



АКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА

Aurus соберут в Петербурге

Российский бренд Aurus сможет загрузить завод в Санкт-Петербурге, где прежде собирали машины Toyota, на 25 процентов. Петербург станет вторым городом, где выпускают эти автомобили. Пока функционирует лишь завод в Татарстане, его мощность составляет 5000 машин в год. Производство транспортных средств представительского класса Aurus планируется запустить в Петербурге до конца 2024 года.

«Довлатов» опять чудит

Очередной инцидент произошел в Петербурге с «умным» ретрогравом модели 71-431Р «Довлатов» — он сломался около станции метро «Горьковская» в Петроградском районе города. Ранее «умный» ретрограв «Довлатов» на скорости сбил трех пешеходов у станции метро «Приморская». Вагон проходил техническую обкатку и следовал без пассажиров, при этом система интеллектуальной помощи водителю в этот момент была отключена.



Дизайн «Довлатова» горожане уже запомнили. А его возможности — нет.

В эксклаве начал работу завод по производству солода

Новый завод запустило ООО «Бриз». По планам компании производственная мощность комплекса на финальном этапе реализации проекта составит девять тысяч тонн готовой продукции. Для изготовления солода будет использоваться выращенный в области ячмень — соответствующий договор заключен с группой компаний «Долгов Групп». Указанные объемы производства позволят как покрыть потребности региона, так и поставлять готовую продукцию другим российским предприятиям пивоваренной отрасли. Поданным областного минсельхоза, ранее российские пивоваренные предприятия преимущественно использовали иностранное сырье. Объем уже вложенных инвестиций в завод составил 200 миллионов рублей.

Почти каждый второй возвращает заказы на маркетплейсах

Аналитики кошелка ЮMoney опросили более 1500 пользователей и узнали, что 52 процента из них время от времени возвращают купленную одежду обратно продавцу. Больше всего возвращают (42 процента) приходится на маркетплейсы. Более половины опрошенных (59 процентов) предпочитают получить назад свои деньги, а не другой товар. Основные причины, по которым опрошенные возвращают одежду, это неподходящий размер (44 процента), плохое качество и брак (33 процента). Реже делают возврат, когда получают неполный комплект (восемь процентов) или товар не того цвета и не с тем рисунком (семь процентов), а также когда просто передумали (пять процентов). Среди причин отказа, которые предложили сами респонденты, — нарушение сроков доставки и снижение цены купленного товара.

Создана платформа для покупки цифровых квадратных метров

В Санкт-Петербурге разработали платформу для покупки цифровых квадратных метров за токены вместо целой квартиры за рубль. «Цифровой метр» планирует привлечь в строительную отрасль новую аудиторию, которая имеет сумму, недостаточную для покупки квартиры, но желает инвестировать свои средства в недвижимость для их сохранения. Платформа станет маркетплейсом для застройщиков, управляющих компаний и потенциальных инвесторов. До недавних пор девелоперы не могли продавать несколько квадратных метров, а лишь весь объект целиком.



Несмотря на то, что объемы продаж жилья упали, их строительство не останавливается.

По сообщениям корреспондентов «РГ»

ООО «Газпром ПХГ» извещает о проведении аукциона на право заключения договора купли-продажи имущества. Имущество продается через электронные торги. Организатор торгов: ООО ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/> Контактные телефоны: 8-800-222-07-60; 8 (812) 613-18-78 Предмет продажи: автотранспортные средства в количестве 27 единиц (1 лот), расположенные в 9 регионах РФ. Подробная информация об имуществе: <https://etp.gpb.ru/> Условия проведения торгов (по московскому времени). Дата и время начала приема заявок: 26.04.2024 г. с 11.00. Дата и время окончания приема заявок: 27.05.2024 до 18.00. Дата рассмотрения заявок: 28.05.2024 до 18.00. Дата начала проведения торгов в электронной форме: 29.05.2024 в 11.00. Начальная цена предмета торгов (27 единиц, 1 лот): 12 213 559 руб. 98 коп., в том числе НДС. Полный текст извещения на сайте в сети Интернет: <http://etpgpb.ru>

ТЕНДЕНЦИИ После 1 июля рынок недвижимости перевернется

Калейдоскоп недвижимости

Игорь Чубаха, Санкт-Петербург

«Российская газета» совместно с порталом «ТТ Финанс» провела традиционный круглый стол «Рынок недвижимости — 2024. Итоги первого квартала». Выступления спикеров из разных сегментов сложились во внятную единую картину происходящего в отрасли.



**Элитные метры** Руководитель отдела элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге Алия Ханбекова рассказывает, что в «элитке» по итогам марта относительно первого квартала прошлого года объем предложения сократился на 28 процентов. В первую очередь это связано с тем, что девелоперы стали более осторожно относиться к выводу в продажу новых проектов. Кроме того, начиная со второго квартала 2023 года в сегменте фиксируется умеренный рост средневзвешенной цены квадратного метра. «По оценкам наших аналитиков, на отрезке в 12 месяцев цена подросла на 19 процентов», — уточняет Алия Ханбекова. «В определенной мере это объясняется возросшей покупательской активностью. Но существенную роль сыграли и сокращение пула земель, пригодных для возведения элитных объектов». По словам эксперта, со второго квартала 2023 года спрос пошел вверх. За год он вырос втрое.



Со своей стороны, руководитель отдела маркетинга ГК «Еврострой» Анна Любимова сообщает, что результаты работы застройщика вполне можно оценить как позитивные. Ее компания работает в высоких сегментах: премиум, элит и DeLuxe-класса. И клиентский интерес к такой недвижимости распределялся примерно поровну, и продажи происходили равномерно по всему спектру. Реальные цены сделок в среднем по объектам компании составили 344,5 тысячи рублей за метр. А ценовой разброс по классам недвижимости — от 270 до 510 тысяч рублей.

«Ожидания от первых месяцев были скромными, мы предполагали, что рынок ждет традиционное «зимнее» затишье, характерное для начала года. Однако, наоборот, клиенты были очень активны», — уточняет Анна Любимова. «В итоге в абсолютных цифрах по итогам первого квартала 2024-го мы достигли 30 процентов от общего объема прошлогодней выручки». При этом в высоких сегментах, по сообщению специалиста, трендом можно считать повышенный интерес к объектам большей площади в противовес по в ы ш е н н о м у с п р о с у на некрупные объекты в массмаркете. «Квартиры с одной спальней в сегментах премиум и элит не были в этот период столь интересны, как просторные семейные квартиры. Это уже не просто инвестиции, это покупки явно для себя, надолго», — констатирует профессионал. Средняя площадь в сделках первого квартала составила 106 квадратных метров (по итогам всего 2023 года она была 99 квадратных метров). Также тенденцией стало замедление динамики проникновения ипотеки в элитные сегменты. По статистике компании, с 2021 по 2023 год доля ипотечных сделок от общего числа составляла 26 процентов, а 24 процента — рассрочка. В первом же квартале 2024 года стопроцентная оплата выросла до 60 процентов, а рассрочка — до 40 процентов. И ни одной ипотечной сделки.



Апарт-отели и инвесторы

Ни за прошлый год, ни за этот понятные, сложившиеся схемы инвестирования в сервисные апартаменты не изменились. «Апарт-отели являются чем-то вроде золотой середины в недвижимости для инвесторов и представляют собой ГАБ — готовый арендный бизнес», — отмечает коммерческий директор ГК «ПСК» Сергей Софронов. «То есть продаются квадратные метры, но и оснащение, и профессиональное управление».

Иными словами, инвестор приобретает долю в работающем бизнесе. При том что на текущий момент стоимость большинства апартаментов сравнима с жилыми студиями, доходность апартаментов с квадратного метра на практике вдвое выше и вполне сопоставима с классической «коммерцией» на первых этажах. А иногда до доходности ее даже превышает.

«Мы обеспечиваем среднюю загрузку номерного фонда 87–95 процентов даже в текущий низкий сезон», — уточняет Сергей Софронов. «Доходность — порядка семи-восьми процентов годовых. Порог входа — порядка пяти-шести миллионов рублей, если говорить о качественных проектах, у метро, с квалифицированным управлением и так далее».

Схем инвестирования по большому счету всего две: гарантированный доход и доход от сдачи в аренду по комбинированной программе — летом в краткосрок, в несезон — в долгосрок. Это и стабилизирует, и увеличивает общую прибыль за год и исключает простой номерного фонда в течение года. «В качестве примера можно привести цифры по нашему управлению — до 88 200 рублей с одного номера в месяц, с учетом всех комиссий. То есть чистыми для инвестора. В разных апарт-отелях картина будет отличаться, но и стоимость апартаментов в них также разная. Поэтому о средней доходности в семь-восемь процентов годовых вполне можно говорить», — рассуждает коммерческий директор.

АКЦЕНТ

Доля продаж квартир в ипотеку заняла порядка 65 процентов, это ниже результатов 2023 года на 25 процентов

Что касается перспектив, то компания ожидает, что загрузка в этом году будет сопоставима с 2023 годом. «В 2024 году ожидается не только рост туристического потока в Санкт-Петербург, но и прирост деловой активности, количества деловых поездок. Кроме этого, происходит индексация цен на размещение. Поэтому при стабильной загрузке в абсолютных цифрах в этом году будет рост», — прогнозирует Сергей Софронов.

Офисы и «коммерция»

«Рынок офисов Петербурга трудно назвать большим — всего четыре миллиона квадратных метров», — отмечает заместитель регионального директора департамента консалтинга и аналитики NF Group Наталья Киреева. «При этом сейчас на этапе строительства находится минимальный объем бизнес-центров. Так, город заканчивал 2019 год с острым дефицитом новых офисов, и 2024 год начинается с похожей ситуации. Вакантность сегодня составляет всего шесть процентов. Рынок снова стал рынком арендодателя — он диктует условия и ставки».

Анна Любимова, ГК «Еврострой», уточняет, что в первом квартале также хорошо продавалась и коммерция на первых этажах. «Одинаковый интерес инвесторы проявляли и к малогабаритным лотам площадью 26 квадратных метров, и к помещениям свыше 400 квадратных метров», — говорит специалист. «В частности, в первом квартале было продано большое коммерческое помещение,

ждавшее своего покупателя почти два года».

Скорость продаж таких коммерческих объектов ощутимо увеличилась именно после четвертого квартала 2023-го. Причем решение по сделкам тоже стало приниматься гораздо быстрее.

Комфорт-класс

Коммерческий директор ГК «А101» в Санкт-Петербурге Мария Орлова отметила, что по итогам квартала средняя площадь первого жилья комфорт-класса в Ленобласти практически осталась без изменений и составляет 39,7 квадратного метра. Для справки: в 2023 году этот показатель был около 40 квадратных метров. Средняя стоимость лота также остается практически неизменной — 5,9 миллиона рублей. Средняя стоимость метра — 149 тысяч рублей.



«Сейчас первичный рынок жилья Ленобласти вышел на ценовое плато», — считает эксперт. «Если же смотреть в разрезе трех лет, то отмечаются гораздо более заметные колебания цен, еще в 2021 году стоимость метра составляла 102 тысячи рублей, то есть прирост на текущий момент составил 49 процентов. Естественно, основными драйверами послужили рост стоимости строительных материалов и пересмотр правительства своего отношения к льготным ипотечным программам».

В самом Петербурге средний метраж в комфорт-классе по первому кварталу составил 36,3 квадратного метра, хотя год и два назад этот показатель составлял 41 квадратный метр. Квартиры «похудели» почти на 11 процентов.

Средняя стоимость лотов сейчас находится на 8,4 миллиона рублей, и по сравнению с 2022 годом прирост составил 22 процента (с 6,8 миллиона рублей). «Это аргумент для граждан, откладывающих покупку в надежде, что рынок просядет и жилье подешевеет. Рост цен на недвижимость в агломерации стабилен и составляет в среднем 10–12 процентов в год», — подчеркивает Мария Орлова.

торые рынок видел по 2023 году, резко пошло на убыль». А работавшие без такого условия банки в силу своих мощностей не смогли полностью удовлетворить спрос.



Если в 2023 году доля сделок с привлечением жилищного кредитования на первичном рынке была близка к 90 процентам, а в отдельных компаниях и выше, то в первом квартале года нынешнего эта доля пребывает в пределах 70 процентов. У кого-то 62 процента, у кого-то 65 процентов. Параллельно снились и суммы по сделкам.

«Стоимость квартиры — показатель важный, но важнее для покупателей доступность ипотеки», — считает Светлана Денисова. «Иногда читаю реплики, будто снизился спрос на ипотеку, остаются категорически не согласна. Снизились не спрос, а доступность».

При этом ликвидация последствий природных катаклизмов, освоение Дальнего Востока, восстановление новых территорий и строительство на линии боевого соприкосновения — 1,5 тысячи километров и порядка трех тысяч линейных сооружений — оттягивают на себя колоссальные объемы стройматериалов. Соответственно, ждать снижения расходов и далее цен на строительство жилья не приходится. «Это нереально, точно так же, как не подешевеет гречка, не снизится и стоимость квадратного метра», — резюмирует эксперт.



В то же время генеральный директор Агентства Недвижимости ГК «ВВС» Анжелика Альшаева сообщает, что ее ориентированная преимущественно на массмаркет компания первый квартал провела успешно.

«В массмаркете главным трендом можно назвать волну: нужно успеть взять ипотеку по текущим ставкам семейной ипотеки, пока они не отменены. По ипотеке с господдержкой — пока еще действует. По ИТ-ипотеке тоже пока еще действует», — рассуждает Анжелика Альшаева. «И доля продаж квартир в ипотеку заняла порядка 65 процентов. Достаточно много сделок стало проходить по программе «Переезд» — порядка 20 процентов от ипотечных сделок, поскольку такое решение позволяет обойтись без первого взноса в денежном выражении. А это крайне важно, особенно при ипотеке с господдержкой, где взнос повышен до 30 процентов. По аналогичным причинам пользуется спросом и продукт «Квартира в зачет»».

Плюс к этому в апреле запущена ипотечная программа «Плати предом». Нестандартные предложения в том, что кредит делится на две части. Первая часть — первоначальный взнос и лишь 20 процентов от тела кредита. Пока строится дом, клиент гасит только эту часть достаточно щадящими траншами, буквально несколько тысяч рублей. И остается средства на съемную квартиру.

А когда до ввода дома в эксплуатацию остается месяц, клиент берет вторую, более весомую часть ипотеки. В общем, в нынешних условиях застройщик оказывается вынужден подходить к трудностям покупателя с пониманием, и нестандартные, удобные для клиентов решения будут появляться все чаще.

Руководитель Группы ипотечного кредитования «Банка «Санкт-Петербург» Мария Гретченко приводит статистику, сравнивая итоги ипотечных продаж первого квартала 2024 года и аналогичного периода 2023 года: «Год назад доля ипотечных сделок на первичном рынке Санкт-Петербурга была близка к 80 процентам, из которых продукты с господдержкой составляли около 85 процентов,

доля вторичного рынка находилась на уровне 20 процентов. В текущем году доля «первички» составила 58 процентов, из которых на программы с господдержкой пришлось 60 процентов, доля жилищных кредитов на «вторичку» составила 42 процента соответственно. Это в первую очередь связано с тем, что наш банк предлагал и по-прежнему предлагает рынку одну из самых привлекательных процентных ставок», — отмечает специалист.

«Кстати, апрель мы закрываем с еще большей долей «вторички»», — сообщает Мария Гретченко.



По словам специалиста, вопросы грядущих ипотечных изменений активно обсуждаются в подразделениях банковской розницы, в связи с чем большое внимание уделяется совершенствованию стандартных программ кредитования и развитию сопутствующих ипотечных продуктов. Также Мария обращает внимание на положительную динамику по коммерческой ипотеке, доля которой в продажах банка в 2024 году выросла в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2023 года. «Благодаря продукту «Коммерческая ипотека» заемщик любой категории, будь то физическое лицо, ИП, самозанятый или собственный бизнес, может приобрести апартаменты, паркинг, торговое помещение по стандартной ставке без надбавок и дополнительных условий», — делится полезной информацией эксперт.

Первое и второе полугодия

«Повестка второго квартала определяет ожидания с 1 июля сворачиванием ипотеки с господдержкой. Поэтому у граждан остается два месяца, и кто может, будет спешить «попасть в последний вагон». А далее рынок, конечно, переживет определенное замедление», — считает Светлана Денисова.

Кроме того, рынок испытывает давление со стороны индивидуального жилищного строительства. Оно субсидируется без разбора, неважно — это провинциальная Россия, где нет крупных строительных компаний, или крупные города.

«Спрос будет расти из-за желания покупателей успеть взять льготную ипотеку до ее отмены 1 июля», — соглашается Сергей Софронов. «Изменения явно ждут и семейную ипотеку, которая будет продлена. Во всяком случае звучат разные предложения, касающиеся изменения ставок. Это тоже будет влиять на принятие решений покупателями». Следовательно, и цены будут меняться в соответствии с ростом спроса и продаж. Затем, в третьем квартале, спрос снизится и восстанавливаться будет уже во второй половине осени».

Анжелика Альшаева также констатирует, что в силу вышеуказанных причин ее компания ожидает дальнейшую эскалацию спроса в первое полугодие. «Мы не первый раз проходим такой сценарий, поэтому прогнозировать рост спроса можно с уверенностью», — говорит она. «Ну а далее можно предсказать некоторый период затишья, застройщики будут сидеть без сделок в ожидании снижения ключевой ставки».

Впрочем, государство любит привносить на рынок жилого строительства нововведения, поэтому возможны различные варианты развития ситуации. «Мы наблюдаем, как развиваются и меняются региональные льготные ипотечные программы. У нас пока этого нет, но, например, в Кемеровской области запускается программа для участников СВО без первоначального взноса. В Московской области появляется ипотека для учителей и медработников. Поэтому можно надеяться, что без поддержки отрасли не останется», — резюмирует Анжелика Альшаева.

В то же время сохраняется поток инвестиционных сделок. Прежде граждане, например, вывели деньги в зарубежные активы. Сейчас бояться или не имеют возможности, что подпитывает спрос в том числе и на объекты большой площади. ■

МНЕНИЕ



Дмитрий Солонников, политолог, директор Института современного государственного развития

КНУТССОН НЕ ВИНОВЕН

Сейчас все чаще приходится слышать о возможном демонтаже памятника иностранцам, стоящим в разных частях нашей страны. В частности, речь идет о регенте шведского короля Торгильсе Кнутссоне, который во времена крестовых походов XII–XIV веков воевал с корелами и на землях, присоединенных тогда к шведской короне, повелел основать Выборгский замок. Памятник был установлен в Выборге в 1908 году, потом демонтирован, потом восстановлен в 1993 году. Его история — это типичный пример борьбы за или против исторических страниц, который мы активнейшим образом наблюдали в нашей стране в XX веке.

Борьба с памятниками — это борьба со своим прошлым

Вообще для нашей страны это характерно. После победы Октябрьской революции новые властинесли множество ненавистных им императорских символов. Второй раз тоже самое вернулось после 1991 года, когда очередная новая власть сносила символы семидесятилетнего правления коммунистов. Дилектика — отрицание отрицания...

Пропагандистские возможности монументального искусства под сомнение никто не ставит. Вопрос в ценности той или иной композиции, ее достоинствах как произведения искусства и памятник истории. Конечно, какие-то чистки возможны, хотя такие оценки в каждом конкретном случае вещь очень субъективная.

Но это о вкусах. Другое дело — история. Борьба с ее свидетельствами, каковыми являются памятники без сомнения и являются — фактически борьба со своим же прошлым. При этом очень примитивная, без попытки осмысления. Идея, что снесем и вычеркнем эти страницы из истории сейчас, и всё будет навсегда забыто — алогична в принципе. На следующем историческом этапе многое восстановят, пропавшие сносивших.

Чудовищный примитивизм — бороться со своим прошлым, трая на это энергию и ресурсы настоящего. Борьба должна идти за будущее, а нас снова пытаются заставить пропустить страницы давно ушедших времен, вместо того, чтобы писать текст новых.

Прекрасный пример варварских действий — страны запада, что ЕС, что США. Делают и свои памятники, и относятся к России. Но мы-то как раз осуждаем такую политику. Зачем нам копировать эту дикость? Это они отгораживаются от нас, а не мы от них. Это их выбор.

Да, есть неоспоримые моменты. Такие как, например, памятники приспешникам фашистов, с оружием в руках воевавшим против нашего народа, по которым есть соответствующее решение суда, и имя которых среди предателей. Но и это в нашей стране решается с большим трудом. Так в Ростовской области стоит памятник «атаману СС» Петру Краснову, воевавшему на стороне Третьего рейха, что не лучше памятников Бандере на Украине. Но решать данный вопрос ответственные органы не хотят.

Что касается Торгильса Кнутссона, то по нему решения суда нет. Памятник ему и эстетической, и исторической точки зрения прекрасно вписывается в соседний антураж более ста лет.

В чем логика его уничтожения? Первый шаг, чтобы дальше снести и построенный им Выборгский замок, а на его месте создать современный торговый-развлекательный центр? В этом казас?

Так что эту энергию лучше бы направить на благоустройство Выборга, где достаточно еще домов в неприглядном состоянии. А туристический поток растет сюда с каждым годом. И к замку, и к Кнутссону в том числе! ■