# ЭВОЛЮЦИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА

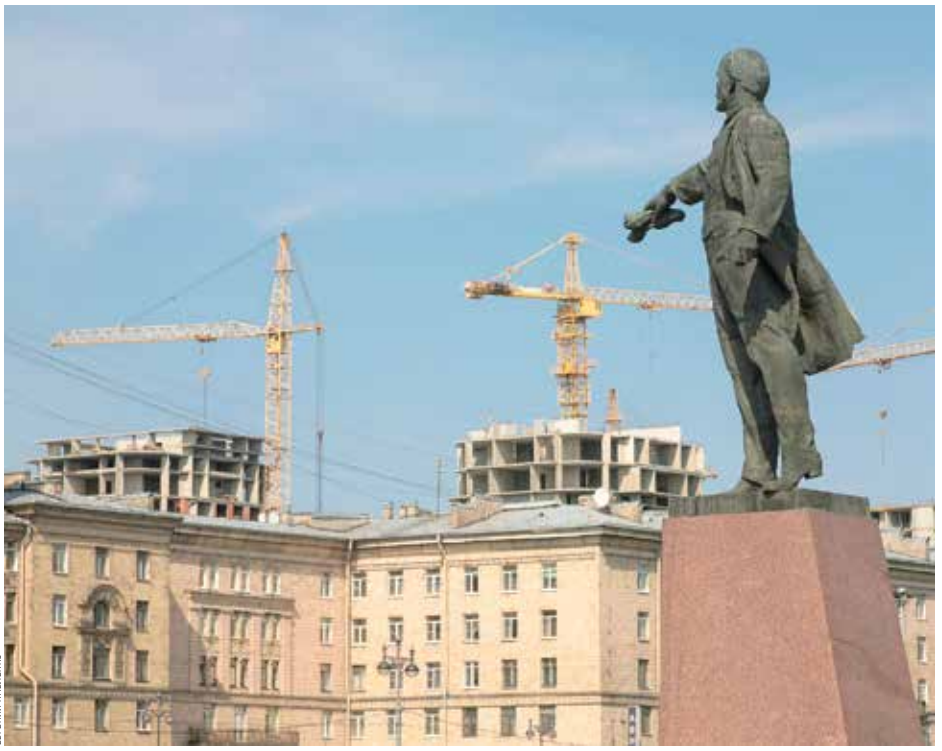
**ЗАРОЖДЕНИЕМ ЭРЫ ПЕТЕРБУРГСКОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ НАЧАЛО 1990-Х ГОДОВ, КОГДА ПОЯВИЛАСЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ОФОРМЛЯТЬ ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ НА ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ И ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ. О ТОМ, КАК ФОРМИРОВАЛСЯ СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ, ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И ПОДХОДАХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЗА ТРИДЦАТЬ ЛЕТ, ВАЖНА ЛИ ДО СИХ ПОР РОЛЬ РИЕЛТОРСКИХ КОМПАНИЙ, А ТАКЖЕ ОБ ЭВОЛЮЦИИ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОКУПАТЕЛЕЙ — ЧИТАЙТЕ В МАТЕРИАЛЕ КОРРЕСПОНДЕНТА BUSINESS GUIDE МАРИНЫ КОВАЛЕВОЙ.**

Если оценивать эволюцию рынка глобально за тридцать лет, одним «общим планом», то, конечно, главный тренд — выстраивание упорядоченной цивилизованной модели рынка с общепринятыми правилами, рассуждает Эдуард Тиктинский, президент RBI. Принципиальным на всем протяжении этого времени являлся прогресс законодательного и финансового регулирования отрасли. «Это и появление ипотеки в том виде, к какому мы привыкли сегодня, и закон о долевом строительстве, и последующий переход рынка долевого строительства на систему эскроу. В целом большинство шагов, сделанных в этом направлении,— это шаги в первую очередь в пользу защиты потребителя и его прав»,— продолжает он.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, вспоминает: «Рынок недвижимости Петербурга за тридцать лет прошел от рынка посредников к рынку созидателей. От суперрискового жилья к цивилизованному и комфортному образу жизни. Достаточно вспомнить, с чего все начиналось: это были риелторские агентства, занимавшиеся покупкой, продажей и обменом квартир. В конце 1990-х началось строительство — на оставшихся от советского наследия участках с минимальным набором документов. Многие компании начинали продавать квартиры, когда еще не было даже забора, не говоря уже о разрешении на строительство. Многие компании разорялись, уходили с рынка. Те, кто оставался, формировали существующий цивилизованный рынок. За эти тридцать лет мы стали думать не только квадратными метрами, а качеством жизни в построенном жилом комплексе: стали важны окружение, уютный двор, детские и спортивные площадки. Сейчас дом, квартал — это не просто спальник, это место для жизни. Мы изменились вместе с рынком жилья, и мы же его поменяли».

По словам руководителя практики по недвижимости и инвестициям юрфирмы «Качкин и партнеры» Дмитрия Некрестьянова, после вступления в силу частей 1 и 2 Гражданского кодекса РФ (01.01.1995 и 01.03.1996 соответственно) появились основы регулирования вопросов частной собственности, положений об общей собственности собственников квартир многоквартирного дома. «В 2001 году был утвержден перечень памятников общероссийского значения в Петербурге, что положило начало становлению современной градозащиты»,— продолжает господин Некрестьянов. В том же году в силу вступил Земельный кодекс РФ, который, в частности, ограничил возможность региональных властей придумывать самостоятельные правила и ограничения в сфере земельных правоотношений. «В 2005 году был принят Генплан города»,— продолжает эксперт. Переход к требованию об обязательности привлечения денежных средств граждан на строительство жилых помещений только по ДДУ либо через ЖСК произошел в 2010 году. «Следующим этапом стала реформа долевого участия в строительстве и переход к использованию эскроу-счетов и проектного финансирования в 2018 году»,— добавляет он.

Юрий Швец, доцент департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ, напоминает, что начальный этап развития рынка жилой недвижимости в Петербурге (1991–1993) отличался сверхвысокими темпами роста цен: на 50–100% в год. «Период 1994–1995 годов характеризовался постоянным, но более плавным ростом цен (30–50% в год). В 1996–1998 годах (до августа 1998-го) — период относительной стабилизации цен (сезонные колебания 5–10%). В первой половине 1999 года произошел пост кризисный обвал: цены на большинство категорий жилья упали почти вдвое. Но этот период долго не продлился, и уже с начала 2000 года началась плавная реставрация докризисного уровня цен, резко набравшая темпы в конце 2001 — начале 2002 года»,— объясняет он. По словам господина Швеца, стоимость квадратного метра на недвижимость в Петербурге с 1990 года по февраль 2023 года выросла примерно в 150 раз.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ЗА 30 ЛЕТ ПРОШЕЛ ПУТЬ ОТ РЫНКА ПОСРЕДНИКОВ К РЫНКУ СОЗИДАТЕЛЕЙ**

**ЭВОЛЮЦИЯ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОДУКТА** Что касается потребительских предпочтений, то в конце 1990-х годов самыми дорогими районами на рынке недвижимости в Петербурге были Московский, западная часть В.О. и «золотой треугольник», говорит Виолетта Басина, гендиректор ГК «Омакульма», председатель комитета РСС по взаимодействию застройщиков и собственников жилья. «В Московском районе были престижные и очень дорогие сталинки, дорого стоили квартиры рядом с гостиницей „Прибалтийская“ и в районе станции метро „Приморская“. За немалые суммы продавалось жилье в старом фонде „золотого треугольника“. Все остальное представленное на рынке было сильно дешевле, а дома 137-й серии казались вершиной качественного строительства»,— рассказывает она. По ее словам, если даже двадцать лет назад количество сделок на первичном рынке было пренебрежимо мало в сравнении со вторичкой, то сейчас эти рынки сопоставимы.

При этом, подчеркивает Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», в течение этого периода в Петербурге была заметна тенденция укрупнения рынка. «Экономические события раз за разом приводили к увеличению долей крупных компаний и к укрупнению компаний средних»,— указывает он.

По прошествии лет у покупателей сформировались иные представления о том, какой должна быть квартира. По словам генерального директора компании Valo Service Константина Сторожева, сейчас люди уже покупают не просто квадратные метры: они хотят приобрести стиль жизни. «Это не только квартиры с удобными планировками, но и парковки рядом с домом, развитая социальная и транспортная инфраструктура в микрорайоне, зеленые зоны, и, что немаловажно, соседи с такими же ценностями, как у тебя. Одновременно с этим возрастают требования покупателей к безопасности, цифровым сервисам и технологиям»,— говорит он.

И если комфорт-класс в настоящее время — это уже не просто «своя жилплощадь как предел мечтаний», а совершенно другой уровень, то в элитном сегменте сейчас также нет места вычурной роскоши. «На рынке представлены объекты, созданные с тактом и вкусом. То предложение, которое было на рынке еще пятнадцать лет назад, и то, которое есть сегодня,— можно сказать, небо и земля»,— констатирует господин Тиктинский.

Леонид Рысев, генеральный директор риелторской фирмы Vipflat, добавляет, что в элитном сегменте для покупателя сейчас важна не просто покупка хорошей квартиры, а покупка квартиры в определенном доме или даже квартале, «где хочется жить».

Участники рынка настаивают, что для дальнейшего развития отрасли и упрощения жизни и деятельности бизнеса необходимо снижение административных барьеров, а также повышение инвестиционной привлекательности работы в Петербурге. Собеседники издания указывают, что строить в центре города им с каждым годом становится все сложнее. Достаточно вспомнить случаи, когда перед готовыми инвестиционными проектами реконструкции исторических зданий город внезапно зажигал красный свет, напоминают эксперты. Однако они признают, что изменения градполитики Петербурга оказали также и позитивное влияние на облик города: сегодня уже невозможны такие градостроительные ошибки, которые появлялись в городе в начале 2000-х годов.

Вместе с тем проблемами в центральных районах Петербурга ситуация не ограничивается. Девелоперы также сетуют на то, что комплексному развитию территорий на окраинах города мешают отстающие темпы развития метро и легкого трамвая. «Если бы этот процесс не отставал от потребностей города, то жилое строительство развивалось бы еще быстрее»,— полагает господин Софронов.

**ПОЛЕЗНЫЕ ПОСРЕДНИКИ** Неким гарантом легитимности сделок с начала 2000-х годов стали и консультанты по недвижимости. «С их приходом рынок стал более цивилизованным. Именно консультанты создали классификацию объектов недвижимости, которая позволяет объективно регламентировать качество объекта по целому ряду параметров»,— подчеркивает Константин Лосюков, генеральный директор NF Group в Санкт-Петербурге.

Риелторский сервис, в свою очередь, за тридцать лет также кардинально вырос: от работы преимущественно на вторичном рынке он перешел к развитию партнерских отношений с застройщиками. «Сейчас, когда большинство сделок за редким исключением достаточно безопасны, сделку можно совершить и без риелтора. Но для обычного человека покупка-продажа недвижимости — это стресс. И риелтор одной рукой держит покупателя, а другой — продавца, не давая им разбежаться, когда кто-то из них из-за стресса может не выдержать и отказаться от сделки. И в этом отношении профессия риелтора никуда не денется, риелтор — это „успокоитель“ во многом и для покупателя, и для продавца»,— говорит Сергей Бобашев, руководитель проекта LifeDeluxe.ru.

Леонид Рысев добавляет, что риелторские компании делятся на два типа: работающие в эконом-классе и в элитном сегменте. «И если для эконома в первую очередь важно безопасно провести сделку и предложить максимально выгодную цену, то в элитном сегменте — обеспечить клиентам удовольствие от процесса покупки, поскольку цена для них не является критерием принятия решений. Именно поэтому процессы должны быть выстроены так, чтобы позиционировать квартиры на достойном уровне»,— рассказывает эксперт.

Что касается первички, то, по словам господина Софронова, в последние годы девелоперы активно используют этот канал в продажах, уделяя внимание обучению агентов и дополнительным программам стимулирования. «Профессионализм и финансовые показатели риелторских структур растут, что позволяет сегодня с наиболее крупными реализовывать совместные бизнес-процессы. Например, программы трейд-ин»,— объясняет он. ■