

Дмитрий СИНОЧКИН dima@np-inform.ru Андрей НЕКРАСОВ nekrasov@np-inform.ru
Евгения ИВАНОВА e.jvanova@np-inform.ru Халмурат КАСИМОВ hal@np-inform.ru
Юлия МИХЕЕВА miheeva@np-inform.ru Павел ГИНЕВ pgin@rambler.ru

Real'ный калейдоскоп



На портале NSP финишировал проект «Новогодние диалоги». Итоги 2020-го мы подвели нетривиально, сняв почти два десятка видеороликов с ведущими игроками рынка и представителями власти. В коротких видеointервью, взятых журналистами «НП», эксперты рассуждали о главном, что происходит в сфере недвижимости. Парадоксы рынка новостроек и ажиотажный спрос на землю под жилищную застройку, расцвет гибких офисов и взлёт в складском сегменте, проигрыш классических гостиниц и выигрыш сервисных апартаментов, юридические загогулины и триумф дистанционных сделок... Мы сделали акцент на «прорывных» секторах рынка и технологиях, которые сработали в 2020-м. Девелоперы и управленцы поделились с нами своими антикризисными стратегиями. Получилось разнообразно и нескучно. Видеоролики набрали более 25 000 просмотров на YouTube, а для газеты мы подготовили квинтэссенцию интервью. Хотя всё самое интересное, конечно, осталось в кадре. Так что переходите по ссылкам!

И САМОЕ ВАЖНОЕ:

МЫ ПРОДОЛЖИМ «ДИАЛОГОВЫЙ» ПРОЕКТ



В ТЕЧЕНИЕ ГОДА, ЧТОБЫ ОПЕРАТИВНО ОТСЛЕЖИВАТЬ ОСНОВНЫЕ РЫНОЧНЫЕ ТРЕНДЫ И ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, ДЕЛИТЬСЯ С ВАМИ КОММЕНТАРИЯМИ ПРОФЕССИОНАЛОВ НА САМЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ И ДЕЛАТЬ ЭТО В УДОБНОЙ И МАКСИМАЛЬНО «ЖИВОЙ» ФОРМЕ. ЧТОБЫ – КОРТОКО И ЯСНО!



Три слова по три буквы



Михаил Москвин зампред правительства Ленобласти

Зампред правительства Ленобласти Михаил Москвин, называя главные события прошедшего года, был краток: ПИК, ЦДС, ИЖС. «В прошедшем году отметили три ключевых события. Первое. Появление на строительных площадках региона группы «ПИК». Крупнейшей в стране девелопер начал не с вывода своих проектов, а с завершения чужих. ПИК достраивает ЖК «Галактика» и «Карат», выкупил объекты в ГК «Патриот». Второе. Группа ЦДС вышла на стройку в Новосаратовке. Это крупный проект, он означает, что строительная отрасль в регионе развивается и растёт. Третий фактор. В 2020 году больше половины жилья, или почти 1 млн кв.м в 2,164 млн – это ИЖС и жилые дома в садоводствах. Основным видом застройки в Ленобласти должны стать кварталы и населённые пункты с низкой плотностью, с невысокой этажностью. Есть и негатив: социальные объекты убрали из программы «Симью». Она как раз и позволяла синхронизировать строительство жилья и возведение социальных объектов. Дефицит предложения на территории Ленобласти не грозит. Утверждены градостроительные документы примерно на 20 млн кв.м. Запуск новых жилищных проектов позволит сдерживать цены. «Важно, что федеральные руководители уменшили для нас норматив по вводу жилья: 2,2 млн в год – это вполне разумная цифра, а в расчёте на одного жителя мы строим больше, чем в любом другом регионе», – говорит Михаил Москвин.

Парк «в поле»



Наталья Кукушкина главный специалист по маркетингу Группы ЦДС

Во втором полугодии продажи жилья на первичном рынке существенно выросли, а застройщики начали активно выводить на рынок новые объекты. Например, главный специалист по маркетингу Группы ЦДС Наталья Кукушкина уверена, что компания удалось «с нуля» создать идеальный проект. «Это наш новый комплекс ParkOlvo общей площадью 350 000 кв.м. Нам досталось, как говорят, «чистое поле в районе ж/д станции Парголово». Здесь можно развернуться, красиво собрать дворы, сделать парк, удобные остановки общественного транспорта и паркинги. По её словам, девелоперы активно работают над выводом на рынок новых объектов и качеством продукта. Обновляются планировки, повышается качество отделки и её дизайн, обеспечивается безбарьерный доступ в парадные и к лифтам, проектируются просторные выходные группы. «Мы научились «сажать» здания так, что они образуют уютные закрытые дворы в зонах для спокойного отдыха. А спортивные объекты и площадки для активного отдыха будут в парке. Данные объекты, что квартира должна быть в первую очередь удобной, а не большой, но мы видим, что варианты с большим числом комнат становятся популярнее», – отмечает Наталья Кукушкина. Кстати, группа ЦДС запускает и масштабный проект в Новосаратовке, который предусматривает строительство 4,5 млн кв.м жилья.

«Первичное» доверие



Юлия Ружицкая директор по продажам компании «Гластрой Санкт-Петербург»

Рост интереса к более просторным квартирам отмечает и директор по продажам компании «Гластрой Санкт-Петербург» Юлия Ружицкая: «Мы видим, что спрос на студии уменьшился, а двух- и трёхкомнатных квартир покупают значительно больше. Помогает субсидирование ипотечных ставок, но также из-за изоляции и ограничения люди осознали ценность комфортного жилья. Хотя они не готовы тратить просто на большие площади – их интересует квартиры с большим числом комнат, но всё же компактные. Компания также предложила и новые продукты, например, квартиры с кабинетом – комнатой с дополнительной звукоизоляцией и розетками, которая готова для обустройства домашнего офиса. Юлия Ружицкая констатирует, что изменились и отношения с покупателями: они стали более деловыми. Застройщики вынуждены предлагать варианты в реальности, перевести все продажи в онлайн, научиться заключать договоры, общаться с покупателями и даже передавать им готовые квартиры дистанционно. А во втором полугодии по мере увеличения спроса пришлось научиться работать очень быстро.

Московский сценарий вреден



Екатерина Лисовская генеральный директор отелного оператора PLG

Российский рынок апартаментов развивается стремительно. Именно поэтому ему нужна основательная поддержка со стороны законодательства, считает генеральный директор отелного оператора PLG Екатерина Лисовская. Пока же федеральные власти в основном стараются решить конъюнктурные проблемы столичных застройщиков. Хотя в регионах ситуация с апартаментами отличается от московской. Порядка 90% реализуемых сейчас в Петербурге проектов с апартаментами – сервисные апартаменты. В Москве преобладает псевдожилье. Петербургские девелоперы и управляющие просят нормативно разделить статус апартаментов и псевдожилья, «похоже, для чиновников любые апартаменты – это только псевдожилье и ничего больше, сетует Екатерина Лисовская. Они пока всё ещё не воспринимают апартаменты как полноценные объекты жилищной индустрии». В 2021-м PLG планирует запуск первой очереди инвест-отеля IN2T (Кититут) рядом с метро «Купчино» и готовится классифицировать его на «три звезды». Среди покупателей, которые приобретают юниты для получения пассивного дохода, «Московский сценарий перевода апартаментов в жильё для нас нежелателен, поскольку тогда невозможным будет легитимно предоставлять гостиничные услуги в жилом фонде», – подчёркивает же Лисовская.

Пространство – это время



Максим Жабин заместитель генерального директора ЖК «Новое Горелово»

В каждой отрасли есть визионеры – люди, которые строят рынок на вырост, работают для клиента, который придёт через 10 лет. «Пандемия помогла оценить нам главный, невосполнимый ресурс – время. Мы стали иначе подходить и к проектированию, и к управлению. Потребитель покупает не просто квадратные метры. Мы живём в быстро меняющемся мире. Многие рутинные процессы безавтоматно отбрасываются, потребитель начинает это понимать». Сколько часов человек проводит на кухне? А с поправкой на закрытие общепита? Какую часть жизни занимает дорога на работу? По мнению Максима Жабина, ответы на эти вопросы и должны определять организацию пространства – от планировки квартиры до организации МОП и двора. Компания занимается исследованием качества проектов. За кризисный год рынок экспертиз проектов значительно сократился. «По нашей компании – отменировано на 30-35%, – отмечает г-н Орт. – Основную роль сыграла даже не пандемия, а переход на эскроу-счёт: заказчики старались максимально подготовить документацию ещё в 2019-м. Поэтому знакомых больше в дальних регионах – в первую очередь в Петербурге, в основном экспертизу проходят объекты, требующие корректировки».

Приключения экспертизы



Александр Орт руководитель ГК «ННЭ»

Руководитель ГК «ННЭ» Александр Орт, работающий в сфере негосударственного надзора и экспертизы, выступает за поэтапное «обнуление» Градостроительного кодекса РФ. Причина понятна: в этом «гротеске» накопилось столько изменений, корректив и поправок к поправкам, что даже просто прочитать его сегодня невозможно. Вторая актуальная проблема – утверждение специальных технических условий (по безопасности и пр.) на уровне регионов. Москва имеет право решать эти вопросы самостоятельно, Петербург – нет. «Горю обязан получить такие полномочия», – уверен Александр Орт. Это примерно на полгода сократило бы сроки выпуска документации. Есть опасения и насчёт экспертного сопровождения проектов. Это понятие недавно введено в Градостроительный кодекс, но в Петербурге более консервативен, «Бронка Девелопмент» готова реализовать «гибкий» тренд в своём БЦ на Синдковск.

Антикризисный портфель



Сергей Софронов коммерческий директор ГК «ПСК»

Коммерческий директор ГК «ПСК» Сергей Софронов поделился неоднозначными впечатлениями, которые преподнес первый «ковидный» год: «Мы все столкнулись с вызовами, которых прежде не было: жизнь в условиях полной неопределённости, приостановка целых секторов экономики, тотальное ограничение социальных связей; некоторое время мы не могли общаться живую друг с другом. Весной был резкий обвал спроса у застройщиков, потому что никто не понимал, как будут развиваться события дальше». Но с июня ситуация стала выправляться, компания постепенно подстраивалась под новые требования и реалии и уже спокойно оформляла дистанционные покупки, в том числе из других городов. К концу года спрос «отыграл» весь провал второго квартала. Это стало возможным во многом благодаря льготной ипотеке и дополнительному на государственном уровне, что вытолкнуло средства из банков в реальную экономику. Вся семья знакомым оказалась в решении властей не останавливать стройки, что позволило покупателям. «Портфель ГК «ПСК» оказался настолько антикризисным, насколько это возможно. Мы не соблюдаем сроки сдачи ни по одному проекту», – говорит Сергей Софронов. В декабре компания ввела ЖК «Нобелиус» в Выборгском районе, а также культурно-досуговый центр Green Park в Гаванке. В этом году на рынок выйдут два новых проекта апартаментов: один – у метро «Фрунзенская», второй – около метро «Кировский завод».

Земля «обетованная»



Ирина Дайнеко руководитель аналитической группы компании Peterland

Спрос на участки в Петербурге с начала 2020-го вырос в 7 раз. Владельцы наделов с действующим разрешением на строительство – хозяева положения. Девелоперы сетуют, что, невзирая на высокий спрос и рост цен на жильё, все их прибыли «ссыдаются» жадные собственники земли. Впрочем, Ирина Дайнеко, руководитель аналитической группы компании Peterland, отмечает: результат 2020-го выглядит рекордным лишь на контрасте с итогами 2019-го. «Да, объём сделок с землёй под жилищную застройку заметно вырос, но я бы не назвала его ажиотажным. В прошлом году девелоперы приобрели 370 га, на которые можно возвести порядка 3 млн кв.м жилья. Но эти результаты вполне сопоставимы с итогами 2018-го, когда объём сделок составил 309 га. А спад в 2019-м (всего 56 га) объясняется тем, что застройщики сосредоточились на реализации текущих проектов, стараясь завершить их по старым правилам, без эскроу. В этом плане больше впечатляют результаты 2017 года, когда девелоперы приобрели 484 га». Актуальный разброс цен – от 4000 до 270 000 руб./кв.м, дороже всего – небольшие пятна в центре города. По оценке компании Peterland, предложение земли под строительство жилья и апартаментов в Петербурге и на соседних с «мегаполисом» территориях Ленинградской области составляет порядка 700 га.

Ипотечный драйвер



Александр Брега генеральный директор компании «МегаЛит»

«Главный актив – это команда», – считает генеральный директор компании «МегаЛит» Александр Брега. Фирма «МегаЛит» на рынке уже 30 лет, соответственно, пережила несколько кризисов – в 1996-м, 2008-м, 2014-м... «Кризис всегда приходит неожиданно», – говорит Александр Брега. – Но выход всегда находится. Начинаясь оптимизировать бизнес, Берёга людей. Мы – небольшая компания, можем быстро принимать решения и быстро их воплощать. Главный урок пандемии: команда делает бизнес. Мы стояли на ухах 24 часа в сутки, но потеряли на «удалёнку», не потеряв клиентов». На строительство пандемия практически не отразилась. В том числе – благодаря усилиям государства. «Ипотечный драйвер сработал на пять баллов», – говорит Александр Брега. Одна из главных загадок кризисных периодов: откуда люди каждый раз берут деньги на покупку жилья? «Мы 30 лет об этом спорим. И последние несколько лет доходы граждан реально снижаются. Но тем не менее платежеспособный спрос позволяет нам увеличивать объёмы продаж». Ключевым фактором спроса остаётся бюджет сделки. Однако «МегаЛит» готов экспериментировать. «Первую очередь в ЖК «Приморский квартал» мы построили без студии. Зато были, например, квартиры с двумя кухнями. И такой формат нашёл своего покупателя – это, например, семьи, где взрослые дети живут вместе с родителями». В 2021-м компания начинает активный поиск новых проектов.

Испытание на гибкость



Николай Пашков генеральный директор Knight Frank St. Petersburg

Новые реалии вынудят собственников бизнес-центров эффективно и комфортно организовывать гибкие офисные пространства, считает Андрей Вересов, генеральный директор компании «Бронка Девелопмент». В начале 2020-го девелопер ввёл в эксплуатацию БЦ Bronka Space на Синдковской наб., 78 и наблюдал, как стремительно менялись запросы потенциальных арендаторов: от заявок на срочный переезд в готовое помещение к запросам на аренду помещений, к которым можно было бы добавить в ближайшее время не студию. Те же коворкинги – это, прежде всего, иншевый формат, который охотнее пользуются крупные корпорации. По данным консультантов Knight Frank, за минувший год в Петербурге введено 196 000 кв.м офисных помещений. Грань между коммерческим объектом, это, по словам Николая Антонова, партнёра и гендиректора «МТЛ. Управление недвижимости» (входит в ГК «Бестъ»), убежден, что коворкинги эффективно позволят минимизировать издержки арендаторов. С начала пандемии многие уже подписали, сколько офисных площадей им требуется с учётом удалёнки», и начали экспериментировать с гибкими форматами. С 2019-го «Бестъ» развивает собственную сеть коворкингов PACE, куда вошли уже пять объектов, в стадии проработки – ещё более трёх десятков адресов. «Крынок этот только зарождается», – комментирует Николай Антонов, – пока всем хватает места, и у нас даже сложился некий лист ожидания из собственников офисных помещений. Мы готовы рассмотреть варианты, когда заказчик захотел у себя обустроить коворкинг по франшизе». Во времена гибкие пространства отныне – классические офисы. Примерно 20-30% площадей будет возростать, и, скорее всего, конечно, не может быть говорить о том, что у нас наступила эра арендатора», – добавляет Михаил Тюнин, заместитель гендиректора Knight Frank St. Petersburg. Рост заявок со стороны Газпрома и его структур приостановился, тогда как «единичные» по-прежнему активны. Скорее всего, именно компания из сферы IT-технологий и телекоммуникаций станет драйвером спроса на офисы в 2021 году.

Прилавки опустели



Светлана Денисова начальник отдела продаж компании «БФА-Девелопмент»

Долгие годы первичный рынок оставался рынком покупателя – предложение заметно превышало спрос. В 2020-м на «спервичке» наметился дефицит. Однако начальник отдела продаж компании «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова считает, что ситуация изменится в обозримом будущем: «У нас мощный строительный комплекс, девелоперы уже ускорили вывод новых объектов. И мы, например, начинаем продажи в третьей очереди ЖК «Огни залива». Задел новых проектов формируется, они выйдут на рынок, и спрос и предложение сбалансируются». Среди проблем, которые так и не удалось разрешить в 2020-м, Светлана Денисова отмечает работу Росреестра. «Это просто чёрная дыра. Девелоперу пора занять консолидированную позицию и потребовать нормализовать ситуацию, а пока это настоящая боль. Всё, что было в наших силах, мы сделали, со всеми юридическими проблемами и вызовами справились». Так, сделанное оформление договоров в компании освоило уже года четыре назад, а в пандемии этот ресурсом стали пользоваться гораздо активнее. Непросто было в условиях ограничений передавать ключи от квартир в готовых корпусах второй очереди ЖК «Огни залива». Но в итоге более 95% квартир были приняты должниками уже после первого предъявления. И многие из них встретили Новый год уже в новом жилье.

Апартаменты множатся



Андрей Косарев генеральный директор Colliers International, Санкт-Петербург

На конец 2020-го на рынке апартаментов Петербурга, по данным Colliers International, насчитывается порядка 9000 юнитов (год назад их было 4000). Через год после завершения пандемии при условии роста турпотока, в ситуации, когда гостей города надо будет обеспечить краткосрочным проживанием, – считает Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International, Санкт-Петербурга. – Рынок будет дифференцироваться, а большая часть рынка дойдёт до формата долгосрочной и среднесрочной аренды. А это другая реальность и другая доходность». Например, в России практически нет рынка краткосрочной аренды (с несколькими исключениями). Такого типа кондоминиумы распространены на Западе, но наши инвесторы из-за довольно низкой доходности в этот сегмент пока не обращают внимания. Однако маржинальность снижается сейчас во всех секторах рынка недвижимости, поэтому инвесторы могут получить и такой формат. Есть и другие варианты – например, ставка на молодую аудиторию, для которой актуальны коворкинги. Управление апартаментов инвесторы всё чаще доверяют профессиональным операторам, привлекая в том числе международных бренды. Novotel, Wyndham, Best Western и т.п. Работать на этом рынке собирается и Colliers International. Компания уже давно занимается разработкой концепции для апартаментов, привлечение гостиничных операторов в такие проекты и продажах юнитов.

Юристы при делах



Дмитрий Некрестянов партнёр, руководитель практики по недвижимости и инвестициям АБ «Качкин и Партнёры»

«Наши пессимистичные прогнозы вообще не оправдались – так много мы, наверное, никогда не работали. Ожидали, что основная деятельность сместится в сферу судов, но их закрыли. Однако при этом колоссально увеличилось число сделок с землёй. Девелоперы, которые понали, как взаимодействовать с банками, стали активно увеличивать земельный банк», рассуждает партнёр, руководитель практики по недвижимости и инвестициям АБ «Качкин и Партнёры» Дмитрий Некрестянов. По его словам, наибольшим спросом пользуются участники с готовыми проектами, где уже есть разрешение на строительство. Были примеры, когда сразу несколько партнёров бюро присылали для анализа документы по одной и той же площадке. Некоторые клиенты оказались готовы приобрести недвижимость в условиях пандемии, которые не удавалось реализовать несколько лет. Сейчас сложности или отсутствие важности с этим связано не было. Одновременно снижаются и кредитные ставки. Ещё летом они были на уровне 5,5-6%, а концу года опустились до 3,5-4%. Обширный портфель банка по Северо-Западу приблизился к 90 млрд рублей. Для сравнения: два года назад он не превышал 10-15 миллиардов. На территории Петербурга и Ленинградской области в минувшем году проектно-финансирование выделено на строительство 35 жилых комплексов на общую сумму около 80 млрд руб. «По нашим ощущениям, в 2021-м эта цифра окажется минимум в полтора раза выше», – прогнозирует Константин Бачкин.

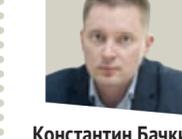
Поэт и граф



Наталья Осетрова руководитель проекта Gatchina Gardens

Строители должны сконцентрироваться на строительстве малозатяжных, комфортных и автономных комплексов, считает Наталья Осетрова, руководитель проекта Gatchina Gardens. «Мы же видим: риски возникают там, где пересекаются большие территории, большие инфраструктурные, ориентированная на ЗОЖ. Меняются уклады жизни. Людям необходима безбарьерная среда, в основном безбарьерная – и обязательно в клинике или санатории». Мода на зелёные территории в последние годы подталкивает к созданию доступного жилья, на самом деле только повышало его конечную цену, – отмечает Надежда Калашникова. Одно из главных разочарований года – то, что теперь социальные объекты будут возводиться за счёт застройщиков. В 2021-м компания «Л1» готовит запуск двух жилых комплексов бизнес-класса на юге Петербурга. «Пока я не буду открывать все секреты. Скажу лишь, что там будет не только качественная территория и будет путешествие между ними», – уверена Наталья Осетрова.

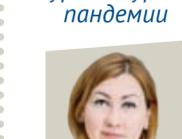
Эскроу неизбежно



Константин Бачкин директор управления финансирования недвижимости Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк»

В 2023 году все жильё в Петербурге будет строиться с помощью проектного финансирования. Городские и областные застройщики медленнее, чем их коллеги из других регионов, переходят на новые стандарты долевого строительства. По словам директора управления финансирования недвижимости Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк» Константина Бачкина, к концу 2020-го только 34-35% проектов использовали финансирование банков и эскроу-счета. «Но 2021-2022 годы станут переломными, эта доля резко вырастет. И в 2023-м проекты на старой схеме уже, вероятно, не останутся совсем», – уверен он. Российские банки в целом приспособились к новым правовым играм и оптимизируют внутренние процессы. Так, у Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк» за два года срок принятия решений по каждой заявке сократился примерно на 35-40%, два месяца это – предельный срок. По трём проектам уже раскрыты эскроу-счета, и никаких проблем с этим связано не было. Одновременно снижаются и кредитные ставки. Ещё летом они были на уровне 5,5-6%, а концу года опустились до 3,5-4%. Обширный портфель банка по Северо-Западу приблизился к 90 млрд рублей. Для сравнения: два года назад он не превышал 10-15 миллиардов. На территории Петербурга и Ленинградской области в минувшем году проектно-финансирование выделено на строительство 35 жилых комплексов на общую сумму около 80 млрд руб. «По нашим ощущениям, в 2021-м эта цифра окажется минимум в полтора раза выше», – прогнозирует Константин Бачкин.

Суровые уроки пандемии



Наталья Осетрова руководитель проекта Gatchina Gardens

Строители должны сконцентрироваться на строительстве малозатяжных, комфортных и автономных комплексов, считает Наталья Осетрова, руководитель проекта Gatchina Gardens. «Мы же видим: риски возникают там, где пересекаются большие территории, большие инфраструктурные, ориентированная на ЗОЖ. Меняются уклады жизни. Людям необходима безбарьерная среда, в основном безбарьерная – и обязательно в клинике или санатории». Мода на зелёные территории в последние годы подталкивает к созданию доступного жилья, на самом деле только повышало его конечную цену, – отмечает Надежда Калашникова. Одно из главных разочарований года – то, что теперь социальные объекты будут возводиться за счёт застройщиков. В 2021-м компания «Л1» готовит запуск двух жилых комплексов бизнес-класса на юге Петербурга. «Пока я не буду открывать все секреты. Скажу лишь, что там будет не только качественная территория и будет путешествие между ними», – уверена Наталья Осетрова.