участники рынка называют эти меры жесткими и даже заградительными.

По словам коммерческого директора ГК «ПСК» Сергея Софронова, субсидированные ставки обеспечивали одно из главных условий для покупателей квартир в новостройках сегодня — комфортный размер ежемесячного платежа. «Учитывая, что доля ипотечных сделок в структуре продаж застройщиков в прошлом году достигала 90%, уже в январе 2023 года мы увидели значительное снижение продаж,— рассказывает господин Софронов.— Все, кто мог купить жилье по старым условиям, сделали это в декабре прошлого года».

ПАДЕНИЕ В ЦИФРАХ Светлана Денисова, начальник отдела продаж компании «БФА-Девелопмент», привела статистику Единого ресурса застройщиков (ЕРЗ): «Если в феврале 2021 года в Петербурге было 85,3 тыс. действующих ДДУ, в феврале 2022 года — 77,3 тыс., то в феврале этого года количество текущих ДДУ уже 61,2 тыс.». Ситуация на рынке сегодня такова, что 30–40% квартир в сданных в конце прошлого года ЖК остаются непроданными, обращает внимание госпожа Денисова. «Вводя заградительные меры, чтобы избежать роста дефолтных кредитов, регулятор не приводит статистику, насколько увеличился объем таких кредитов после прошлого года. На самом деле рост дефолтных кредитов у нас исчисляется в десятых долях процента. В нашей стране крайне ответственные заемщики»,— подчеркивает она.

Показательными для рынка цифрами поделился и Максим Зорин, директор по продажам компании «Самолет Страна». «Если в 2021 году возможность взять ипотеку была причиной 13% покупок квартир, то в 2022 году она стала причиной уже 29% покупок». В ГК «Самолет» проанализировали также эластичность процентной ставки к доходам населения Москвы и Санкт-Петербурга и выяснили, что при ставке по ипотеке в 0,01% ежемесячный платеж может себе позволить 61% домохозяйств, при ставке в 6,7% — 24%, а в случаях, когда кредит выдается под 11% годовых,— только 6,5%.

ДЕРЖАТЬ КАЧЕСТВО Несмотря на трудности, привыкшие к кризисам застройщики в этом году планируют вывод на рынок новых проектов и продолжают работу на строящихся объектах, отметили участники встречи. Оптимизацию проектов за счет снижения качества выступившие девелоперы считают неприемлемым. Игорь Бадиков, директор по продажам холдинга AAG, признал, что девелоперы, планировавшие укомплектовывать проекты европейскими материалами или инженерным оборудованием, столкнулись в прошлом году с понятными трудностями, и тренд на оптимизацию подбора материалов и замену поставщиков сегодня сохраняется. Но в итоге большинству компаний удалось заместить материалы и комплектующие так, что это не скажется на качестве конечного продукта. «То, что не прописано в договоре, остается на совести застройщика. Если застройщик планирует продолжать строить и продавать, он будет использовать качественные материалы и оборудование,— убежден господин Бадиков.— Если застройщик решил уйти с рынка, он действительно может строить непонятно из чего. Но мы надеемся, что среди наших коллег таких застройщиков не будет, потому что все мы планируем остаться на рынке и развиваться».

С коллегой согласилась коммерческий директор холдинга РСТИ Екатерина Немченко, по мнению которой, жилищное строительство сегодня — это рынок покупателя. «Портрет покупателя серьезно изменился. У тех, кто покупал пять-десять лет назад, поменялся состав семьи, соответственно, изменились и требования, одновременно с этим повысился уровень ожидания качественных характеристик, обеспечивающих комфорт и безопасность жизни. Нынешний покупатель искушен и требователен, и у застройщиков уже нет возможности экономить на качестве, чтобы снизить себестоимость»,— выразила общее мнение участников рынка госпожа Немченко.

ПЕРВИЧКА ИЛИ ВТОРИЧКА? Господин Бадиков поделился наблюдениями, что за последний год усилилась конкуренция на вторичном рынке: «Клиенты, проявляющие интерес к нашим проектам, также рассматривают и вариант приобретения квартиры на вторичном рынке с отделкой и мебелью, даже несмотря на то, что на вторичке выше ставки по ипотеке. Они исходят из того, что в новостройке нужно делать отделку, покупать мебель, а вариант вторички в конечном итоге окажется дешевле. Раньше такой прямой конкуренции у нас не было. В связи с этим мы предоставляем клиентам возможность дозаказа отделки в наших домах и в ближайшие месяцдва запустим проект полной меблировки квартир, хотя до этого на рынке такие услуги предоставляли застройщики в основном в более низком ценовом сегменте».

Госпожа Немченко назвала разницу в стоимости квартир в новостройках и на вторичном рынке колоссальной: первичная недвижимость стала дороже вторичной на 30%. «Сегодня мы подходим к тому психологическому порогу, когда люди начинают думать: зачем мне такая дорогая квартира в новостройке? Я лучше договорюсь о приемлемой цене на вторичке»,— сказала она. Государству нужно принимать меры по регулированию условий приобретения квартир на первичном и вторичном рынке, сошлись во мнении участники встречи.

ЛЕНОБЛАСТЬ КАК СПАСЕНИЕ За последние годы был достигнут и другой психологический порог, говорят девелоперы. «Раньше отдавалось предпочтение жизни в городе, но сейчас, когда цена квартир в Петербурге настолько велика, переезд в Ленобласть уже принимается как допустимый сценарий»,— описала настроения покупателей госпожа Немченко.

Директор по продажам ГК «А101» в Санкт-Петербурге Мария Орлова подтверждает, что тенденция смещения спроса из города в область продолжает набирать обороты. Причем наибольшим спросом пользуются проекты комплексного освоения территорий (КОТ), подразумевающие создание однородной и бесшовной городской среды с развитой социальной, бытовой, торговой и развлекательной инфраструктурой.

Изменение покупательских предпочтений повлияло и на структуру предложения. Например, во Всеволожском районе Ленобласти 46% предложения приходится на комплексную застройку, в Ломоносовском районе на долю КОТ приходится 32%. «По нашим наблюдениям, наличие комфортной жилой среды и необходимых сервисов для покупателей не менее важно, чем привлекательная цена квартир»,— замечает госпожа Орлова.

По оценке специалистов ГК «А101» в Санкт-Петербурге, для 54% покупателей комфортным является первоначальный взнос, не превышающий 500 тыс. рублей, и только каждый четвертый клиент может внести сумму от 500 тыс. до 1 млн рублей. «С учетом этих данных совместные программы застройщиков и банков останутся главным инструментом стимулирования спроса»,— заключает представитель компании.

Изменения условий по семейной ипотеке сделают ее наиболее выгодным продуктом на рынке, оценивают в ГК «А101». В подтверждение прогноза компания приводит цифры: если в конце прошлого года на семейную ипотеку подавалось около 40% от общего количества заявок, то в январе этого года количество заявок увеличилось до 74%.

ТЕХНОЛОГИИ В БОРЬБЕ ЗА ПОКУПАТЕЛЯ В текущих условиях для девелоперов на первый план выходит борьба за покупателя, в которой, по признанию игроков рынка, теперь нужно прилагать гораздо больше усилий. Представитель IT-компании, руководитель макрорегиона «Северо-Запад» Mango Office Алексей Горбунов сообщил девелоперам, что в последнем квартале 2022 года кратно увеличилось количество обращений в компанию от сервисов-агрегаторов и других посредников, помогающих девелоперам «собирать лиды» и соединять покупателей с застройщиками. Это свидетельствует о том, что рынок недвижимости сегодня в числе основных потребителей технологий в области бизнес-коммуникаций.

«Такие решения в наибольшей мере раскрывают потенциал именно в условиях, когда предъявляются высокие требования к коммуникациям, к работе с лидами»,— подчеркнул представитель Mango Office. Господин Горбунов призвал застройщиков активнее пользоваться современными IT-решениями. «Подключение голосовых роботов позволяет оперативно информировать о действующих предложениях и акциях и, тем самым, повысить продажи. Также одна из востребованных клиентами опций — интеграция робота с CRM-системой: робот может внести в базу данные, найти или заменить информацию о клиенте»,— подчеркнул эксперт. ■



ЗАВТРАК В РЕСТОРАНЕ FRESA'S

РЕСТОРАН FRESA'S

ЗАВТРАКИ ОТ АНТОНИО ФРЕЗЫ

В НОВОМ РЕСТОРАНЕ FRESA'S ПРИ ГОСТИНИЦЕ SOFITEL, СОЗДАННОМ ИЗВЕСТНЫМ В ПЕТЕРБУРГЕ ИТАЛЬЯНСКИМ ШЕФОМ, ТЕПЕРЬ ПОДАЮТ И ЗАВТРАКИ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

В меню — авторские блюда: например, яичница из утиных яиц с нежным соусом из камамбера; панкейк с глазуньей и черной икрой осетра; крок-мадам (закрытый сэндвич), сдобренный черным трюфелем; пашот с авокадо на домашнем тартине. В ресторане работает традиционная итальянская Pasticceria со свежеприготовленными канноли, маритоццо и паннетоне. К маленькой ресторанной империи Антонио Fresa's Restaurant Group относятся также Marso Polo и Saviv Bistro. В траттории Marso Polo можно позавтракать с видом на Марсово поле и Михайловский сад. В меню немало новинок: например, круассан-ролл с палтусом, бенедикт с прошутто котто и черным трюфелем, пьядина с трюфельной мортаделлой. На сладкое здесь готовят безглютеновые блины с вареньем из мяты и абрикоса, пудинг из круассанов с ванильным джелато, ромовую бабу с лимончелло. В меню завтраков Saviv Bistro сочетаются самые разные вкусы: шакшуку здесь делают с осьминогом, глазунью — с черным трюфелем, а халу — традиционный израильский хлеб — подают с глазуньей, авокадо и молодым сыром. ■

ФЕСТИВАЛЬ ПОДДЕРЖИТ РОССИЙСКИХ ФЕРМЕРОВ И ВИНОДЕЛОВ

С 1 ПО 30 АПРЕЛЯ ПРОЙДЕТ XII ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЕСТОРАННЫЙ ФЕСТИВАЛЬ. В ЭТОТ РАЗ АКЦЕНТ СДЕЛАН НА РОССИЙСКОМ ВИНОДЕЛИИ И ГАСТРОНОМИИ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Традиционно в рамках фестиваля будет представлено свыше ста гастрономических сетов, подготовленных специально для этого события, в разных ресторанах города. В меню сетов будут включены блюда из фермерских продуктов и отдельно подготовлено сопровождение из российских вин. Дегустационные сеты имеют две фиксированные цены.

В 2022 году Петербургский ресторанный фестиваль занял первое место в категории «Лучшее гастрономическое событие России» на финальном этапе Всероссийского форума гастрономического туризма, прошедшего под эгидой Ростуризма во Владивостоке. Также в прошлом году петербургский фестиваль вошел в пятерку лучших гастрономических событий России — по версии путеводителя 50 Best Tastes of Russia. ■



ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЕСТОРАННЫЙ ФЕСТИВАЛЬ

В 2022 ГОДУ ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЕСТОРАННЫЙ ФЕСТИВАЛЬ ЗАНЯЛ ПЕРВОЕ МЕСТО В КАТЕГОРИИ «ЛУЧШЕЕ ГАСТРОНОМИЧЕСКОЕ СОБЫТИЕ РОССИИ» НА ФИНАЛЬНОМ ЭТАПЕ ВСЕРОССИЙСКОГО ФОРУМА ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА



РЕСТОРАН JEROME

ПАСТА С ОСЬМИНОГОМ В РЕСТОРАНЕ JEROME

В JEROME ВСЕ ПО-НОВОМУ

ИТАЛЬЯНСКИЙ РЕСТОРАН JEROME НА БОЛЬШОЙ МОРСКОЙ ВЕДЕТ СВОЮ ИСТОРИЮ С 2016 ГОДА. СЕГОДНЯ ЭТО ПРОЕКТ СОМЕЛЬЕ КАТЕРИНЫ ЯЦЕНКО И РЕСТОРАТОРА АНДРЕЯ МУСИХИНА. КУХНЮ ВОЗГЛАВИЛ ИТАЛЬЯНСКИЙ ШЕФ-ПОВАР АЛЕССАНДРО КАРИА. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Алессандро впервые начал работать в Петербурге. Он повар в третьем поколении, родился и вырос в Милане. Стажировался в мишленовских La Pergola в Риме и Le Calandre в Падуе, работал во многих регионах Италии, в Англии, Франции и Монголии. Как истинный итальянский повар, свой фирменный стиль Алессандро основывает на семейных традициях и рецептах бабушки и отца в собственном авторском прочтении.

В планах нового шефа, в частности, популяризация малоизвестных в Петербурге итальянских блюд — от редких мясных отрубов до рыбных специалитетов. В меню Jerome появились новые позиции. Например, поркетта — жареный рулет из свинины с хрустящей корочкой из кожи и щедро приправленный специями. (Поркетта считается традиционной итальянской уличной едой, и в каждом регионе ее делают со своими особенностями.) Пасту с осьминогом шеф готовит по-неаполитански: она получается сочной и насыщенной, благодаря соусу, в который входят цукини, оливковое масло, томаты черри. Спеццатино из телятины с пюре и припущенным шпинатом — североитальянское блюдо: телятина томится с овощами на низком огне три с половиной часа. Получается насыщенное рагу с нежнейшим мясом.

Интерьер Jerome тоже обновился. Он проектировался совместно с дизайн-студией Galerie 46. Мебель — от японского бренда Nissin Mokkou и датского бренда Mater Design. Стены основного зала украшают работы фотохудожниц Памелы Ханны и Анны-Софи Гранжон, в отдельной гостиной разместилась ферма зелени, в лобби ресторана — продуктовая лавка. ■

«РУСЛАН И ЛЮДМИЛА» В АЛЕКСАНДРИНСКОМ ТЕАТРЕ

20 И 21 МАЯ В АЛЕКСАНДРИНКЕ ПРОЙДЕТ ПРЕМЬЕРА СПЕКТАКЛЯ ПО СКАЗОЧНОЙ ПОЭМЕ ПУШКИНА «РУСЛАН И ЛЮДМИЛА». СПЕКТАКЛЕЙ ДЛЯ СЕМЕЙНОГО ПРОСМОТРА ЗДЕСЬ НЕ БЫЛО НЕСКОЛЬКО СЕЗОНОВ. МАРИЯ ИВАНОВА

К пушкинской поэме основательно и всерьез театр не обращался с 1843 года, когда на сцене императорского Александринского театра была поставлена «шутка-водевиль» в одном действии под названием «Еще Руслан и Людмила, или Новый дом сумасшедших». И вот премьера — дебют на Основной сцене молодого режиссера Антона Оконешникова, ярко проявившего себя в проекте «Другая сцена». И к слову, поставившего на сцене ТЮЗа имени Брянцева «Сказку о Царе Салтане».

Спектакль «Руслан и Людмила» режиссер ставит как увлекательное и яркое мультимедийное приключение для детей школьного возраста и их родителей. Зрители вместе с Русланом пройдут нелегкий путь к освобождению похищенной Черномором Людмилы, на котором, как можно догадаться, их ждет масса приключений, загадок и чудес.

Роль Руслана репетирует Виктор Шуралев, Людмилы — Анна Блинова. В спектакле также участвуют народный артист России Сергей Паршин, заслуженные артисты России Елена Немзер, Елена Зимина.

Сценография и костюмы — Александр Мохов, Мария Лукка, художник по костюмам — Мария Жукова, композитор — Андрей Бундин. ■



АЛЕКСАНДРИНСКИЙ ТЕАТР

ЭСКИЗ ДЕКОРАЦИЙ К СПЕКТАКЛЮ «РУСЛАН И ЛЮДМИЛА» АЛЕКСАНДРИНСКОГО ТЕАТРА



ТЕАТР «МЮЗИК-ХОЛЛ»

ПРОИЗВЕДЕНИЯ ИСПОЛНИТ СИМФОНИЧЕСКИЙ ОРКЕСТР «СЕВЕРНАЯ СИМФОНИЯ»

ФИЛАРМОНИЯ ОТМЕТИТ ЮБИЛЕЙ РАХМАНИНОВА

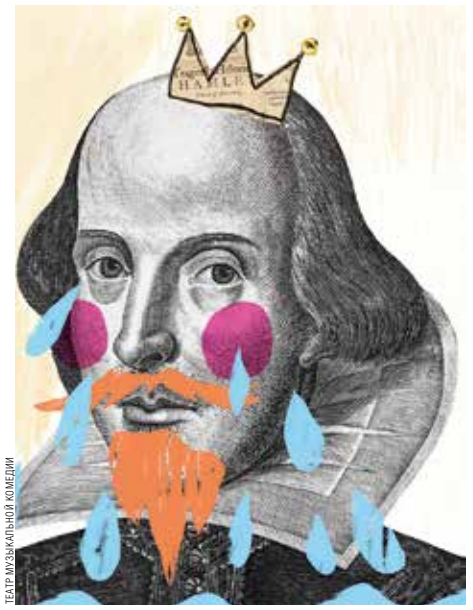
30 АПРЕЛЯ В БОЛЬШОМ ЗАЛЕ ПЕТЕРБУРГСКОЙ ФИЛАРМОНИИ ОТКРОЕТСЯ МУЗЫКАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ «СЕРГЕЙ РАХМАНИНОВ. ПОСЛЕДНИЙ РОМАНТИК», ПРИУРОЧЕННЫЙ К 150-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ КОМПОЗИТОРА. ОРГАНИЗАТОР — ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МУЗЫКАЛЬНЫЙ ТЕАТР ИМЕНИ ШАЛЯПИНА (ТЕАТР «МЮЗИК-ХОЛЛ»). ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Фестиваль проводится впервые. В этот вечер прозвучат Концерт №3 для фортепиано с оркестром, этюды-картины в оркестровке Респиги и Кононова. Произведения исполнит симфонический оркестр «Северная симфония» — коллектив музыкального театра. За дирижерским пультом — главный дирижер оркестра и художественный руководитель театра Фабио Мастранджело. Солист — заслуженный артист Российской Федерации Борис Березовский (фортепиано). ■

КТО НЕНАВИДИТ ГАМЛЕТА

14 АПРЕЛЯ НА СЦЕНЕ ТЕАТРА МУЗЫКАЛЬНОЙ КОМЕДИИ ИЗВЕСТНЫЙ ТЕАТРАЛЬНЫЙ АКТЕР СЕРГЕЙ МИГИЦКО И ЗВЕЗДА КИНОЭКРАНА СЕРГЕЙ ПЕРЕГУДОВ ПРЕДСТАВЯТ МУЗЫКАЛЬНЫЙ СПЕКТАКЛЬ «Я НЕНАВИЖУ ГАМЛЕТА». ЗОСЯ ПАШКОВСКАЯ

Проект основан на одноименной пьесе бродвейского драматурга Пола Рудника и адаптирован для музыкального театра (музыка написана молодыми композиторами Максимом Кошеваровым и Александром Маевым). Театральное действо — своего рода поединок между актерами, по-своему открывающий оборотную сторону актерской профессии и славы. Авторы спектакля размышляют над шекспировским вопросом «Быть или не быть?», актуальным и для современного актера. Что есть признание, чего стоит слава и успех в серийном кинобизнесе, что предпочесть актеру, как вырваться из порочного круга и вернуться к серьезной работе и постижению образа? ■



ТЕАТР МУЗЫКАЛЬНОЙ КОМЕДИИ

ФРАГМЕНТ АФИШИ К СПЕКТАКЛЮ «Я НЕНАВИЖУ ГАМЛЕТА» ТЕАТРА МУЗЫКАЛЬНОЙ КОМЕДИИ

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

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

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

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

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

Тираж: 9000
Распространяется бесплатно.
16+

Фото на обложке: Евгений Павленко

реклама 16+

Коммерсантъ
В лучших местах Петербурга

РЕСТОРАНЫ

«Кремль»	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
Ресторан-гостиная «Штакеншнейдер»	Миллионная ул., 10
«Шаляпин»	Тверская ул., 12/15
Таверна «Гролле»	Большой пр. В. О., 20
«Сказка Востока 1001 ночь»	Лесной пр., 48
Stroganoff Steak House	Конногвардейский б-р, 4
Amo Cucinare	Б. Конюшенная ул., 5
«Метаморфоз»	Литейный пр., 5/19
Бранч-бар FINCH	Некрасова ул., 14 Д
Ресторан русской кухни Siberika	Лейтенанта Шмидта наб., 43
Cafe Claret	Марата ул.,11
Marius	Марата ул.,11

КАФЕ

Kroo cafe	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11

ГОСТИНИЦЫ

Отель «Индиго»	Чайковского ул., 17
Akyan Hotel	Восстания ул., 19
«Гранд Отель Эмеральд»	Суворовский пр., 18
M-hotel	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
Majestic Boutique Hotel Deluxe	Садовая ул., 22/2
The Gamma Hotel	наб. Обводного кан., 130
Grani Aparthotel	Большая Зеленина ул., 24
Trezzini Palace Hotel	Университетская наб., 21
Welton Club Hotel & Apartments	Малая Разночинная ул., 11
Four Seasons Hotel Lion Palace St. Petersburg	Вознесенский пр., 1
Crowne Plaza St. Petersburg — Ligovsky	Лиговский пр., 61
Официальная гостиница «Эрмитаж»	Правды ул., 10
Отель Rozenshteyn Hotel&Spa	Розенштейна ул., 36
Airportcity Plaza St. Petersburg	Стартовая ул., 6 А
Author Boutique Hotel	Владимирский пр., 9
Арт-отель «Карелия»	Маршала Тухачевского ул., 27 А
«Гранд Отель Мойка 22»	наб. реки Мойки, 22
«Cronwell Inn Стремянная»	Стремянная ул., 18 А
«Петръ Отель»	Адмиралтейский пр., 8
«А1 Отель Санкт-Петербург»	Кирпичный пер., 3
Бутик-отель «Северный цветок»	Марата ул., 40
Отель «Братья Карамазовы»	Социалистическая ул., 11 АВ
Отель «Гельвеция»	Марата ул., 11
«НашОТЕЛЬ»	11 линия В. О., 50
MoLo	Вс. Вишневского ул., 2/12, К
Екатерина	Миллионная ул., 10

ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

Салон «Сентябревъ»	Каменноостровский пр., 19

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

Gregory`s Palace	Выборгская наб., 55
Gustaf	Средний пр. В. О., 36/40
Magnus	9-я линия В. О., 34
«Оскар»	наб. р. Фонтанки, 13 А
Деловой центр NEVKA	Гельсингфорсская ул., 3, к. 11 Д, вход с Выборгской наб., 45-47
Коворкинг «Пушкин»	Торжковская ул., 5

АВТОСАЛОНЫ

Автодом «Пулково»	Пулковское ш., 14 А
Gregory`s Cars	Выборгская наб., 55

АВИАКОМПАНИИ

ЦБА «Пулково-3»	
ГТК «Россия»	

РАЗНОЕ

Миграционный центр	Красного Текстильщика ул., 10/12
«Сапсан»	бизнес-класс

Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке по телефону 8 800 600 0556 (звонок по России бесплатный) или электронной почте podpiska@kommersant.ru

www.kommersant.ru

Морская
РИВЬЕРА

АПАРТАМЕНТЫ НА БЕРЕГУ ФИНСКОГО ЗАЛИВА

РЕКЛАМА

АПАРТАМЕНТЫ БИЗНЕС-КЛАССА В ЗЕЛЕНОГОРСКЕ

ПЕРВАЯ ЛИНИЯ У ФИНСКОГО ЗАЛИВА

ВИДОВЫЕ ТЕРРАСЫ-АЭРАРИИ

ФИТНЕС-ЗАЛ, БАССЕЙН И ТЕННИСНЫЙ КОРТ НА ЗАКРЫТОЙ ТЕРРИТОРИИ

+7 (812) 602 46 16

Застройщик: ООО "Сенатор Недвижимость", МФК "Морская Ривьера", Санкт-Петербург, г. Зеленогорск, ш. Приморское 570Л

SENATOR.RU