ВКЛАД В КОПИЛКУ ДОБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ

НЕДВИЖИМОСТЬ ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ВАЖНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПОРТФЕЛЕ РОССИЯН. ЭКСПЕРТЫ РАССКАЗАЛИ, КАКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЖИЛЫХ И КОММЕРЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ ДОБАВЛЯЮТ ОБЪЕКТАМ ЦЕННОСТИ И ПОВЫШАЮТ ИХ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Глобально повышенная добавочная стоимость формируется за счет комплексного подхода, включающего уникальную концепцию, развитую инфраструктуру, технологические решения и эффективное управление. По словам экспертов, именно эти факторы обеспечивают высокую ликвидность, рост арендного дохода и капитализации, минимизируя инвестиционные риски. «Так, для повышения привлекательности и статуса жилья сегодня важны не только удачное расположение, разнообразие планировок и архитектурные решения. Существенную роль играет целостная концепция проекта, соответствующая ожиданиям целевой аудитории, качественное благоустройство территории с зонами для активного и тихого отдыха, а также продуманная система общественных пространств и клубной инфраструктуры: это могут быть просторные лобби, помещения для хранения колясок и велосипедов, детские игровые комнаты и фитнес-залы только для жителей»,— считает руководитель направления исследований жилой недвижимости Nikoliers Ольга Рянкель.

ИЗМЕНЕНИЯ В ПРЕДПОЧТЕНИЯХ Вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI Михаил Гущин отмечает, что доля затрат на благоустройство в себестоимости строительства проектов в последние годы растет. Если ранее она, как правило, составляла около 5% от бюджета проекта, то сегодня вполне может достигать 7–8 и даже 10–15%. Также, по словам экспертов, важно, чтобы в концепцию комплекса органично вписывалась и соответствовала образу жизни жильцов коммерческая инфраструктура.

«В последнее время, учитывая значительное развитие платформенной экономики, такие объекты, как, например, продуктовые магазины, уже не так необходимы россиянам в непосредственной близости к местам их проживания, как это было ранее. Более того, соседство с супер- и гипермаркетами теперь многими воспринимается как недостаток. Сегодня покупатели недвижимости, как ничто, ценят современность и комфорт, и именно от этих качеств во многом зависит инвестиционная привлекательность жилых объектов. В России неумолимо продолжает повышаться интерес к спорту, и пешая доступность качественных спортивных секций и клубов для занятий хоккеем, футболом, теннисом и плаванием, а также инфраструктура, ориентированная на здоровый образ жизни, становятся не только неоспоримым преимуществом, но и фактором, благоприятно влияющим на стоимость недвижимости. В целом же в больших ЖК обязательно должны присутствовать аптеки, пекарни, салоны красоты, фитнес-центры, груминг-салоны для домашних животных, пункты выдачи заказов маркетплейсов, рестораны и кафе, детские клубы»,— считает председатель Санкт-Петербургского регионального отделения «Деловой России» Дмитрий Панов.

Что касается жилых комплексов премиум-класса, то, по словам эксперта, инфраструктура, которая раньше повышала их продажную стоимость, — например, специальные комнаты для хранения меховых изделий, помещения для дегустации коллекционного вина, лаунж-зоны с сигарными комнатами и баром — уходит в прошлое. Актуальными становятся удобные помещения для бизнес-переговоров и встроенные коворкинги, дающие возможность полноценно работать без необходимости посещения офиса, а также современные объекты спортивной и досуговой инфраструктуры.

«В Санкт-Петербурге все еще редкость проекты с развитой внутренней инфраструктурой: бассейнами, спа-зонами, фитнес-клубами. Поэтому они могут формировать уникальное предложение на рынке. Конечно, такие элементы не являются определяющим фактором инвестиционной привлекательности, но заметно усиливают премиальность объекта и повышают его ликвидность»,— добавляет директор департамента элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге Алия Ханбекова.

КОНЦЕПЦИЯ И БРЕНД Коммерческий директор ГК «Юнион» (ЖК Riga Hills) Алеся Треглазова выделяет несколько особенностей, повышающих инвестиционную стоимость проектов недвижимости. «Прежде всего на рынке лидируют жилые комплексы с четкой концепцией и сильным брендом. Тематические проекты — спортивные, семейные, экологичные — формируют узнаваемость и лояльность целевой аудитории, что стимулирует спрос и повышает устойчивость проекта. Эффективным инструментом также является развитие бренда места: через маркетинг территории, культурные и образовательные инициативы создается привлекательный имидж района»,— поясняет она.

Современная инфраструктура, по мнению эксперта, еще один ключевой фактор ценообразования. Наличие детских площадок, фитнес-зон, коворкингов, торговых и рекреационных объектов повышает комфорт проживания. Продуманное озеленение и общественные пространства улучшают качество среды, а транспортная доступность — близость к метро, магистралям — усиливает ликвидность объекта.

СЕРВИС И ДЕТАЛИ «Среди прочего существенно влияет на привлекательность жилья наличие чистовой отделки. На фоне роста стоимости стройматериалов и работ квартиры с качественной отделкой особенно востребованы»,— отмечает директор департамента развития проектов Setl Group Павел Мельников. По словам Алеси Треглазовой, использование современных отделочных материалов и энергоэффективных технологий, в том числе «умных» систем, панорамного остекления, увеличивает стоимость объекта на 20–50%. Профессиональное управление объектом, включая цифровые сервисы и круглосуточный консьерж-сервис, повышает лояльность резидентов и снижает риски простоя, а грамотная эксплуатация и автоматизация процессов оптимизируют доходность.

При этом, по словам генерального директора строительной компании City Solutions Василия Тимофеева, важную роль в создании добавочной стоимости жилой недвижимости играет компетентный персонал. «В современных жилых комплексах уже реализуются все опции, которые раньше считались показателем уровня дома: умный дом, домофон с Face ID, мобильные приложения. Но рынок достиг тупика, и теперь вместе с жильем нужно предлагать дополнительные сервисы. Например, мобильное приложение — это уже не „фишка“, а, наоборот, признак массового сегмента. И просто его наличие ничего не означает. Приложение не делает жизнь удобнее для жильцов: оно лишь упрощает работу управляющей компании, автоматизируя обработку запросов. Но индивидуальный подход при этом теряется. Грамотная консьерж-служба, услуги по ремонту, согласованию, инженерно-техническому обслуживанию — вот что действительно важно. Важна способность персонала реагировать на нестандартные запросы жильцов. Ведь без этого ценность других фишек теряется»,— поясняет он.

Наконец, по мнению Алеси Треглазовой, для инвесторов по-прежнему критически важны престижность района и перспективы его развития, наряду с современными архитектурными решениями. Эргономичные планировки, инновационные фасады усиливают визуальную и функциональную привлекательность проектов.

«Архитектура — это не просто „оболочка“, а инструмент создания добавленной стоимости как в жилой, так и в коммерческой недвижимости. Внешний и внутренний облик объекта, продуманные общественные пространства и смысловое наполнение создают вау-эффект, эмоциональный отклик. Это сразу становится мощным конкурентным преимуществом и позволяет девелоперу закладывать бОльшую наценку. Более того, именно уникальность объекта оправдывает для покупателя стоимость, а в высокобюджетном сегменте авторские проекты покупают как в коллекцию»,— поясняет руководитель архитектурной мастерской FUTURA-Architects Олег Манов.

Что касается коммерческой недвижимости, то, по мнению Ольги Шарыгиной, вице-президента Becar Asset Management, первое, что увеличивает привлекательность объектов,— это „диджитал-фишки“: голосовое управление, электронные замки, приложения, решающие любые вопросы, доступ по лицу или сетчатке глаза, умное оборудование и так далее. Также важны эргономика и дизайн. Площади, которые учитывают потребности целевой аудитории в объемно-планировочных решениях, а лучше — предугадывают на 10 лет вперед, всегда более ценны. «Также прежде всего в поле зрения инвесторов — объекты на острие макроэкономических трендов. Например, с момента мощного развития маркетплейсов и онлайн-торговли резко возросла инвестиционная привлекательность распределительных центров и иных логистических объектов»,— заключает эксперт. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ КЛЮЧЕВЫМИ ФАКТОРАМИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ЯВЛЯЮТСЯ ПРЕСТИЖ РАЙОНА, ПОТЕНЦИАЛ ЕГО РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ КОНЦЕПЦИИ