

СТРОИТЕЛЬНЫЙ КАТАКЛИЗМ: ПОЧЕМУ ОБМАНУТЫХ ДОЛЬЩИКОВ СТАНЕТ БОЛЬШЕ | **ОПАСНАЯ ЧЕРТА:** КАКУЮ СТАВКУ ВЫДЕРЖИТ ИПОТЕЧНЫЙ КЛИЕНТ | **КТО СТУЧИТСЯ В ДВЕРЬ КО МНЕ:** НОВЫЕ ПОКОЛЕНИЯ ВЫБИРАЮТ ДОСТАВКУ | **БИЗНЕС НА РОТАЦИЯХ:** ПЕТЕРБУРГСКИЕ РЕСТОРАТОРЫ СФОРМИРОВАЛИ «ПОБОЧНЫЙ» РЫНОК

НОВОЕ ЗОЛОТО РОССИИ

ПОЗВОЛИТ ЛИ
МУСОРНАЯ РЕФОРМА
ОБОГАТИТЬ СТРАНУ?



NEVA*
HAUS



Элитные квартиры на Петровском острове от 10 млн ₽

Панорамный вид на Крестовский остров и воду
Прогулочная набережная и парковая территория
Квартиры с террасами и эркерами



РЕКЛАМА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПЕТРОВСКИЙ ПР., Д. 11, ЛИТ. А (УЧАСТОК №1). ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ – СЗ». СВИДЕТЕЛЬСТВО № С-003-78-0109-78-260117 ОТ 26.01.2017 ВЫДАНО СРО А «ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ В ЕИСЖ И НА САЙТЕ ООО «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ – СЗ»: LSR-SPB.RU. ВСЯ РАЗМЕЩЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ НОСИТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР И НИ ПРИ КАКИХ УСЛОВИЯХ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ, ОПРЕДЕЛЯЕМОЙ ПОЛОЖЕНИЯМИ ГК РФ, НЕ СОДЕРЖИТ ТОЧНОГО И ПОЛНОГО ОПИСАНИЯ И ХАРАКТЕРИСТИК ОБЪЕКТА, И МОЖЕТ БЫТЬ ИЗМЕНЕНА. *НЕВА ХАУС. **ПОЧЕТНОЕ ЗВАНИЕ «ПРЕМЬЕРА ГОДА» В РАМКАХ ПРЕМИИ URBAN AWARDS 2018 (ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ НА САЙТЕ LSR.RU В РАЗДЕЛЕ «НОВОСТИ» ОТ 06.07.2018 Г.).

688-88-88 | lsr.ru



ЕЛЕНА КРОМ,
ШЕФ-РЕДАКТОР «РБК ПЕТЕРБУРГ»

ЧТО НЕ ТАК С РЕФОРМАМИ?

Две крупные реформы потрясают экономику всех российских регионов без изъятия. Первая — строительной отрасли (отказ от долевого строительства), вторая — обращения с мусором. Обе инициированы для решения задач, в значимости которых никто не усомнится. Надежность вложения денег граждан в стройку необходимо повысить, а вред и вонь от бесчисленных свалок, как учебных, так и нелегальных, — снизить. Каковы первые результаты? Многие эксперты аргументированно предполагают, что число обманутых дольщиков в России в ближайшее время вырастет, возможно, даже резко (см. стр. 3-8). Попытки же реализации мусорной реформы в целом ряде городов и весей привели к настоящему коллапсу (стр. 22), вплоть до бегающих по улицам крыс. Значит ли это, что российский народ, интуитивно знающий, что любые перемены — всегда к худшему, в очередной раз оказался прав?

Третий пример реформы, необъявленной, но быстро меняющей экономику и быт, — революция индустрии общественного питания. Компании так называемого фудтеха существенно увеличили долю готовой еды, приобретаемой дистанционно и поедаемой на диване, в разы за короткий срок (см. стр. 30-33). И получилось это потому, что реформа является, мало того что рыночной, но и поколенчески окрашенной — ее активистами выступают молодые люди со стороны и продавцов, и покупателей.

Третий пример помогает ответить на вопрос, что не так с первыми двумя: поручать разработку и исполнение реформ государственным структурам, то есть самым консервативным на свете общественным институтам, — это все равно что ставить на спринтерский забег людей со связанными ногами.

«РБК+ ПЕТЕРБУРГ» № 7 (15) ФЕВРАЛЬ-МАРТ 2019 (16+)

Главный редактор: Елена Марковна Кром (Беляева)
ekrom@rbcs.ru

Генеральный директор ООО «БизнесПресс СПб»:
Евгений Зинин

Коммерческий директор: Ольга Атаева
oataeva@rbcs.ru

Директор по распространению: Юлия Танаисова
jtanaiss@rbcs.ru

Дизайн и верстка: Креативное маркетинговое агентство ONLY air
welcome@onlyair.ru

Обложка: ONLY air

Корректор: Мария Аверченкова

Прием рекламы: Тел: (812) 670-1022, oataeva@rbcs.ru

Учредитель и издатель: ООО «БизнесПресс СПб»

Адрес редакции: 191187, Санкт-Петербург, ул. Чайковского, д. 17, БЦ «Литейный двор», Тел: (812) 670-1022

Партнеры выпуска: ООО «МФБ», ООО «СОТЕР», Реклама

Все товары и услуги, рекламируемые в журнале «РБК+ Петербург», имеют необходимые лицензии и сертификаты. Полное или частичное воспроизведение материалов, опубликованных в журнале «РБК+ Петербург», допускается только с разрешения редакции.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях и сообщениях информационных агентств.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ТУ78-01827 от 26.02.2016 г. Выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Северо-Западному федеральному округу.

Отпечатано: ООО «ИД-ПРИНТ», Санкт-Петербург, пос. Салерный, территория предприятия «Батиска», лит. 4Ф.

Отправлено в печать: 04.02.2019 / Дата выхода в свет — 08.02.2019

Тираж — 6 500 экз.

ВСЕРОССИЙСКИЙ КАТАКЛИЗМ

ИЗМЕНЕНИЯ ПРАВИЛ ИГРЫ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ СТАВЯТ ПОД УДАР ПРЕЖДЕ ВСЕГО РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ВЫНУЖДАЯ ИХ ИСКАТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ. **ОЛЬГА КАНТЕМИРОВА**



О том, как будет работать строительная отрасль, участники рынка не знали вплоть до вступления в силу поправок в 214-ФЗ

Застройщики жилья, которые уже начали перестраивать финансовую модель из-за ужесточения условий долевого строительства, смотрят в будущее с тревогой. В зоне риска — региональные компании: чтобы укрепить свои позиции, они объединяются с другими девелоперами, а некоторые уходят из бизнеса. Как себя чувствует рынок строящегося жилья в российских регионах и в Северной столице и каких изменений ждут девелоперы в ближайшей перспективе, выяснил «РБК+ Петербург».

Поправки в закон «Об участии в долевом строительстве...» удивляли российских строителей на протяжении всего прошлого года. Вплоть до вступления изменений в силу застройщики не знали, как именно им предстоит работать. Но вишенкой на торте стал подписанный в конце 2018 года президентом РФ Владимиром Путиным закон, согласно которому с 1 июля 2019 года

застройщики будут обязаны использовать эскроу-счета во всех реализуемых проектах жилого строительства. Ранее новый механизм привлечения средств дольщиков планировалось применять только для проектов, квартира в которых была бы продана после июля этого года. Фактически принятый закон отменил переходный период, в расчете на который российские строители покупали земельные участки и начинали проекты последние полтора года.

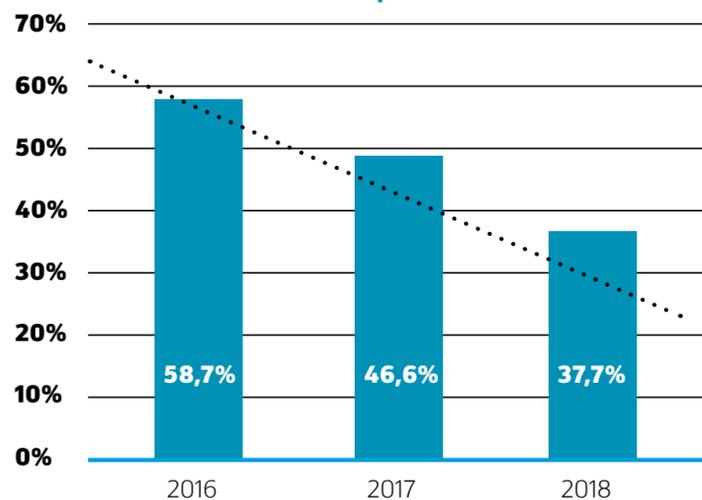
Изначально власти планировали, что переход на альтернативную долевого строительству модель — банковское финансирование — значительно сократит число обманутых дольщиков в стране. Однако не факт, что эту задачу удастся решить: по оценкам экспертного центра уполномоченного при президенте РФ по защите прав предпринимателей и Института экономики роста (ИЭР), ужесточение условий долевого строительства может привести к росту числа обманутых дольщиков в стране

ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА

СОГЛАСНО ДАННЫМ РОССТАТА, В 2018 ГОДУ В СТРАНЕ БЫЛО ВВЕДЕНО 75,3 МЛН М², ЧТО ПОЧТИ НА 5%, ИЛИ НА 3,9 МЛН М², МЕНЬШЕ, ЧЕМ В 2017 ГОДУ.

Аналитики портала Единого реестра застройщиков (ЕРЗ) подсчитали, что в прошлом году первое место по вводу жилья традиционно заняла Московская область (16%). Далее следуют Москва (10,6%), Петербург (10,7%), Краснодарский край (6,5%) и Ленинградская область (5%). В составлении рейтинга учитывались данные 1830 застройщиков жилья, на которых приходится более 80% объемов ввода по договорам участия в долевом строительстве (ДДУ) в прошлом году.

ДИНАМИКА СВОЕВРЕМЕННО СДАННОГО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЖИЛЬЯ



По данным портала ЕРЗ



ДМИТРИЙ ИВАНОВ, ДИРЕКТОР ЮРИДИЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА ГРУППЫ «ЭТАЛОН»:

«Отрасль уже так зарегулирована, что стремление парламентариев дополнительно закрутить гайки приведет к прямо противоположному эффекту: вместо сокращения числа обманутых дольщиков произойдет его стремительный рост.

Действующая редакция 214-ФЗ предусматривает единственную модель работы застройщика, основанную на партнерстве с уполномоченными банками, и существует серьезный риск того, что застройщики, которым не удастся до 1 июля договориться о финансировании своих проектов, физически не смогут продолжить их реализацию.

Региональные власти, учитывая объективные проблемы с бюджетными доходами, на ситуацию могут влиять в очень ограниченных пределах. Даже если представить, что застройщикам дадут некие послабления, к примеру, в части нагрузки по строительству соцобъектов или налоговые льготы, то проблема решится лишь частично: компаниям нужно изыскивать средства в намного больших объемах для своевременной реализации текущих проектов по новым, изменившимся уже в процессе строительства правилам».

16 дисциплинированных девелоперов на сотню. Только 37,7% жилья сдано в запланированные сроки

С НАИБОЛЬШИМИ ТРУДНОСТЯМИ ПРИ ПОЛУЧЕНИИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СТОЛКНУТСЯ ДЕВЕЛОПЕРЫ, ПРИВЛЕКАЮЩИЕ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА СВОИХ ОБЪЕКТОВ ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА

что сложнее работать стало уже абсолютно всем. Коммерческий директор СК «Балтия» Евгения Еремина сообщила «РБК+ Петербург» о том, что банки уже отказывают в сопровождении сделок в отношении реализуемых проектов: «Застройщики столкнулись с тем, что банки отказывают в проектном финансировании. Если компания приходит с новым проектом в «зачаточном» состоянии, то есть призрачный шанс, что банки его профинансируют. Но если в проекте уже выполнен минимальный этап работ, то банки им отказывают, даже не ознакомившись с документами». Как предполагает Евгения Еремина, «возможно, это сделано для того, чтобы кредитные организации могли глубоко «запустить свои корни» в проект».

Она также считает, что с наибольшими трудностями при получении проектного финансирования столкнутся девелоперы, привлекающие для строительства своих объектов заемные средства. «Банки их проекты не возьмут, а деньги дольщиков использовать уже будет нельзя — объекты станут проблемными, и число обманутых дольщиков может увеличиться», — поясняет Евгения Еремина. — Девелоперы сбегут с рынка под тяжестью бюрократического груза».

Для того чтобы сгладить переходный период, калининградские строители совместно с региональными чиновниками направили в Минстрой РФ ряд поправок в федеральное законодательство. В частности, они предлагают разрешить привлечение средств дольщиков для проектов со степенью готовности более 30%, по которым было оформлено свыше 30% ДДУ от общего числа.

ПЕРМЬ: ДЕВЕЛОПЕРЫ МЕНЯЮТ СТРАТЕГИИ

Пермские аналитики отмечают, что ажиотажный спрос на рынке жилья города привел к росту стоимости квадратного метра. За год, по данным аналитика рынка недвижимости Алексея Скоробогача, цены на квартиры на первичном рынке Перми возросли на 8,4% (56,2 тыс. рублей за м²), на вторичном — на 8,7% (53,6 тыс. рублей).

В текущем году переход на эскроу-счета продолжит поднимать цены на новостройки, уверен генеральный директор Центра продажи недвижимости «Новые дома», эксперт

ассоциации «Пермские строители» Игорь Юфарев: «Крупные игроки не боятся заходить в проекты по новым правилам, но квартиры в них будут реализовываться уже дороже на 8-12%».

Новые правила уже изменили поведение местных застройщиков, продолжает он. Одни заявляют о совместной реализации проектов с другими застройщиками (чтобы иметь в портфеле сданные объекты), другие — планируют «завязать» со строительством жилья. «Я знаком с несколькими бизнесменами, в собственности у которых есть большое количество земельных участков с уже полученными разрешениями на строительство. Однако они не хотят заниматься жильем и решили либо продавать землю другим девелоперам, либо строить там торговые или бизнес-центры. Уверен, что уже в этом году объем выводимых на рынок жилых проектов сократится на 15%», — поделился прогнозами Игорь Юфарев.

ТЮМЕНЬ ПОДСТЕЛИЛА СОЛОМУ

В Тюмени и Тюменской области, как сообщили в главном управлении строительства региона, в 2018 году ввели 1,3 млн м² (минус 9% к 2017 году). Владелец и генеральный директор студии продаж «UP ConsAllt» Андрей Панасюк объясняет, что в среднем на жителя региона приходится более 1 м² новостроек, что является высоким показателем по сравнению с другими регионами. (Например, в Петербурге, где официально проживает 5,4 млн человек, за 2018 год было введено 3,9 млн м² жилья). Большинство местных застройщиков, говорит Андрей Панасюк, уже давно ввели в практику проектное финансирование и одними из первых в стране опробовали работу по новым правилам. Он добавил, что тюменские застройщики, как и пермские, заявляли о намерении реализовывать проекты совместно.

«Наш бывший губернатор — нынешний министр строительства и ЖКХ РФ Владимир Якушев — за время своей работы выстроил жесткие отношения с застройщиками. Он требовал четкое и открытое ведение хозяйственной деятельности. Сегодня в регионе работают единицы компаний, которые останутся без денег после реализации предыдущих проектов. Остальным не нужны заемные средства в большом объеме», — считает Андрей Пана-



Сделайте мечту ближе!
Новый Porsche Macan 2019 уже на старте.

от 1 624 руб. в день.¹

Порше Центр Приморский
ул. Школьная, д 71, корпус 1, +7 (812) 602 36 56, www.porsche-primorsky.ru

¹ Расчет произведен исходя из базовой стоимости Porsche Macan — 3 986 000 руб. Срок кредита — 60 мес., по программе кредитования Porsche Financial Services, с учетом первого взноса — 50% от стоимости автомобиля и ставки банка 15%. Кредиты по программам Porsche Financial Services (Финансовые услуги Porsche) в России предоставляются ООО «Русфинанс Банк», Генеральная лицензия ЦБ РФ №1792 от 13.02.2013 г. Указанное предложение не является публичной офертой по смыслу Гражданского Кодекса РФ. Подробные условия кредитования уточняйте у кредитных специалистов Порше Центра Приморский.



ЕЛЕНА ГУТМАН, НАЧАЛЬНИК
УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ
ЗАО «БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ»:

«В 2019 году мы не ожидаем ажиотажного спроса на квартиры, он сохранится на прежнем уровне. Рынок перейдет в иной формат, строители наладят новые бизнес-процессы. С начала текущего года работаем в привычном, спокойном режиме, план продаж за январь выполнен досрочно, но всплесков нет. Нынешний рост ставок по ипотеке и прогнозируемый в будущем пока не повлияли на желание покупателей поспешить с покупкой по гуманным ставкам. Покупатели морально уже готовы к новым изменениям строительного рынка, отказу от долевого, росту себестоимости и цен на квартиры. Сделки заключают взвешенно, с учетом своих финансов, будущих коммунальных платежей. Дома выбирают с хорошей степенью готовности, планировки — под свои потребности и возможности».



МИХАИЛ ВОЗИЯНОВ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ
ПО ИНВЕСТИЦИЯМ КОНЦЕРНА ЮИТ:

«Не исключаю, что из-за новых правил игры проблемы могут возникнуть в реализации уже начатых проектов. Например, девелоперу уже в процессе реализации проекта могут запретить привлекать долевого финансирования, а банки не будут давать деньги по каким-то своим соображениям (кредитные организации не обязаны финансировать проекты и будут смотреть на финансовую устойчивость компании, маржинальность проекта и другие факторы). С такого рода сложностями в первую очередь могут столкнуться мелкие и региональные компании. Однако, насколько масштабным будет этот процесс, пока прогнозировать трудно».

СРЕДНИЙ СРОК СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ, ПО ДАННЫМ ЕРЗ, РАСТЕТ С КАЖДЫМ ГОДОМ

53 проблемных объекта, квартиры
в которых купили 9 тыс. человек,
насчитывается в Петербурге

сюк. Подтверждением своих слов он считает факт отсутствия в регионе обманутых дольщиков.

БАНКРОТСТВА НАКРЫВАЮТ ЛЕНОБЛАСТЬ

К одним из регионов, где обманутых дольщиков уже много, относится Ленинградская область. На ее территории 14% всего строящегося жилья — с сорванными сроками сдачи (для сравнения, в соседнем Петербурге этот показатель составляет 6%).

Как сообщили «РБК+ Петербург» в Госстройнадзоре Ленобласти, сегодня в регионе насчитывается 14,5 тыс. обманутых дольщиков, которые вложили свои деньги в строительство 36 домов. Пока большинство из списка проблемных застройщиков стали такими из-за того, что не получили запланированную в расчетах прибыль ввиду оттока спроса: покупатели жилья охладели к землям Ленобласти и стали выбирать новостройки в Петербурге. Еще полтора года назад предложение на рынке новостроек Ленобласти начало превышать спрос. «Перегрев» предложения в регионе проходит на фоне рекордных показателей ввода жилья, что из-за растущей конкуренции только усложняет жизнь местным девелоперам. В частности, за 2018 год в Ленобласти было сдано на 20% больше от плана — 2,5 млн м².

К факторам, усугубившим экономические проблемы местных застройщиков, генеральный директор СРО «Ассоциация «Объединение строителей СПб» Алексей Белоусов причислил невысокую в сравнении с городом доходность строительного бизнеса и потребительский экстремизм (манипуляция законодательством о правах потребителей в корыстных целях. — *Ред.*)

Только в прошлом году банкротные иски были поданы к компании «Ленноблстрой», структурам «Унисто Петро-сталь», «Главстройкомплекса», ГК «Норманн». В будущем, продолжает Алексей Белоусов, ситуация на строительном рынке региона может только ухудшиться: «В Ленобласти работает много небольших строительных компаний, а им всегда сложнее дается адаптация к законодательным изменениям. Механизм привлечения средств дольщиков через эскроу-счета усложнит ситуацию, так как банки не будут готовы кредитовать всех застройщиков».

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ДОМОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



По данным портала ЕРЗ

ПЕТЕРБУРГ ЖДЕТ СНИЖЕНИЯ СПРОСА

В Петербурге по сравнению с Ленобластью работает больше крупных федеральных застройщиков, финансовое состояние которых позволяет строить за свой счет. К тому же продолжительный опыт работы крупных девелоперов обеспечил им хорошую репутацию в глазах банкиров. Так как сегодня девелоперы завершают начатые 2-3 года назад проекты, объемы ввода жилья в 2018 году превысили результаты предыдущего года и даже плановые показатели. В прошлом году в городе было введено 3,9 млн м² жилья, что на 20% больше заявленного Смольным плана. Сейчас в городе насчитывается 53 проблемных объекта, квартиры в которых купили 9 тыс. человек.

Однако судьба проектов, которые находятся на ранней стадии реализации, пока под вопросом. В первую очередь, как считают участники рынка, законодательные изменения отразятся на стоимости жилья. Дмитрий Иванов полагает, что рост цен на недвижимость составит 15-20%. «Раньше застройщики, по сути, платили дольщикам за использование их средств, продавая строящуюся недвижимость по ценам ниже стоимости готового объекта, — говорит директор департамента по маркетингу и продажам ЗАО «Балтийская жемчужина» Ася Левнева. — При проектном финансировании процент за кредиты на строительство будут получать банки. А в конечном итоге эти издержки лягут на плечи потребителей, реальная покупательская способность которых и так уменьшается. Нас ждет сокращение доступности жилья и, как следствие, спроса на него».

Председатель совета директоров группы «Ярд» Андрей Кошкин гово-

рит, что в конце прошлого года был зафиксирован повышенный спрос на первичном рынке, однако он не мог сравниться с ажиотажом 2014 года. «Тогда сметали даже неликвидные квартиры, лишь бы сохранить деньги. За последние годы также изменилась разница в стоимости недвижимости между покупкой на нулевом цикле и продажей перед вводом объекта в эксплуатацию: если раньше за пару лет можно было получить до 20% годовых, то теперь прибыль колеблется в пределах 6-8%», — сказал Андрей Кошкин.

Старший вице-президент по инвестициям концерна ЮИТ Михаил Возиянов предполагает, что в дальнейшем застройщики будут создавать совместные предприятия с владельцами земельных участков и инвестиционными компаниями. «Мы тоже работаем в этом направлении», — пояснил Возиянов. Еще одной новой бизнес-моделью, по его мнению, может стать вывод на рынок небольших объектов только после их ввода в эксплуатацию.

Для того чтобы переход на новую схему прошел с минимальными потрясениями, к изменениям должны быть готовы и банки, уверен Андрей Кошкин. «Им теперь надо предоставить триллионное кредитование застройщиков, обеспечивавшееся ранее физическими лицами. И хотя Центробанк и рапортует, что более 60 банков уже получили соответствующие аккредитации, тут же мы видим, как в очередном банке из пятидесяти крупнейших банков вводится процедура санации. Не исключен вариант, что до 1 июля в 214-ФЗ будут внесены очередные поправки, изменяющие сроки или вводящие послабления на переходный период», — надеется Андрей Кошкин.

АПАРТАМЕНТЫ БИЗНЕС-КЛАССА В ЦЕНТРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



YARD

SAINT PETERSBURG

(812) 325-00-00.ru
www.325-00-00.ru

Санкт-Петербург, Литейный проспект, 26

В ПРОШЛОМ ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ВВЕДЕНО 3,9 МЛН М² ЖИЛЬЯ, ЧТО НА 20% БОЛЬШЕ ЗАЯВЛЕННОГО СМОЛЬНЫМ ПЛАНА

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

ОСЕНЬЮ 2018 ГОДА МИНСТРОЙ РФ ОТОЗВАЛ ИЗ ГОСДУМЫ ЗАКОНОПРОЕКТ О СТАТУСЕ АПАРТАМЕНТОВ В СВЯЗИ С ОТСУТСТВИЕМ ЕДИНОЙ ПОЗИЦИИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ ЛИЦ, НО В ЭТОМ ГОДУ ЧИНОВНИКИ И ДЕПУТАТЫ ПООБЕЩАЛИ ВЕРНУТЬСЯ К ЕГО ОБСУЖДЕНИЮ. ПРИЧИНА БЕСПОКОЙСТВА ЗАКОНОДАТЕЛЯ — ОТСУТСТВИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТРЕБОВАНИЙ К ДАННОМУ СЕГМЕНТУ НЕДВИЖИМОСТИ. ИЗ-ЗА ЭТОГО НЕДОБОРОСОВЕСТНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОД ВИДОМ АПАРТАМЕНТОВ ПРОДАЮТ ПСЕВДОЖИЛЬЕ, ЭКОНОМЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ. ОДНАКО ОПРОШЕННЫЕ «РБК+ ПЕТЕРБУРГ» ЭКСПЕРТЫ ОПАСАЮТСЯ, ЧТО ЭНТУЗИАЗМ РАЗРАБОТЧИКОВ ЗАКОНА МОЖЕТ УНИЧТОЖИТЬ НЕДАВНО ПОЯВИВШИЙСЯ НА РЫНКЕ СЕГМЕНТ СЕРВИСНЫХ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ.



ОЛГА ТРОШЧЕВА, РУКОВОДИТЕЛЬ
КЦ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»:

«Рынок апарт-отелей сегодня развивается активными темпами, спрос на них с каждым годом растет, поэтому нет ничего удивительного в том, что вопрос контроля за строительством таких объектов, введения общих для всех игроков рынка правил игры у законодателей сегодня находится на повестке дня. Сценарии развития данного вида девелопмента могут быть совершенно разными. Не исключено, что в случае увеличения нагрузки застройщикам придется отказаться от реализации определенных апарт-отелей или, например, переориентироваться на строительство жилья из-за изменившейся экономики проекта.

На мой взгляд, в контексте спроса нельзя смешивать инвестиционные покупки апарт-отелей и жилой недвижимости, так как приобретаются они все-таки с разными целями. Кроме того, как показали итоги 2018 года, спрос на жилье в Петербурге увеличился на треть — до 3,8 млн квадратных метров, приличную долю которых составили именно инвестиционные сделки. Поэтому нельзя говорить о каком-либо перераспределении спроса: жилье остается самым востребованным способом вложения и сохранения средств, а апарт-отели привлекают в первую очередь арендодателей».



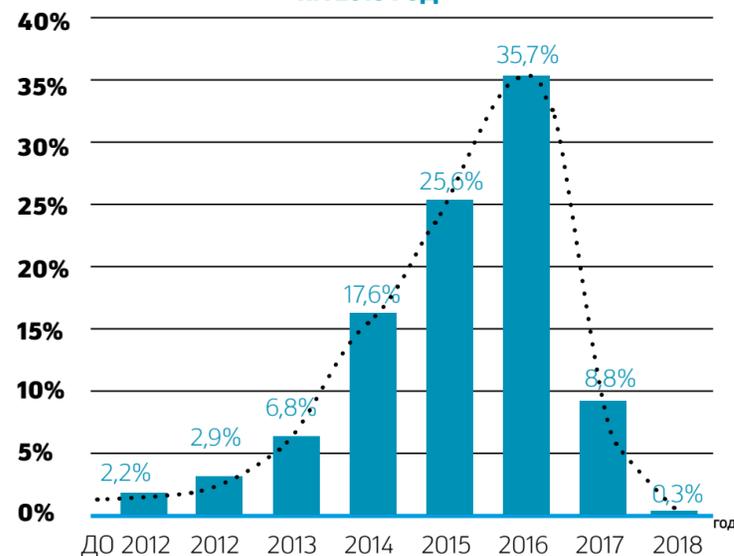
АНДРЕЙ КОШКИН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГРУППЫ ЯРД:

«Тренд конца 2018 года — пристальное внимание законодателя к псевдожилью. Около половины всего первичного рынка Москвы — апарт-комплексы, которые люди покупают для постоянного проживания, а не с целью инвестирования в недвижимость. Учитывая действующие градостроительные нормы, эти дома не обеспечены социальной инфраструктурой и на действующие школы и поликлиники ложится повышенная нагрузка.

В Петербурге проблемы с очередями в школьные и дошкольные учреждения наблюдаются последние несколько лет. Все эти несколько лет власти пытались решить их разными способами: создавали фонд, куда застройщики обязаны были делать отчисления на социальную инфраструктуру, вынуждали девелоперов строить ее за свой счет с дальнейшим выкупом, а потом и без него. При этом кардинально ничего так и не изменилось. Теперь же есть риск, что к недовольному населению жилых домов добавятся еще и жители апарт-отелей, де-юре не предназначенных для постоянного проживания, но де-факто таковыми являющихся.

Приравнивание апарт-отелей к обычным квартирам, с одной стороны, уберет неоднозначное толкование первых и обяжет застройщиков применять одинаковые нормы при строительстве любого типа домов, предназначенных для проживания граждан. Но с другой стороны, это может убить цивилизованный рынок сервисных апарт-отелей, который только начал зарождаться».

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМОВ ВВОДА ЖИЛЬЯ ПО ГОДУ ВЫДАЧИ РАЗРЕШЕНИЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВО, % НА 2018 ГОД



По данным портала ЕРЭ



ЕКАТЕРИНА ЗАПОЖЧЕНКО, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
ГК DOCKLANDS DEVELOPMENT:

«И девелоперы, и покупатели ожидают этих поправок уже не первый год. Я искренне надеюсь, что благодаря им наконец произойдет разделение понятий «сервисных апарт-отелей», работающих по модели гостиниц, и «псевдожилья». Если застройщик решил на строительство апарт-отеля, продавать он должен гостиничные номера с полной отделкой, мебелью и всем наполнением. Уже на этапе проекта девелопер должен определить, в каком классе отель будет работать — 3, 4 или 5 звезд. Исходя из этого сформировать предложение для инвесторов, включить в стоимость юнитов цену строительства и последующего обслуживания объектов гостиничной инфраструктуры.

Так, город получит действительно полезные проекты, которые изменят гостиничную инфраструктуру, наполнят ее современными средствами временного размещения для внутренних и иностранных туристов. Не стоит забывать, что это решит проблему и с теневым арендным бизнесом, даст хорошую альтернативу тем, кто находится в поиске источника пассивного дохода.

Спрос действительно сместился, но это касается только инвестиционных покупок. На юните в апарт-отеле под профессиональным управлением сегодня можно заработать больше, чем на сдаче в аренду классической квартиры. По нашим подсчетам, средний срок окупаемости апарт-отеля составляет 6-8 лет. Доходность такого актива в зависимости от проекта, суммы инвестиций и времени покупки в нашем городе может составить от 10% до 17% годовых. Если покупка совершается на ранних сроках строительства, к моменту ввода инвестор может заработать на росте стоимости от 30% до 100%.

У апарт-отелей несколько очевидных преимуществ перед обычными квартирами. Инвестор приобретает в буквальном смысле готовый арендный бизнес: апарт-отель с отделкой, мебелью, техникой и всем наполнением для гостей. Выбирает программу доходности на несколько лет. Всем остальным займется отельер — он получит «звезды» на номерной фонд, найдет арендаторов, встретит, заселит, уберет номер, доставит продукты, вызовет такси и так далее. Юнит при этом будет сдаваться посуточно, такая модель позволит максимизировать прибыль инвестора. Гости при этом получают более просторный номер с кухней, отдельные сервисы и инфраструктуру, конкурентные цены на размещение. Такой формат уже оценили во всем мире. Не случайно именно апарт-отели второй год подряд получают наибольшее число наград на booking.com.

Если сегмент апарт-отелей будет закреплён в правовом поле, как часть сферы гостеприимства, Петербург может ожидать возрождение доходных домов и быстрое обновление качественного номерного фонда».

КВАРТАЛ

на берегу залива



ОГНИ ЗАЛИВА

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
КОМФОРТ-КЛАССА



II ОЧЕРЕДЬ

Срок ввода
в эксплуатацию
II и IV кв. 2020 г.

I ОЧЕРЕДЬ

Дома сданы
и заселены

КВАРТИРЫ
С ПОЛНОЙ
ОТДЕЛКОЙ

ПР. ГЕРОЕВ/
ЛЕНИНСКИЙ ПР.

Адрес строительства II очереди
ЖК «Огни залива»: Санкт-Петербург,
Ленинский пр., участок 247 и 248 (северо-
западнее пересечения ул. Доблести и
ул. Маршала Захарова). Ф3 214.

100 000

РУБЛЕЙ СКИДКА
НА ВСЕ 1-КОМНАТНЫЕ
КВАРТИРЫ В ФЕВРАЛЕ

Скидка 100 000 руб. на покупку любой 1-комнатной
квартиры в 14 и 15 корпусах, действует при
заключении ДДУ с 01.02.2019 г. по 28.02.2019 г.
Подробная информация и проектная декларация
на сайте www.ognizaliva.ru

ПЕРВЫЙ ВЗНОС
ОТ 10%

Рассрочка предоставляется
застройщиком ООО «Дудергофский проект».

ОФИСЫ ПРОДАЖ:

- центральный: ул. Восстания, 18
- на объекте: у дома 27 по пр. Героев

ПЕТЕРБУРГСКИЙ «ФОРСАЙТ-КЕМП» СОЗДАСТ ПРОЕКТЫ ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В ПЕТЕРБУРГЕ ПОЯВИТСЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ «ПРОКАЧКИ» ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА. ОБ ЭТОМ «РБК+ ПЕТЕРБУРГ» РАССКАЗАЛИ АВТОРЫ ИДЕИ.

ВЛАДИМИР ГРЯЗНЕВИЧ

Петербург имеет все шансы стать одной из пилотных территорий для реализации проектов национальной программы «Цифровая экономика РФ». «Клуб лидеров» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области и АНО «Цифровая экономика» запускают «Форсайт-кемп», который рассматривается как площадка для «прокачки» проектов с целью запуска в городе предпринимательских и социальных проектов, направленных на реализацию Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2035 года, а также помогут городу стать пилотной территорией для апробации новых идей в области цифровой экономики.

ВЫБОР НЕСЛУЧАЕН

Главным аргументом в пользу поддержки «Форсайт-кемпа» генеральный директор АНО «Цифровая экономика» Евгений Ковнир называет большие достижения города в развитии цифровой экономики.



«Петербург сегодня является одним из российских лидеров в сфере цифровой экономики. Здесь сильная научная школа, образовательная база для подготовки ИТ-кадров, работает множество цифровых платформ и сервисов для удобства государства, бизнеса и граждан: госуслуги, ЖКХ, здравоохранение, транспорт и многое другое. Можно сказать, что питерцы в основном комфортно живут в цифровой среде с качественным интернетом и желают жить еще лучше. Не случайно здесь два года назад открылась «Точка кипения», где собираются лучшие умы для совместной подготовки прорывных проектов. И, конечно, есть куда расти и развиваться. И «Форсайт-кемп», я уверен, станет новой точкой роста, притяжения



цифровых идей, и заложит следующий вектор прорыва в цифровой экономике Петербурга и, может быть, и других регионов», — поясняет Евгений Ковнир.

«Форсайт-кемп» стартует 13 июня 2019 года в Санкт-Петербурге. Участниками мероприятия станут предприниматели, представители государственных корпораций и крупного бизнеса, федеральных и региональных органов власти, институтов развития, ведущих технологических компаний и стартапов. На площадке кемпа в течение четырех дней ожидается более 300 человек.

ЦЕЛЬ — ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ПЕТЕРБУРГА

На проектных сессиях участники займутся перестройкой традиционных моделей бизнес-кооперации в городскую экосистему, синхронизацией Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2035 года и градостроительного плана города для минимизации вероятности возникновения градостроительных конфликтов, а также созданием матрицы данных региона, которая ляжет в основу цифровой трансформации Северной столицы.



Вычеслав Трактовенко, идейный вдохновитель «Форсайт-кемпа» в Санкт-Петербурге, предприниматель и инвестор: «Первые два года участники «Форсайт-флотов» в Санкт-Петербурге

работали над формированием согласованного видения развития приоритетных отраслей экономики города и выработкой инициатив и проектов. В 2019 году будет запущена специальная городская акселерационная программа (City Digital Accelerator). Для ее наполнения весной 2019 года стартует конкурс отбора цифровых технологических проектов, платформенных решений, идей и лидеров проектов в различных отраслях городской экономики. В состав жюри войдут представители партнеров — организаторов мероприятия из числа крупнейших технологических компаний России, ведущих экспертов в области венчурных инвестиций, институтов развития, администрации города. Победители конкурса примут участие в кемпе и войдут в трехмесячный акселератор с программой интеграции в городскую инфраструктуру».

Критериями отбора на конкурс будут, с одной стороны, принадлежность идей и разработок к тем отраслям городской экономики и инфраструктуры, на которые Петербург делает основную ставку в своем развитии, а с другой стороны — технологии и технологические пакеты, которые могут быть применены сразу в нескольких городских отраслях.

CITY DIGITAL ACCELERATOR

По мнению Евгения Ковнира, в «прокачке» на площадке «Форсайт-кемпа» в первую очередь нуждаются решения для граждан. «Жители Петербурга должны в большей степени, чем сейчас, почувствовать пользу от цифровой экономики. Это может быть возможность дистанционно оформить и получить те или иные документы, без поездок и очередей, сервис онлайн-консультации врача, автоматическое считывание показаний всех коммунальных счетчиков и многое другое. Особенно в этом смысле

важны проактивные услуги, которые мы сейчас называем суперсервисами, например, чтобы при рождении ребенка все необходимые документы можно было получить уже в роддоме, а еще лучше в удобном цифровом виде», — считает Евгений Ковнир.

«Отбираем хорошо проработанные проекты, как минимум в стадии MVP («минимально жизнеспособный продукт»), при наличии опытного образца. А на самом кемпе перемешиваем их с проектами тех участников, которые были на предыдущих флотах», — поясняет Вячеслав Трактовенко. Упор будет делаться на разработки петербургских компаний, но ограничений для других регионов нет. Поскольку City Digital Accelerator задуман как пилотный для тиражирования в других регионах РФ, то проекты из других регионов будут приветствоваться, поскольку их решения могут сразу реализовываться в «материнских» регионах.

Участники акселерационной программы получают комплексную поддержку проектов. «Мы готовы выступать интеграторами между крупными технологическими компаниями и городской инфраструктурой. То есть обеспечивать интеграцию интересов крупных технологических компаний для возможности финансирования стартапов и готовность городской среды и городской администрации для того, чтобы разработки этих стартапов были реализованы в самом городе», — поясняет Вячеслав Трактовенко. — Всем участникам будут предоставлены трэйжеры и менторы, которые будут помогать при прохождении акселерационной программы. Также мы берем на себя обязательство по окончании акселерации вести эти проекты, обеспечивать их взаимодействие с городом и с крупным бизнесом».

Результаты «Форсайт-кемпа» предполагается использовать в ходе реализации программы «Цифровая экономика РФ» в других регионах. Подробности пояснил Евгений Ковнир: «Ждем инициатив, которые послужат основой для создания новых сервисов. Планируется, что часть из них будет включена в базу кейсов цифровой экономики, которая сегодня объединяет более 100 эффективных решений. Это платформы и сервисы для различных сфер экономики и социальной сферы, которые можно тиражировать в регионах, в том числе без бюджетных затрат».

Знаем всё о комфортной жизни

бразцовые
кварталы

- ☑ Кирпично-монолитная технология
- ☑ Многослойная теплоизоляция фасадов
- ☑ Крышные газовые котельные
- ☑ Малошумные лифты Schindler
- ☑ Стеклопакеты входные группы
- ☑ Возможность установки камина

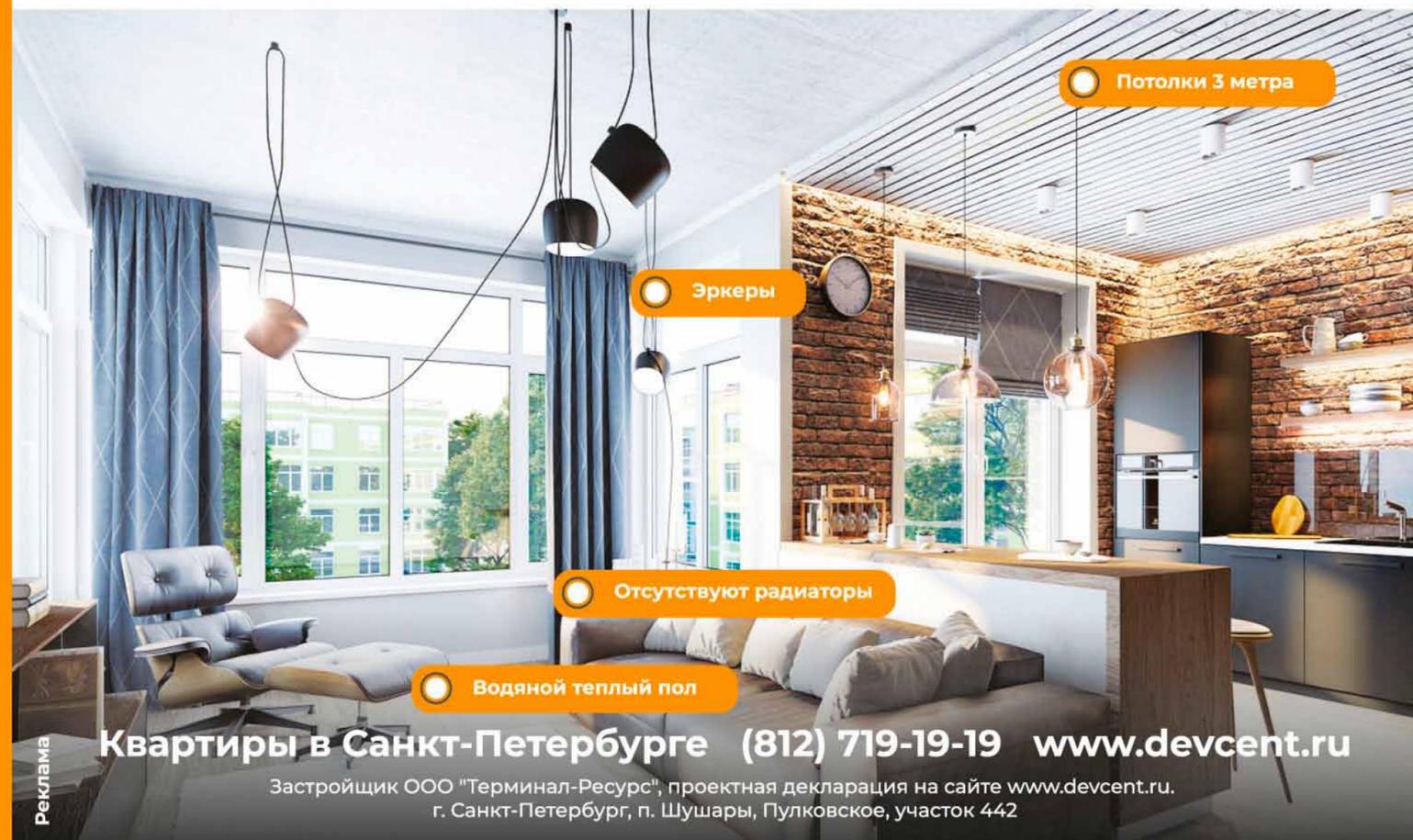


г. Санкт-Петербург, Пушкинский район,
15 минут до м. «Московская»

Дом сдан!

168
квартир

В вашей новой квартире:



Потолки 3 метра

Эркеры

Отсутствуют радиаторы

Водяной теплый пол

Кварталы в Санкт-Петербурге (812) 719-19-19 www.devcent.ru

Застройщик ООО "Терминал-Ресурс", проектная декларация на сайте www.devcent.ru.
г. Санкт-Петербург, п. Шушары, Пулковское, участок 442

ОПАСНАЯ ЧЕРТА

РОСТ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК ДО УРОВНЯ 13% ГОДОВЫХ МОЖЕТ ЗАПУСТИТЬ ОПАСНЫЙ СЦЕНАРИЙ — КАК ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ, ТАК И ДЛЯ БАНКИРОВ. ЕКАТЕРИНА ФОМИЧЕВА



Дальнейшее повышение ипотечных ставок может негативно повлиять на спрос на рынке жилой недвижимости, предупреждают эксперты

В декабре прошлого года Центробанк впервые с 2014 года поднял ключевую ставку с 7,25% до 7,5%, после чего ряд коммерческих банков объявили о повышении ипотечных ставок. Пока это не привело к сокращению объема сделок с использованием ипотеки, однако, как считают эксперты, спрос на кредиты упадет, если ставки превысят порог 12-13% годовых. Такой сценарий опасен не только для застройщиков, но и для самих банкиров, поскольку ипотечное кредитование — один из главных драйверов роста кредитных организаций, в том числе и на Северо-Западе, отмечают специалисты.

КТО ПОВЫСИЛ СТАВКИ

О повышении ставок по ипотеке заявили сразу несколько банков. Так, в пресс-службе Северо-Западного банка ПАО Сбербанк сообщили, что с 14 января этого года изменились процентные ставки по ипотечным

кредитам по всем продуктам кроме программ «Военная ипотека» и «Ипотека с господдержкой для семей с детьми».

Повышение распространяется только на вновь подаваемые заявки и составит 1 п.п. для кредитов с первоначальным взносом 20% и выше и 1,2 п.п. для кредитов с первоначальным взносом менее 20%, пояснили в банке. Изменение процентных ставок связано с адаптацией к рыночным условиям после увеличения ключевой ставки ЦБ, а также с общими макроэкономическими изменениями, пояснили в банке.

С 1 января повисил ставки по ипотеке на 0,6 п.п. и ВТБ. «Кредит на покупку недвижимости в рамках стандартных программ теперь доступен по ставке от 10,1% годовых при наличии комплексного страхования», — рассказали в пресс-службе банка.

Для кредитов с первоначальным взносом менее 20% вводится надбавка к ставке в размере 0,5 п.п. (за исключением кредитов, выданных с использованием средств материнского капи-

тала и в рамках программы «Военная ипотека»). Условия по одобренным до 1 января заявкам не меняются, добавили в пресс-службе.

О повышении ставок говорят и представители банка «Открытие». «Во второй половине января мы повысили ставки по ипотечным кредитам в среднем на 0,25%. Однако по большинству ипотечных продуктов банку, в отличие от ключевых конкурентов, удастся сохранить ставку ниже 10% годовых», — говорит старший вице-президент, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Открытие» Михаил Иоффе. Причиной повышения он называет увеличение Банком России ключевой ставки.

Представители других банков более осторожны в своих высказываниях.

«Банк оценивает ситуацию на рынке. У нас действуют стандартные прошлогодние ставки», — говорит Екатерина Синельникова, руководитель бизнеса ипотечного кредитования Банка «Санкт-Петербург».

В итоге действий нескольких ведущих банков ставки ипотечного кредитования выросли с осени 2018 года в среднем с 9,3% до 9,9% годовых, отмечает начальник отдела продаж компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Виктория Левина.

БОЯТСЯ ПОВЫШЕНИЯ

Большинство участников рынка опасаются, что Центробанк, возможно, еще повысит ключевую ставку, что может привести к дальнейшему росту ставок по ипотечным креди-

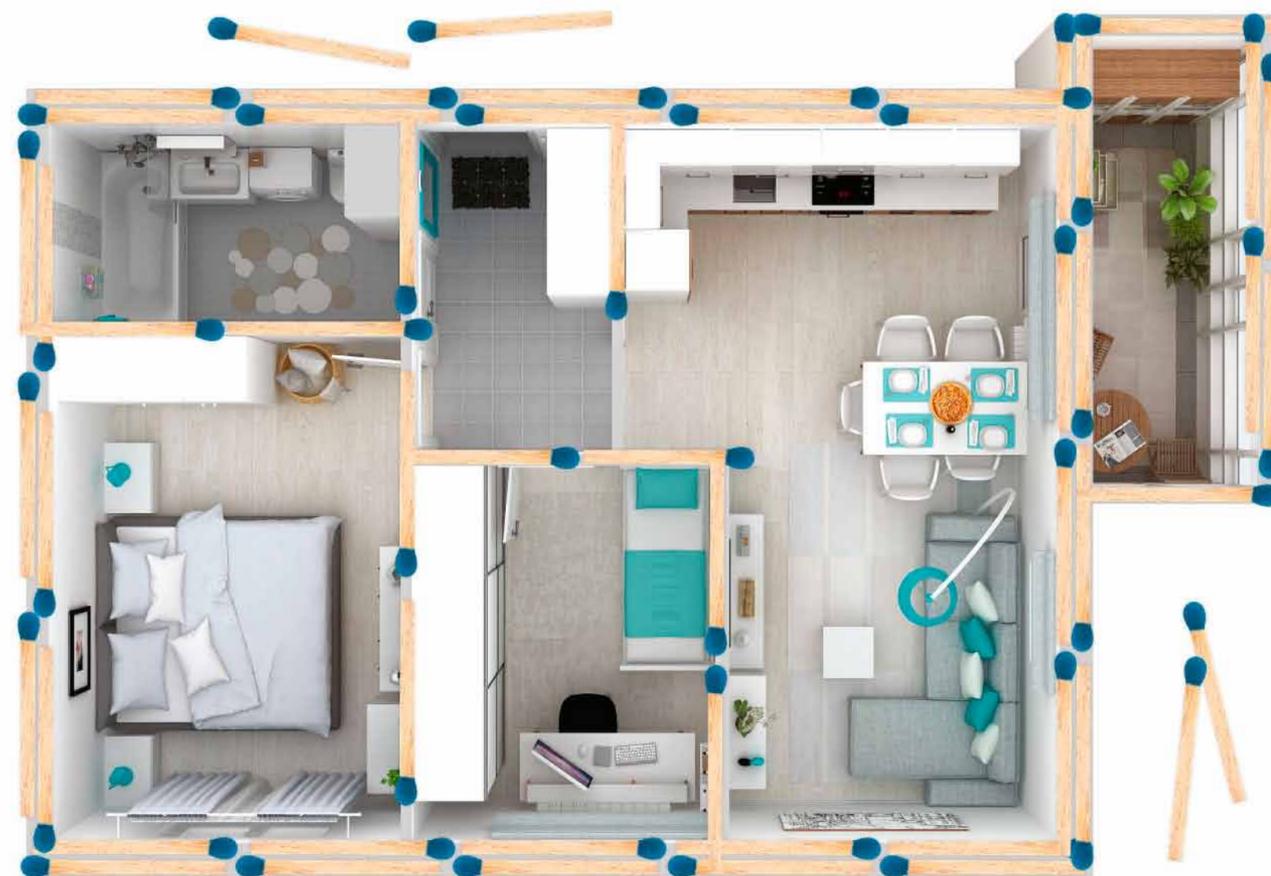
13% годовых — порог, после которого может произойти падение спроса на жилье

YIT

ТРАНСФОРМЕР

Нет ничего проще!

Передвиньте три спички так, чтобы получилась **НОВАЯ ПЛАНИРОВКА**



Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург». Приморский пр., 54. Проектные декларации и разрешения на строительство на сайте yitspb.ru. Реклама.



703-44-44



yitspb.ru

РОСТ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК СИЛЬНЕЕ ВСЕГО УДАРИТ ПО ПРОЕКТАМ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В СЕГМЕНТЕ ЭКОНОМ-КЛАССА, СЧИТАЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА

там. «Ипотечные ставки полностью зависят от ключевой ставки Центробанка», — отмечают представители «Группы ЛСР».

«Тенденция увеличения ставок по ипотечному кредитованию может продолжиться вслед за возможным повышением ключевой ставки ЦБ. При этом при принятии решения по движению ставок банки будут ориентироваться на общеэкономическую ситуацию, говорит Артем Иванов, директор по развитию ипотечного кредитования Альфа-Банка.

Скорее всего, в 2019 году Центробанк РФ продолжит взятый курс по ужесточению денежно-кредитной политики, поэтому ипотечные ставки будут повышаться, говорит Ольга Копейкина, директор по продажам и маркетингу ГК «Ленстройтрест».

Однако есть и эксперты, которые дают оптимистичные прогнозы по развитию ситуации на рынке. «Мы не считаем, что трехлетний тренд на снижение процентных ставок сломлен. Вполне возможно, что во второй половине 2019 года Банк России вновь начнет снижать ключевую ставку, и вслед за этим процентные ставки по ипотеке большинства банков вновь перестанут быть двузначными», — считает Михаил Иоффе.

«В нынешнем году рынок ипотечного кредитования продолжит свой рост, однако меньшими темпами, чем в 2018 году. В Петербурге, как и в целом в России, по итогам 2019 года он вырастет примерно на 10-15%. Ключевыми тенденциями станут увеличение среднего размера первоначального взноса с 15% до 20% от стоимости квартиры и снижение доли рефинансирования ранее оформленных ипотечных кредитов в общем объеме выдачи ипотеки», — заключает эксперт.

Скорее всего, в 2019 году уровень ипотечных ставок в Петербурге будет чуть выше текущего уровня — примерно 11-11,5% годовых, говорит Виктория Левина. «По нашим прогнозам, уровень ставок по ипотеке до конца 2019 года будет в пределах 10,5-11%», — считает Константин Гриценко, коммерческий директор элитного комплекса Royal Park. Такой показатель — от 10,5% до 11% годовых — будет не очень комфортным для рынка, но пока приемлемым, считает Геннадий Щербина, гендиректор Группы «Эталон».

Другие эксперты также рассчитывают на то, что в ближайшее время сокращение ипотечного рынка не произойдет. «В ближайшее время мы не ждем сокращения доли заемщиков, поскольку ипотека остается самым удобным способом приобретения жилья для большинства покупателей», — комментирует Юлия Мошкова, руководитель отдела ипотечного кредитования компании «Петербургская Недвижимость».

НА ПРЕДЕЛЕ

Все опрошенные РБК эксперты считают, что критичным для рынка станет повышение ставок до 12-13% годовых.

«Заметное снижение спроса может произойти, если ипотечные ставки перешагнут отметку в 12-13%. Однако можно ожидать, что государство поддержит отрасль и предложит новые варианты субсидирования ипотечной ставки», — надеется Денис Казберов, руководитель проектов компании «Мегалит — Охта Групп».

Если ставки превысят 11%, то это существенно сократит число платежеспособных покупателей жилой недвижимости, согласен Константин Гриценко. При ставках в 12-15% ипотека станет недоступна для большей части населения, беспокоится Ольга Копейкина.

С ней согласен Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development. «Интерес к покупке квартир у многих начнет исчезать при повышении ставки до уровня 12%», — говорит он.

О снижении покупательской способности при ставках в 12,5-13% говорят и в «Группе ЛСР».

ПОДОРОЖАНИЕ УЖЕ НАЧАЛОСЬ

По данным экспертов, квартиры начали дорожать еще в 2018 году, и эта тенденция сохранится в 2019 году. «По предварительным данным, в 2018 году цены в сегменте жилья массового спроса выросли на 5-7%, в бизнес-классе — на 2-3%», — говорит Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg. Однако повышение процентной ставки не стало и не станет главной причиной удорожания недвижимости.

«Ценообразование по квартирам напрямую не привязано к уровню ипотечных ставок. Цена на квартиру определяется, в первую очередь,



Повышение ипотечной ставки подогрело панические настроения. В результате по объему продаж 2018-й стал вторым после 2014 года

себестоимостью строительства и рыночной конъюнктурой, а ипотечная ставка определяет, для какого круга потребителей доступен наш продукт. Таким образом, ипотечная ставка влияет, скорее, на планируемые объемы продаваемых квартир и долю ипотечных сделок в структуре продаж», — комментирует Виктория Левина. Денис Казберов связывает повышение цен на квартиры не только с отменой долевого строительства, но и с переходом на эскроу-счет. Он считает, что в этом году сохранится схожая динамика цен.

Ася Левнева, директор департамента по маркетингу и продажам ЗАО «Балтийская жемчужина», напоминает, что повышение цен связано и с увеличением НДС, и с ростом цен на стройматериалы, и с увеличением логистических расходов.

ЭФФЕКТ УХОДЯЩЕГО ПОЕЗДА

«Между тем рост цен подстегивает спрос: люди понимают, что приобрести квартиру лучше здесь и сейчас», — комментирует Геннадий Щербина. Об ажиотаже на рынке недвижимости из-за роста цен говорит и Николай Пашков: «В прошлом году мы увидели рост продаж именно в период с июля по декабрь, после активного роста цен. Этот факт и повышение ипотечной ставки подогревают панические настроения среди покупателей, которые в такой ситуации обычно первым делом стараются инвестировать в жилье».

ВЫСОКИЙ СПРОС НА НЕДВИЖИМОСТЬ ВО
ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 2018 ГОДА БЫЛ ВЫЗВАН
ОЖИДАНИЕМ РОСТА ЦЕНЫ КВАДРАТНОГО МЕТРА



Элитный комплекс
на Петровском
острове*

Царская роскошь да Петербургский стиль



Реклама

КОМПЛЕКС СДАН
Исключительные условия до 28.02.2019**

(812) 612-07-07

ROYALPARK-SPB.RU

*ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС. ЗАСТРОЙЩИК: ООО «ПЕТРОВСКИЙ АЛЬЯНС» ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ РАЗМЕЩЕНА НА САЙТЕ WWW.ROYALPARK-SPB.RU АДРЕС ОБЪЕКТА: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПЕТРОВСКИЙ ПРОСПЕКТ, ДОМ 2 (строение 1, 2, 3, 4). **ПОДРОБНЫЕ УСЛОВИЯ В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ. ROYAL PARK (АНГ.)- КОРОЛЕВСКИЙ ПАРК.

УЧАСТНИКИ РЫНКА ЖИЛЬЯ — ОБ ИЗМЕНЕНИИ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК И ПОДРОЖАНИИ КВАРТИР



ОЛЬГА АВЕТИСОВА,
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «ЛСР.
НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД»:

«Изменение ипотечной ставки на фактическую стоимость жилья у застройщика не повлияло. Речь лишь о том, сколько в связи с этим повышением может переплатить клиент, если сравнивать между собой новые и старые ставки.

Полагаю, что снижение покупательского интереса к ипотеке может снизиться, если банки вернутся к ставкам уровня 2015–2016 г. Тогда уровень ставок составлял в среднем 12,5–13%, но даже тогда ипотека оставалась наиболее доступным инструментом приобретения жилья».



ЮЛИЯ МОШКОВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА
ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ
КОМПАНИИ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ»:

«В настоящее время ключевая ставка Центробанка вернулась на уровень начала 2018 года, соответственно, размер процентных ставок по жилищным кредитам — тоже. Как мы помним, в годы, когда ключевая ставка была выше, спрос все равно был достаточно активен (свыше 4 млн м² в год). Поэтому мы не ждем сокращения доли заемщиков, так как ипотека продолжает оставаться самым удобным способом приобретения жилья для большинства покупателей.

Конечно, при высоких ставках одну из ключевых ролей играла государственная поддержка ипотеки, не исключено, что правительство воспользуется этим инструментом еще раз, если ставки продолжат расти. Сейчас довольно сложно давать долгосрочные прогнозы, но для серьезного повышения пока нет оснований. В условиях, когда растут ставки по ипотеке, мы стараемся сделать так, чтобы наши по-

купатели практически не почувствовали эти изменения. «Петербургская Недвижимость» обладает целым пакетом эксклюзивных программ от разных банков, поэтому процентные ставки в компании всегда ниже рыночных. На сегодня самой привлекательной является программа, которую мы разработали совместно с ВТБ. Ставка составляет 6,2%, что гораздо ниже стандартных предложений банка и средневзвешенной ставки по рынку в целом».



КОНСТАНТИН ГРИЦЕНКО,
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
ЭЛИТНОГО КОМПЛЕКСА ROYAL PARK:

«По нашим прогнозам, уровень ставок по ипотеке до конца 2019 года будет в пределах 10,5–11%. Если ставки превысят 11%, это существенно сократит число платежеспособных покупателей. Отмечу, что в прошлом году доля сделок с использованием ипотеки увеличилась во всех сегментах, в том числе мы отмечаем эту тенденцию и в нашем элитном комплексе Royal Park. Одна из причин этого в том, что состоятельные покупатели бьются выгоднее и проще оформить ипотечный кредит, чем вынимать деньги из бизнеса или срочно продавать свою недвижимость для покупки новой».



АСЯ ЛЕВНЕВА,
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО
МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ
ЗАО «БАЛТИЙСКАЯ ЖЕМЧУЖИНА»:

«Основные причины подорожания недвижимости, которое ожидается в течение 2019 года, — это повышение ставки НДС, рост цен на строительные материалы и увеличение логистических расходов. Кроме того, переход застройщиков на проектное финансирование исключит возможность приобретения жилья на первых этапах строительства по сниженным ценам. Многим девелоперам придется

брать кредиты в банках для реализации своих проектов. Все это повлечет за собой дополнительные расходы и окажет серьезное влияние на общий уровень цен на рынке недвижимости. Мы планируем повысить цены на квартиры в «Балтийской жемчужине» только в феврале-марте этого года в пределах 3–5%. Что касается ипотечных ставок, то мы получили сообщения об их повышении на 0,5–1% уже во втором полугодии 2018 года. Они стабилизируются на уровне 10,5–11,5%. Сейчас подорожание банковских кредитов — это не только вынужденная мера кредитных организаций, но и способ урегулирования неплатежеспособного спроса. В 2018 году мы наблюдали бум ипотечного кредитования при снижении покупательской способности населения. Теперь людям придется выплачивать взятые на себя кредиты в условиях роста цен и стагнации зарплат. Увеличение кредитованности населения влечет за собой угрозу риска неплатежей для банков. Как только спрос на кредиты стабилизируется, банки перестанут повышать ставки, чтобы не допустить падения рынка».



ОЛЬГА УЛЬЯНОВА,
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА
РЕКЛАМЫ И МАРКЕТИНГА
ГК «ПОЛИС ГРУПП»:

«Последние годы ипотечные сделки составляют значительную долю в структуре продаж застройщиков. В 2018 году жилищное кредитование стало еще более популярным среди покупателей, так как банки предлагали комфортные условия кредитования — ставки были одними из самых низких. В ГК «Полис Групп» по итогам 2018 года объем ипотечных сделок составил около 60% в общем портфеле продаж. Сегодня ситуация меняется: банки стали повышать ставки еще в конце 2018 года, и в новом году рост ставок продолжается. Для покупателей это означает удорожание покупки. На фоне роста цен на квартиры мы можем говорить об увеличении стоимости сделки в среднем на 7–8% по рынку за последние два месяца. В частности, в жилых комплексах ГК «Полис Групп» стоимость квартир выросла на 15–20% в зависимости от проекта. Рост ставок, безусловно, оказал влияние на корректировку цен на жилье, однако он не был основной причиной. Сюда следует добавить отсутствие стабильной экономики, рост курсов валют, а также новостной фон, касающийся поправок в 214-ФЗ. При достижении ставки в 12% количество «ипотечных» покупателей может снизиться на 30–40%».



СЕРГЕЙ МОХНАРЬ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ПСК-
НЕДВИЖИМОСТЬ»:

«Если говорить о том, как девелопер может повлиять на клиентов-«ипотечников», то тут может быть только косвенное влияние. Тем не менее, девелопер должен быть аккредитован в большом количестве банков. Тогда, располагая большим портфелем ипотечных программ, девелопер сможет предложить клиентам индивидуальные условия сотрудничества. Девелопер по сути оказывает финансовый консалтинг, похожий на то, что можно получить в банке по одной из программ премиального обслуживания. Многообразие банковских программ и финансового положения клиентов создает большое поле для поиска оптимального решения. Клиенты получают персональный сервис и решение своих задач, а девелопер — дополнительный инструмент продаж. Кроме этого существуют совместные программы девелоперов и банков с субсидированными ставками. Такие инструменты значительно расширяют и дополняют предложения застройщиков, открывают пространство для «маневров». Наличие такой возможности очень важно в условиях растущих ставок по ипотеке. Таким образом, девелопер должен предложить клиенту как можно более широкий и гибкий набор инструментов работы с банками. А затем за счет оперативной работы и индивидуального обслуживания сделать так, чтобы покупатель как можно быстрее вышел на сделку».



ДМИТРИЙ КОНОВАЛОВ,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР GLORAX
DEVELOPMENT:

«Очень сложно прогнозировать уровень ставок, этот показатель будет зависеть от общей экономической ситуации. Но даже при повышении ставки до уровня 12% интерес к покупке квартир у многих начнет исчезать. Повлиять на поведение клиентов, решившихся на ипотеку, сложно. Во многом условный спрос 2019 года был реализован в прошлом году под влиянием негативных ожиданий от изменений в законодательстве и будущего роста стоимости заемных средств. Что касается потребительских предпочтений покупателей, то они меняются в сторону выбора жилья, обеспеченного инфраструктурой — транспортной, социальной, коммерческой, образовательной, развлекательной. Девелоперы готовы сделать такое предложение покупателям, которые также стали более требовательно подходить к выбору локации, архитектурному облику дома и планировкам».

ЧТО ОПРЕДЕЛЯЕТ СТАТУС?

Каждый человек может обладать разными статусами. Кандидат медицинских наук, начинающий предприниматель, мастер спорта по шахматам, многолетняя мать, волонтер, студент, путешественник — мы можем менять и приобретать новые статусы, вкладывая в них те ценности, которые нам важны. Однако статус отражает не только профессия или иное призвание, немало рассказать о человеке может и место, в котором он живет.

ДОМ С ВЫСОКИМ СТАТУСОМ

Петербургец — это статус, которым гордится каждый житель города на Неве. Что олицетворяет это слово? Многие ответят, что оно говорит о дружелюбии и гостеприимности, высоком уровне образованности и почитании традиций. Дополнительно подчеркнуть статус петербуржца может дом. Величественная «сталинка», исторический доходный дом в стиле модерн или современное здание, отражающее ваши амбиции. Если вы выбираете жизнь высокого комфорт-класса, рекомендуем обратить внимание на жилой комплекс «Статус у парка Победы» от ведущего девелопера Setl City.

ПРЕСТИЖНЫЙ АДРЕС

Московский район — один самых востребованных в Петербурге. Здесь есть буквально все, что нужно взыскательному жителю мегаполиса, но одним из главных мест притяжения является живописный парк Победы. В парке можно погулять по ухоженному аллеям, покатайтесь на лодке по пруду, развлекитесь с детьми на аттракционах или встать на коньки зимой. И все это в шаге от дома. Так как именно рядом с парком Победы и строится ЖК «Статус».

Жилой комплекс будет находиться на Кузнеческой улице, между проспектом Космонавтов и Витебским

проспектом. Это место гарантирует вам по-настоящему высокую мобильность. До станции метро «Парк Победы» — 20 минут прогулочным шагом через парк. До центра города можно доехать на автомобиле по Московскому проспекту всего за 10 минут. Столько же времени займет дорога до развязки КАД, откуда вы легко доберетесь в любой район Петербурга.

Рядом находятся крупные торгово-развлекательные центры, Российская национальная библиотека с фонтанами, а также несколько престижных школ с физико-математическим и лингвистическим уклоном, которые считаются одними из лучших в городе.

ВЫСОКИЙ КОМФОРТ-КЛАСС

«Статус» — это восемь корпусов высотой 12 этажей. Благородность, лаконизм и высокое качество во всем главенствуют в концепции и архитектуре проекта. Дома будут построены по современной технологии с применением зеркального остекления и навесных вентилируемых фасадов в спокойных кофейных и молочных цветах.

В состав комплекса также входит детский сад с начальной школой и вместительный подземный паркинг. Двор полностью закрыт от машин и максимально функционален. Детские площадки с дизайнерскими скамейками и тематическими развивающими комплексами, места для отдыха и даже собственный стадион для командных игр с соседями.

Жильцов и гостей будут встречать стильные холлы, оформленные по авторскому дизайн-проекту. Для вашего удобства предусмотрены специальные помещения, где можно разместить детскую коляску или велосипед, для дополнительного хранения своих вещей — индивидуальные кладовые. Чтобы обеспечить безопасность взрослых и детей, предусмотрено видеонаблюдение по периметру дома, во дворе, в холлах и паркинге. Все, что нужно для вашего комфорта.



КВАРТИРЫ С ВИДОМ НА ПАРК

В «Статусе» вы можете выбрать ту квартиру, которую давно искали и которая подойдет именно вам. Студии представлены в трех разных планировках, есть множество вариантов с просторной кухней-гостиной и хозяйскими спальнями с отдельным санузлом. На последнем этаже расположатся квартиры формата High Flat™ с высокими потолками до 3 м и большими окнами. Все квартиры сдаются с готовой отделкой «Итальянские коллекции» в светлой и темной цветовой гаммах. Особой гордостью жильцов станут великолепные виды на парк Победы и городской ландшафт.

Только на старте продаж квартиру в ЖК «Статус у парка Победы» можно приобрести от 2,1 млн рублей. Эксклюзивный брокер проекта — компания «Петербургская Недвижимость».

ВЫСОКИЙ КОМФОРТ-КЛАСС



- Московский район, рядом парк Победы
- Квартиры с видом на парк и город
- Свой детский сад с начальной школой



- Закрытая территория, видеонаблюдение
- Тематические детские площадки
- Дворы без машин, подземный паркинг
- Собственный стадион



- Европланировки с кухнями-гостиными
- Квартиры High Flat™ с большими окнами и потолком 3 м
- Отделка «Итальянские коллекции»

**Петербургская
Недвижимость**

33-55555
www.335555.ru

SetlCity

АЛЬТЕРНАТИВЫ ДЕПОЗИТАМ: ЧТО ВЫБЕРЕТ ЧАСТНЫЙ ИНВЕСТОР

ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ RENTA И УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОНДА ADASTRA MANAGEMENT АРТЕМ ГУДЧЕНКО РАССКАЗАЛ ОБ ЭФФЕКТИВНЫХ СТРАТЕГИЯХ И ОСНОВНЫХ ОШИБКАХ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ.

Радикальное изменение законодательства о доле в строительстве фактически поставило крест на популярном у российских частных инвесторов способе приумножения средств. Президент группы компаний RENTA и управляющий партнер частного инвестиционного фонда ADASTRA Management Артем Гудченко полагает, что единственной доступной альтернативой банковским депозитам и низкорисковым гособлигациям остаются вложения в стрит-ритейл. Последние 5 лет ADASTRA активно и успешно инвестировала в этот сегмент, под управлением фонда находится более 20 000 м² торговой недвижимости. Оценив масштабы рынка и перемещение фокуса частных инвесторов с жилой недвижимости на сегмент стрит-ритейла, команда Артема Гудченко выводит на рынок новый проект — группу компаний RENTA, предлагая комплексный сервис для собственников и инвесторов в доходную недвижимость формата стрит-ритейл. О том, почему стрит-ритейл до сих пор сохраняет свою привлекательность, об уровнях доходности для непрофессиональных инвесторов и об их основных ошибках Артем Гудченко рассказал в интервью РБК+.

— Какое место в списке возможных вариантов вложений, доступных частному инвестору без специальных знаний, занимает на сегодня недвижимость?

— Выбор доступных инструментов для неквалифицированного частного инвестора на самом деле невелик. Базовая альтернатива с минимальным уровнем риска — это банковские депозиты с застрахованной суммой до 1,4 млн рублей и государственные облигации (либо облигации госбанков и госкомпаний). В этом случае можно рассчитывать на доход не более 7-8% годовых.

Если инвестор находится в поисках чего-то более привлекательного, он неизбежно должен двигаться вверх по кривой «доходность/риск». Где-то в конце этой кривой находятся инвестиции в акции, деривативы, криптовалюты и прочие варианты с возможностью более агрессивной ставки доходности, но и с очень высоким



Президент группы компаний RENTA, управляющий партнер частного инвестиционного фонда ADASTRA Management Артем Гудченко

уровнем риска, компенсировать который можно только за счет опыта и компетенций.

По большому счету, в качестве разумной альтернативы со средним уровнем риска и сравнительно неплохой доходностью неквалифицированному инвестору доступны только доверительное управление на фондовом рынке и инвестиции в недвижимость. Но ДУ — рынок не развитый. Его объем упирается в уровень финансовой (впрочем, как и юридической) грамотности населения и системные проблемы российского фондового рынка. Для большинства наших соотечественников фондовый рынок существует в абстрактной параллельной вселенной; про инструменты, правила и действующих игроков люди практически ничего не знают. И знать в ближайшее время не будут, потому что нет для этого очевидного драйвера. Остается только недвижимость.

Самый понятный и доступный формат в этом смысле — инвестиции в жилье под аренду. Однако последние 5-7 лет в этом сегменте инвестиционный спрос стабильно падает. Причины понятны. Из-за перенасыщения рынка реентный доход снизился

— Замечательная альтернатива. Но значительная часть аудиторки уже разобралась в реальной доходности. На рынке есть проекты, которые смело обещают до 18% годовых, но на выходе получаются те же 4-6%.

— Откуда такая разница?

— Для сервисных апартаментов максимально близкий сегмент рынка — гостиницы 3-4 звезды. Понятно, что из-за ярко выраженной сезонности в Санкт-Петербурге стоимость номера существенно меняется в течение года. Однако, когда девелопер хочет привлечь инвесторов в проект новых апартаментов, он называет максимальную посуточную ставку «высокого сезона», умножает ее на 365 дней в году и берет минимальный уровень расходов по эксплуатации, который часто не совпадает с фактическим. Более того, часто не учитывают налоги, обосновывая тем, что каждый инвестор платит по-своему — кто-то как физлицо, кто-то как ИП. Но пусть это останется на совести маркетологов и рекламщиков...

На мой взгляд, для наших соотечественников истинная цель таких сделок — не доход. Истинная цель — иммобилизовать деньги, в ценность которых никто не верит. Нас слишком часто «били по голове», и мы усвоили: деньги нельзя держать просто так, с ними обязательно что-то произойдет — инфляция, девальвация или еще что-нибудь. Поэтому люди спешат свои деньги куда-нибудь вложить. Купив апартаменты, они выполняют эту главную задачу, а какой там будет доход — вопрос второй.

Если говорить серьезно, то единственная опция, которая позволяла на рынке жилой недвижимости получать сравнительно неплохой доход, — это покупка-продажа строящихся квартир, когда монетизация происходила на росте стоимости актива в зависимости от стадии готовности дома. Такой опции больше не будет.

— Очевидно, это связано с изменениями в законодательстве, так?

— Да. Опция доступна только при долевым участии, когда человек покупает квартиру на этапе котлована и продает ближе к сдаче.

Корректировки законодательства — проектное финансирование, введение эскроу-счетов — сделали бессмыслен-



РЫНОК СТРИТ-РИТЕЙЛА ВСЕГДА НАХОДИТСЯ В ДИНАМИКЕ: ВСЕГДА ЕСТЬ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ЖЕЛАЮЩИХ ЧТО-ТО КУПИТЬ ИЛИ ПРОДАТЬ, ЧТО-ТО СДАТЬ ИЛИ СНЯТЬ. ЗНАЧИТ, ЕСТЬ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ

ным «слив» квартир по себестоимости инвесторам на ранних этапах. Исчезает возможность кредитовать операционный риск застройщика, а значит и инвестиционная возможность на этом рынке. В результате мы приходим к тому, что единственным «живым» вариантом для частного инвестора, ориентированного на доходность выше безрисковых ставок, осталась коммерческая недвижимость в сегменте стрит-ритейла.

— Как вы формулируете привлекательность рынка стрит-ритейла для инвестора?

— Во-первых, это действительно большой рынок. По данным ГУИОН, объем встроенных нежилых помещений в Санкт-Петербурге составляет 12,8 млн м². Если прибавить к этому отдельно стоящие мелкогабаритные торговые сооружения площадью до 3 тыс. м², получится порядка 15 млн м². Это в 4 раза больше площади всех торговых комплексов города. При этом объем продаж на один квадратный метр примерно одинаковый и в торговых комплексах, и в стрит-ритейле. А значит «стрит» обеспечивает до 80% всей офлайн-розницы!

Во-вторых, этот рынок доступен и понятен для частного инвестора. Это история про человека, который обладает определенным объемом свободных средств для инвестиций и который сознательно не хочет большого вовлечения в процесс. Скорее всего, он чем-то занят; источник его капитала находится в другом месте, которого нужно заниматься.

К тому же рынок стрит-ритейла всегда в динамике: всегда есть

большое количество желающих что-то купить или продать, что-то сдать или снять. Значит, есть возможность зарабатывать.

Чек для более-менее адекватных объектов начинается с 15 млн рублей. Стоимость основного объема интересных объектов — 30-50 млн рублей. Доходность с учетом сложившегося спроса и предложения в среднем приблизительно в два раза превышает доходность по депозиту.

— Насколько доходность на этом рынке подвержена конъюнктурным колебаниям?

— Рынок практически не консолидирован. На стороне арендодателя нет ни одной компании, которая занимала бы хотя бы 1% рынка. Есть несколько игроков, у которых 100 и более помещений, но это все равно не критичные цифры.

Разрозненность не позволяет манипулировать процессом ценообразования. Ставки рынка складываются стихийно и зависят в целом от общего потребительского самочувствия. Условно, сам оператор определяет, что может платить в среднем 10-12% от оборота. Таким образом, именно складывающийся оборот и определяет возможности по арендной ставке.

На стороне арендатора рынок более структурирован: есть маркет-мейкеры в виде федеральных и региональных торговых сетей. Но они формируют не более 50% всего объема спроса. Другая половина представлена мелкими сетевыми игроками. Что также не позволяет монопольно продавливать ставки.

Именно поэтому изменение стоимости аренды происходит небыстро. Сейчас соотношение ставок и цены квадратного метра позволяют инвестору зарабатывать 14-15% годовых при адекватном среднеэффективном управлении.

— В чем же подвох? Почему другие сегменты рынка недвижимости не позволяют столько зарабатывать?

— Подвох в том, что эта ставка доходности существует «не для всех». Потому что формула успеха инвестиций в доходную недвижимость очень простая: надо уметь ею управлять.

С одной стороны, мы рассматриваем стрит-ритейл как альтернативу для непрофессиональных инвесторов. С другой — непрофессионалу нелегко быть эффективным арендодателем. На стороне сетевого арендатора корпорации. У них сотни и тысячи магазинов, десятки и сотни тысяч сотрудников, у них акции торгуются на бирже, у них процедуры, политики и регламенты. А по другую сторону — человек, у которого од-

но-два помещения; он, как правило, без профильного экономического образования, без системного опыта на рынке коммерческой недвижимости, только со своим набором представлений о том, как это должно работать. Это довольно серьезный дисбаланс. И чаще всего в этой «битве» за доход победа остается за арендатором. Выровнять ситуацию позволяет опыт, профессиональная команда и технологии. Поэтому эффективные инвестиции на этом рынке возможны только через эффективное управление.

— Из чего складывается это эффективное управление? С какими проблемами сталкиваются инвесторы в стрит-ритейле?

— Первая и ключевая ошибка — неправильная оценка потенциала доходности. Профессиональный инвестор в каждом объекте видит не красоту витрин, а соотношение «цена/располагаемый доход». Располагаемый доход — это не то же, что ставка аренды. Это ставка, скорректированная на ряд показателей — на необходимые вложения, на уровень вакансии, прочие затраты.

Второй источник проблем — отсутствие какой-либо оценки технической состояния «на входе». Люди покупают помещение и думают, что со всем разберется арендатор. Но техническое состояние — это еще и возможность адаптировать помещение под требования разных арендаторов. Важно иметь диапазон возможных вариантов использования помещения, что повышает и доходность, и ликвидность. Сегодня здесь сидит банк, а завтра захочет обосноваться кафе или аптека. А есть ли для этого техническая возможность?

Третье — это юридические риски объекта, всплывающие потом в форме споров с администрацией, предыдущим владельцем, с банком в части залогов и пр. Ряд проблем возникает из-за отсутствия качественной экспертизы заключенного ранее долгосрочного договора аренды. Люди смотрят только на то, кто оператор, на ставку и ежегодную индексацию. По факту на весь период владения договор определяет уровень эксплуатационных расходов, ответственность сторон, распределение расходов, связанных с непредвиденными ситуациями. В результате «неудобный» договор аренды может сократить доход собственника до уровня ниже ставки депозита.

Четвертое — необходимость постоянной адаптации помещения под меняющиеся потребности арендатора. Задачи возникают постоянно (согласовать перепланировку, увеличить проем, согласовать разгрузку и так далее). Их нужно профессионально

и своевременно решать. Есть ситуации, когда арендатор пишет запрос на собственника и по месяцу ждет ответа. Не потому, что собственнику лень, а потому что он не знает, как поступить.

Мы научились эти проблемы решать для себя и своих партнеров, сейчас готовы масштабировать этот опыт.

— Почему появилась такая идея?

— Как крупный собственник и управляющая компания мы на себе испытали все возможные варианты проблемных ситуаций в течение жизненного цикла объекта. Нормальная практика состоит в разделении труда и аутсорсинге. Поэтому у нас не было большого желания делать все самим, но из-за отсутствия адекватного и профессионального предложения пришлось построить всю необходимую инфраструктуру. И мы поняли, что мы в этом не одиноки — у всех собственников схожие проблемы.

Проанализировав рынок, мы пришли к очевидному выводу: собственникам и непрофессиональным инвесторам нужен мультифункциональный сервис, предлагающий весь спектр услуг на этапе приобретения объекта, построения системы эффективного управления и последующей продажи. Мы «упаковали» данный сервис в группу компаний, которую назвали RENTA. В состав группы вошли RENTA Management (брокеридж, управление и юридическое сопровождение), RENTA Service (проектирование, согласование, СМР и техническая эксплуатация) и RENTA Invest (управление инвестициями в доходную недвижимость).

Целевой аудиторией данного сервиса являются текущие собственники и новые инвесторы, которые задумались о вложениях в стрит-ритейл, но хотят осуществить их максимально эффективно и с максимальным комфортом. Для этих двух аудиторий мы собрали полный пул сервисов, необходимых в рамках жизненного цикла управления объектом, от оценки целесообразности входа до поиска благоприятной возможности выхода из актива. Весь этот цикл закрывается пятью основными направлениями услуг — брокеридж, проектирование и согласование, инженерные системы (отношения с монополистами), стройка и техническая эксплуатация, юридическое сопровождение.

В первые полгода планируем активное развитие сервиса на рынке Петербурга, но уже начиная со второй половины 2019 года собираемся приступить к расширению на Москву. Таким образом мы планируем консолидировать наши возможности для развития на двух ключевых рынках страны.

КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
ОТ КОМПАНИИ GLORAX

- Выгодная цена
- Высокая ликвидность
- Уникальная архитектура

- Удобные планировки, квартиры с террасами
- Подземный паркинг, закрытый двор
- Квартиры в центре города



**LIGOVSKY
CITY**



**АМБИЦИОЗНЫЙ
МАСШТАБНЫЙ
ЯРКИЙ**

Лиговский пр-т, д. 232
Обводный канал

+7 (812) 612-48-38
www.glorax.com

*ЖК «Лиговский Сити»: Застройщик ООО «Музей техники», срок сдачи объекта – IV кв. 2019 г.
Проектная документация на сайте: ligovka271.ru
Реклама

**GRAND
HOUSE**



**РОСКОШНЫЙ
СТАТНЫЙ
КЛУБНЫЙ**

Тележная ул., д.17-19
пл. Восстания / пл. А. Невского

+7 (812) 612-48-38
www.glorax.com

*ЖК «Гранд Хаус»: Застройщик ООО «Бизант», срок сдачи объекта – II кв. 2021 г.
Проектная документация на сайте: grandh.ru
Реклама

МУСОРНОЕ ДЕЛО

ПРЕВРАТИТЬ СБОР И ПЕРЕРАБОТКУ ОТХОДОВ В ВЫГОДНЫЙ БИЗНЕС МЕШАЮТ ПЕРЕКОСЫ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И НЕДОСТАТОК МОТИВАЦИИ У ВСЕХ УЧАСТНИКОВ «МУСОРНОЙ» ЦЕПОЧКИ. ВЛАДИМИР ГРЯЗНЕВИЧ



Несмотря на недостатки системы, в России существуют примеры успешной организации обращения с отходами

Появление законодательных поправок, разрешающих всем 85 российским регионам отложить мусорную реформу на три года (в первоначальной версии закона такое право было только у Москвы, Петербурга и Севастополя), косвенно свидетельствует о провале реформы. Между тем в России уже накопился опыт эффективной организации процесса обращения с отходами. Чтобы распространить этот опыт на всю отрасль, нужно устранить перекосы в законодательстве и создать экономические стимулы для участников «мусорной» цепочки, считают эксперты. Это позволило бы превратить сбор и переработку отходов в выгодный бизнес.

РЕФОРМА НЕ ПОШЛА

О неготовности к реформе прямо заявили главы лишь некоторых

регионов. Однако даже те, кто формально вписывается в первоначальный график, допускают серьезные провалы. Так, по свидетельству генерального директора УК «Сервис-Недвижимость» (входит в ГК «Эталон») Аллы Винник, обслуживаемые компанией дома в Красногорском районе Подмосковья в этом году столкнулись с серьезным мусорным кризисом. Корпоративный сайт компании наполнился отчаянными сообщениями жителей, что мусор не вывозится вообще, хотя плата за его вывоз серьезно возросла. По словам Аллы Винник, региональный оператор заключил контракты с перевозчиками, которые оказались неспособными обеспечить нормальный вывоз твердых коммунальных отходов (ТКО). «В нашем регионе стартовавшая реформа пока привела к ухудшению ситуации с отходами», — резюмирует Винник.

Впрочем, некоторые эксперты считают, что эта неготовность во многом обусловлена серьезными

дефектами нормативной базы, чрезвычайно затрудняющими организацию эффективного обращения с отходами. «Поэтому, когда поняли, что ни один регоператор не сможет выполнить свои обязательства не физически, а юридически, быстро написали “отсрочку”», — полагает генеральный директор юридической компании «Дельфи», зампредела Комитета по экологии «Деловой России» Наталья Беляева.

НЕГОТОВНОСТЬ К РЕФОРМЕ, КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ВО МНОГОМ ОБУСЛОВЛЕНА СЕРЬЕЗНЫМИ ДЕФЕКТАМИ НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ, ЧРЕЗВЫЧАЙНО ЗАТРУДНЯЮЩИМИ ОРГАНИЗАЦИЮ ЭФФЕКТИВНОГО ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ

ЛОКАЛЬНЫЕ УСПЕХИ

Тем не менее в России уже существуют отдельные примеры эффективного обращения с отходами. В прошлые годы в разных регионах предпринимались попытки организовать раздельный сбор ТКО в жилых домах и коммерческих структурах с последующим их вывозом на перерабатывающие предприятия. Многие из этих попыток оказались успешными, несмотря на почти полное отсутствие господдержки.

Речь в основном идет о благотворительных или волонтерских акциях. Так, в 2012–2013 годах в Петербурге было реализовано несколько локальных (ограниченных по территории сбора и объемам мусора) проектов раздельного сбора. Например, компания «Кнауф» установила на севере города и в Красном Селе контейнеры для сбора макулатуры. По словам экологов, услуга пользова-

лась спросом. Еще один пример — строительная компания «ЮИТ Санкт-Петербург», которая в 2012 году начала раздельный сбор ТКО на территории Солнечного жилого комплекса. Администрация Петроградского района содействовала реализации частного проекта «ЭкоДом», выделив площадки для установки десяти небольших павильонов с контейнерами для разных отходов. Более или менее успешными экологи называют также проекты «Собиратор» и «Раздельный Сбор».

КОММЕРЧЕСКАЯ ЭКОЛОГИЯ

Впрочем, появились и примеры, которые показывают, что раздельный сбор мусора вполне может быть коммерчески успешным предприятием. ООО «Точка сбора» организовало раздельный сбор четырех видов отходов от населения — бумаги, стекла, пластиковой тары и алюминиевых банок.

По словам руководителя проекта Петра Бобровского, два из трех стационарных пунктов приема отходов уже через год вышли на самоокупаемость. Речь идет о точке, организованной на территории рядом с гипермаркетом «Ашан» на Боровой улице и о пункте на Мальцевском рынке.

Правда, в каждом из этих случаев помогли специфические факторы. В частности, для организации пункта на Боровой улице «Ашан» бесплатно предоставил площадку — в рамках своей экологической программы. При этом граждане сдавали отходы бесплатно (это было условие «Ашана»). Окупаемость пункта на Мальцевском рынке, где организатору пришлось платить за аренду площадки, была достигнута за счет большего оборота. Помимо граждан, которым приходилось платить за возможность сдавать отходы, услугой бесплатно пользовались около 20 фирм и волонтеры в ходе своих экологических акций.

В ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ МИРАХ

Отметим, что в России существует довольно обширная инфраструктура переработки отходов. В стране есть масса заводов, которые перерабатывают мусор во вторсырье или даже в готовые товары, продают их и зарабатывают на этом. Наиболее успешными эксперты называют Солнечногорский опытно-экспериментальный механический завод, производящий изделия из пульперкартона, также расположенный в подмосковном Солнечногорске завод по переработке пластмасс «Пларус», завод «Мега-Пласт» в Московской области, АО «Петромаск», перерабатывающий электронный лом в Лобне, завод «Руджам», производящий стеклотару в Ленобласти, и другие.

Однако, несмотря на наличие перерабатывающих мощностей,

проекты по организации раздельного сбора в большинстве случаев существуют недолго. Главная причина неудач — сложности с вывозом мусора из пунктов приема в места его переработки. Рост цен на топливо и другие обстоятельства привели к повышению затрат на транспортировку, из-за чего небольшие объемы стало возить невыгодно, рассказывают участники рынка. На площадках накапливаются отходы, жилищные инспекции накладывают штрафы, отходы, которые уже прошли сортировку, нередко приходится сваливать в общую кучу. В конце концов почти все проекты закрываются. Например, пункт сбора на территории «Ашана» в Петербурге закрылся по требованию французского ретейлера, по словам которого организаторы проекта не справились с вывозом отходов.

Такая ситуация подрывает экономикой перерабатывающих предприятий. Чтобы сделать их бизнес по-настоящему выгодным, нужно обеспечить стабильные поставки сырья, поясняют специалисты. Пока сделать это удается далеко не всегда. «Этого не удастся добиться даже вполне успешным переработчикам», — утверждает Наталья Беляева. По ее словам, доходит до того, что переработчики принимают отходы от частных лиц, вплоть до дворников и бомжей, вытаскивающих стеклянные и ПЭТ-бутылки, алюминиевые банки из мусорных контейнеров на площадках. Крупные заводы такими поставками, конечно, не обеспечит, утверждает эксперт.

МОДЕЛЬ УСПЕХА

Пока в России есть только один сегмент мусорного рынка, где относительно эффективно налажена вся цепочка обращения с отходами — раздельный сбор, сортировка, транспортировка и переработка.

В РОССИИ УЖЕ ПРЕДПРИНИМАЛИСЬ ПОПЫТКИ ОРГАНИЗОВАТЬ РАЗДЕЛЬНЫЙ СБОР ТКО В ЖИЛЫХ ДОМАХ И КОМПАНИЯХ С ПОСЛЕДУЮЩИМ ИХ ВЫВОЗОМ НА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. МНОГИЕ ИЗ ЭТИХ ПОПЫТОК ОКАЗАЛИСЬ УСПЕШНЫМИ

Этот сегмент связан с товарами и упаковкой товаров, производители и импортеры которых в соответствии с ФЗ-89 «Об отходах производства и потребления» обязаны обеспечивать их утилизацию после утраты ими потребительских свойств. Иными словами, поставщики таких товаров обязаны самостоятельно организовать эти процессы в рамках так называемой «расширенной ответственности производителей» (РОП) либо платить экологический сбор.

По мнению экспертов, статья 24.2 ФЗ-89 создает действенные стимулы к организации более или менее эффективного обращения с такими отходами. В основе лежат два инструмента. Первый — выполнение производителями и импортерами нормативов утилизации отдельных видов товаров и упаковок, что позволяет им снизить вплоть до нуля (при 100%-ном выполнении) установленный для них экологический сбор. Этот инструмент, как считают эксперты, обеспечивает основные поставки сырья (отходов) на крупные перерабатывающие заводы.

Второй инструмент — возможность снижения норматива утилизации путем использования вторичного сырья. В законе сказано, что в случае, если упаковка, подлежащая утилизации, произведена из вторичного сырья, к нормативу утилизации применяется понижающий коэффициент, рассчитываемый как разница между единицей и долей вторичного сырья, использованного при производстве указанной упаковки. Этот инструмент выгоден также переработчикам, поскольку стимулирует спрос на их продукцию. По мнению экспертов, благодаря этому формируется основной объем сбыта продукции переработчиков.

Как утверждает руководитель направления рециклинга ООО «Пивоваренная компания “Балтика”» Дмитрий Смирнов, этих двух стимулов достаточно, чтобы организовать экономически эффективную цепочку обращения со всеми видами упаковок (картон, стекло, металл, пластик), используемыми компанией. По его

информации, «Балтика» договаривается с управляющими компаниями ЖКХ (в частности, с УК «Сервис-Недвижимость»), которые обеспечивают раздельный сбор, заключает договоры с переработчиками, которые, в свою очередь, обеспечивают транспортировку, сортировку, переработку и продажу вторсырья. Как утверждает Смирнов, затраты «Балтики» по этим договорам окупаются экономией на экологических платежах.

Многие производители предпочитают объединяться в ассоциации и совместными усилиями организовывать утилизацию своих отходов. В качестве примеров эксперты называют ЭкоШинСоюз, Ассоциацию производителей, импортеров электробытовой и компьютерной техники, «Систему коллективной ответственности Электроника — утилизация» и другие.

КТО В БОЧКИ, КТО — В ЛЕС

Что касается других ниш мусорного рынка (в том числе и сегмента бытовых отходов), главное препятствие к созданию работоспособной схемы обращения с отходами — отсутствие должной мотивации у разных участников процесса.

Вопреки ожиданиям, самым слабым звеном в «мусорной» цепочке оказалось не население. Как показывают социологические опросы, примерно 75% граждан готовы к раздельному сбору отходов. Однако энтузиазм граждан очень быстро пропадает, если они видят, что мусор подолгу не вывозится, а дворники сваливают содержимое всех раздельных контейнеров в общую кучу.

Такая ситуация, как считают специалисты, возникает в связи с тем, что руководители жилищной сферы не видят для себя выгоды в организации раздельного сбора.

В результате во многих небольших населенных пунктах нет даже контейнерных площадок, рассказывает Николай Хасиев, генеральный директор АО «Управляющая компания по обращению с отходами в Ленинградской области» (регоператор в Ленобласти). Но и там, где площадки

есть, и вывоз отходов как-то налажен, непонятно, по словам Хасиева, «кто платит за это, какие объемы вывозятся, а главное — куда». В частном секторе вывоза зачастую вообще нет — «кто в бочках сжигает, кто в лес выбрасывает», сетует эксперт.

ИСКУССТВО БЛОКИРОВКИ

Решить проблему можно за счет мер государственного стимулирования, считают специалисты. Однако пока государство создает стимулы очень медленно, а порой откровенно тормозит процесс создания эффективных механизмов обращения с отходами.

Как утверждают эксперты, государство ведет себя непоследовательно — если законодательное регулирование утилизации производителями своих товаров и упаковки (после утраты ими потребительских свойств) стимулирует эффективное обращение с отходами, то нормы и правила, регламентирующие работу региональных операторов по обращению с ТКО, наоборот, этому препятствуют, считает руководитель направления по взаимодействию с органами власти ассоциации «Раздельный Сбор» Анна Гаркуша. По ее словам, в существующей системе раздельный сбор и переработка отходов операторам не выгодны.

Региональные операторы в конечном итоге получают деньги за вес или объем ТКО, вывезенных с контейнерных площадок. Но по правилам из этой величины вычитаются перерабатываемые отходы. «Стоимость получаемого вторсырья вычитается из валовой выручки региональных операторов. Доходы от переработки не способны компенсировать эти потери», — утверждает Гаркуша. Такой порядок побуждает региональных операторов собирать все отходы в одной куче, без разделения. Многие эксперты уверены, что операторы будут пользоваться своим монопольным правом для блокирования раздельного сбора и переработки отходов.

«Предприниматели опасаются, что придет региональный опера-

тор и заберет их контейнеры или не позволит установить», — транслирует мнение бизнеса создатель общественного проекта «ЭкоСлавянка — раздельный сбор», бизнес-консультант Инга Узянбаева. Об этой угрозе упоминает в своем комментарии Дмитрий Смирнов из «Балтики», а вице-президент, руководитель дивизиона «Услуги для проживания, Россия» концерна ЮИТ Александр Арсеньев прямо говорит о возможном блокировании их программы раздельного сбора с появлением в Петербурге регоператора. По его словам, многие компании-перевозчики не хотят сейчас заключать с ЮИТ контракты на вывоз отходов, поскольку опасаются, что «через год придет регоператор и не даст им работать».

Раздельному сбору препятствует также введение нормативов по сбору ТКО, утверждает Гаркуша. Если раньше население платило по фактическому объему собранного мусора, то сейчас оно должно платить по нормативам, вне зависимости от реального объема ТКО. «Норматив никогда не стимулирует человека производить меньше отходов или участвовать в раздельном сборе», — отмечает Гаркуша, с которой согласен большинство опрошенных «РБК+ Петербург» специалистов.

«Я считаю, что обращение с ТКО должно перейти из сферы услуг в сферу производства. Важно, чтобы обращение с ТКО финансировалось по правилам бизнеса — как приносящая прибыль коммерческая деятельность, такая же, как лесозаготовки или добыча полезных ископаемых. Заниматься организацией обращения с ТКО должны те, кто заинтересован в получении прибыли. Только они смогут так настроить мусорную цепочку, чтобы она стала рентабельной. То, что это осуществимо, убедительно показывает опыт развитых стран, особенно Швеции», — резюмирует председатель Северо-Западной межрегиональной общественной экологической организации «Зеленый крест» Юрий Шевчук.

НЕСМОТЯ НА НАЛИЧИЕ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ МОЩНОСТЕЙ, ПРОЕКТЫ ПО ОРГАНИЗАЦИИ РАЗДЕЛЬНОГО СБОРА ОТХОДОВ В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ СУЩЕСТВУЮТ НЕДОЛГО. ГЛАВНАЯ ПРИЧИНА НЕУДАЧ — СЛОЖНОСТИ С ВЫВОЗОМ МУСОРА В МЕСТА ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ



РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ РЕЦИКЛИНГА ООО «ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ "БАЛТИКА"» ДМИТРИЙ СМИРНОВ:

«ООО «Пивоваренная компания "Балтика"» реализует программу по раздельному сбору и переработке отходов упаковки «Принеси пользу своему городу». На конец 2018 года в общей сложности она охватывала свыше 30 городов, парк собственных контейнеров компании — более 3 тыс. штук. «Балтика» уже инвестировала более 70 млн руб. в контейнеры для раздельного сбора отходов на придомовых территориях и оборудование для сортировки и переработки отходов.

Экономика программы базируется на статье 24.2 ФЗ-89 «Об отходах производства и потребления», согласно которой выполнение компаний государственных нормативов утилизации отдельных видов товаров и упаковки, потерявших потребительские качества, позволяет снизить экологический сбор. Нормативы утилизации для различных видов упаковки, используемой нашей компанией, на 2019 год составляют: 15% для алюминиевых банок, ПЭТ, пленки, деревянных поддонов; 20% для стеклянных бутылок и 35% для картона.

«Балтика» стремится выполнить на 100% нормативы утилизации, установленные государством. Однако они ежегодно повышаются на 5%. При этом неразвита система раздельного сбора и переработки отходов, что требует от нас дополнительных усилий, инвестиций и расширения пула контрагентов. Результатом наших усилий является снижение выплата по экосбору из года в год благодаря увеличению объемов собираемых отходов, которые направляются на переработку в рамках развития нашего проекта «Принеси пользу своему городу».

Упаковка «Балтики» содержит вторичное сырье. Например, новые стеклянные бутылки производятся с применением стеклобоя. Однако понижающий коэффициент к нормативу утилизации мы пока не смогли применить (механизм, установленный ФЗ-89), т.к. для этого нужно обеспечить 100%-ное выполнение нормативов по всем видам отходов, утилизацию которых обязана обеспечить компания.

Экономика на платежах государству при установленных правительством ставках экологического сбора для различных видов упаковки (от 2378 руб. за 1 тонну картона до 3844 руб./т для ПЭТ в 2018 году) позволяет нам окупать затраты на программу по утилизации отходов. Считаю, что такой механизм, как включение инвестиций компаний в счет уплаты экосбора, будет дополнительно стимулировать бизнес самостоятельно исполнять расширенную ответственность производителя».

ИСТОРИЧЕСКАЯ КОЛЕЯ: КАЗАЧЬЯ НАГАЙКА ПРОТИВ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

МУСОРНАЯ РЕФОРМА 2019 ГОДА СОЗДАЕТ НОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ВОЗРОЖДАЕТ ХОРОШО ЗАБЫТЫЕ СТАРЫЕ. ФЕДОР ГАВРИЛОВ



Еще накануне новогодних праздников новостные ленты российских медиа пестрели сообщениями и картинками: Калининград — мусор не вывозится, баки переполнены... Хабаровск — мусор не вывозится, мусоропроводы забиты... Уже после праздника — не припомню, откуда именно, но совсем тревожное: мусор не вывозится, в город вернулись крысы... Даже губернаторы, эти столпы режима, позволили себе публично и нелегитимно отозваться о новой схеме обращения с твердыми коммунальными отходами и ее авторах. И так по всей Руси великой. Что же случилось? А ничего, просто сложившийся порядок отменен и введен новый. И, как полагается, начались перекосы, перегибы, полетели щепки...

ПЕРЕМЕНИ В «КОНСЕРВАТОРИИ»

Наше правительство (в широком смысле понятия) гордится своей консервативностью. Надо признать, есть в консерватизме и своя прелесть — неплохо же, когда все идет привычным порядком, как при отцах и дедах? Применительно к нашей сегодняшней теме: набрались у тебя дома какие-то отходы жизнедеятельности — сам ли ты решил, что уже пора, хозяйка ли твоя надавила, — но собрал свой мусор в мешок, вынес на улицу, кинул в привычный бачок.

И забыл. Так было при Сталине, при Хрущеве, Брежнев — и далее по списку.

И вот нашему уютному мусорному двоеперстию приходит конец. Причем приходит не со стороны загнавающего Запада, а из Москвы. Практически из Третьего Рима.

ИГРА СЛОВ

Казалось бы, есть в России в 2019 году проблемы посерьезнее, чем реформа вывоза и переработки отходов. Но нет, у нашего «Рима» дошли руки и до бачков во дворах. Причем в свойственной «Риму» эндемической форме. В ней сочетаются и небывалая преданность традиционным ценностям, и инновационный зуд, и отрицание чужого опыта, и страстное желание его копировать... Аналоги латинского слова stimulus составляют в русском языке целую семью слов и гамму понятий, совершенно разных по смыслу и настроению, которое они в себе несут. Стимул, стимулирование — для современного человека звучит как музыка, поскольку черевато прибавкой к зарплате. А вот старославянское «стрекало» (тот же stimulus), то есть длинная, заостренная на конце палка, которой возникчий стимулирует, буквально «подстрекает» своих волов, — пробуждает уже другие чувства. Ведь возникчий делает волам больно, чтобы быстрее тащили повозку или плуг.

К чему же «подстрекает» нас законодательным и исполнительным стрекалом наша власть? На какой путь направляет?

СМЕХ И ГРЕХ

Боюсь, что некоторые читатели обвинят автора этой заметки в экологическом нигилизме. Как можно отрицать остроту «мусорной» проблемы? Конечно, отрицать ее глупо: окрестности мегаполисов, берега озер и рек, обочины дорог, заповедные леса — все буквально завалено мусором всех видов. Существующие с советских времен пригородные свалки переполнены, жить рядом с ними трудно, а иногда и невозможно (недавние подмосковные бунты у всех на памяти). Кто же виноват в этом? Не сами ли власти, которые десятилетиями держали инфраструктуру вывоза и хранения бытовых отходов

«под контролем», культивируя по факту всяческий криминал? Все ли было сделано, чтобы стимулировать и отдельного горожанина, и предприятия к рациональному обращению с мусором? Вопрос риторический.

Между тем в России есть много примеров решения проблемы с отходами, которые не потребовали от государства (то есть от налогоплательщиков) существенных вложений. Вспомним, например, историю с опилками, которые (как и нынешние пригородные полигоны) десятилетиями тлели неподалеку от бесчисленных российских лесопилок. Накануне перестройки опилочная безнадзга была одним из пунктов, который население предъявляло властям как пример советского административного бессилия.

Так было до начала «нулевых», когда в Европе резко вырос спрос на пеллеты, гранулы из отходов лесной промышленности, которыми европейцы отапливают дома. В течение пары лет сознание соотечественников перевернулось — ненужные горы опилок были осознаны как золотое дно, за обладание ими разыгрывались целые войны с человеческими потерями. Проблема была решена. Более того, за десять лет в стране появилась целая индустрия по производству пеллет, в которой участвуют и зарабатывают сотни предприятий — и малый бизнес, и мировые гиганты.

Справедливости ради надо сказать, что и властям удавалось сделать нечто полезное. Действующий и сегодня экологический налог, который становился для предприятий тем меньше, чем больше они собирали вторсырья (макулатура, бутылки, алюминиевые банки), «подстрекал» производителей

ПЕТЕРБУРГСКИЕ БОМЖИ НЕ ОСТАВЯТ У ПОМОЙКИ НИ ОДНОЙ КОРОБКИ, НИ ОДНОЙ ПИВНОЙ БАНКИ — ТАК ГРЕШНОЕ ЖЕЛАНИЕ ОПОХМЕЛИТЬСЯ ТОЖЕ РАБОТАЕТ НА ОБЩЕСТВЕННЫЙ ИНТЕРЕС

В РОССИИ ЕСТЬ МНОГО ПРИМЕРОВ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ С ОТХОДАМИ, КОТОРЫЕ НЕ ПОТРЕБОВАЛИ ОТ ГОСУДАРСТВА (ТО ЕСТЬ ОТ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ) СУЩЕСТВЕННЫХ ВЛОЖЕНИЙ

поддерживать сбор этих видов мусора. В Петербурге это делается в основном руками бомжей, которые не оставят у помойки ни одной коробки, ни одной пивной баночки — так грешное желание заработать копейку и опохмелиться тоже работает на общественный интерес. И таких примеров очень и очень много.

ЛЕТАТЬ ПО-РУССКИ

Итак, что же мы имеем? В рамках реформы государство опять опирается не на то, что работает (стимулирующий экологический налог как раз хотят отменить), не на совокупность частных инициатив. Оно создает монополиста, который получит казенные деньги и будет их тратить, а уж с какой эффективностью — жизнь покажет. Этот классический для России подход украшается «гражданской» эксцентрикой типа казачьих рейдов по незаконным свалкам. Можете себе представить: в январе 2019 года вместо упражнений в рубке шашкой казаки петербургского хутора Константиновский (их лозунг, судя по сайту, «Летать по-русски, а не хрюкать по-китайски») ловили незаконных перевозчиков мусора!

Чёртова историческая колея! Опять мы принимаем продвинутый «европейский» опыт, нахлобучиваем сверху профильную госкорпорацию и навязываем его подопечному люду с какой-то золотоордынской жестокой волей — вот стиль русского реформатора. Так было с реформами поликлиник, школ, университетов и академии наук, муниципального управления, пенсионного обеспечения и т.д. Вот и история с мусором, по-видимому, не стала исключением.

0+

ЖДИТЕ!

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

29-31 МАРТА

Санкт-Петербург

ЭКСПОФОРУМ

WWW.Y-EXPO.RU

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗАРУБЕЖНАЯ И КУРОРТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СТРОИМ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ

АПАРТАМЕНТЫ. ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

ДИЗАЙН И ИНТЕРЬЕР ДОМОВ И КВАРТИР

Стратегический партнер Ярмарки недвижимости

Партнер Ярмарки недвижимости

Банк-Партнер Ярмарки недвижимости ПАО «Промсвязьбанк»

Спонсор Деловой программы Ярмарки недвижимости

Спонсор раздела «Апартаменты»

Партнер раздела «Апартаменты»

ПРОЩАНИЕ С БАНКОВСКОЙ КАРТОЙ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ «ПЛАСТИКА» ПРИВЕЛИ К ТОМУ, ЧТО ЗАВТРА ОН СТАНЕТ НЕНУЖНЫМ. ЕЛЕНА ДОМБРОВА



Распространение новых технологий в банковской сфере постепенно вытесняет «пластик» из обихода

Банки развивают технологии, а технологии ускоренно меняют банковский бизнес. По экспертным оценкам, с приходом на российский рынок технологий бесконтактной оплаты торговый оборот с использованием банковских карт вырос в стране на 20-30%. Вкупе с биометрической идентификацией — ее внедрение стало трендом 2018 года — бесконтактные платежи постепенно «убивают» банковский «пластик», который сейчас на взлете. Россия вплотную подошла к эре новых платежных средств, когда банковская карта, еще вчера казавшаяся символом прогресса, станет архаикой.

Банковская отрасль — одна из самых быстрых по части технологических нововведений. Только в начале 2000-х годов российские граждане получили возможность вносить деньги на счет с помощью машины (банкомата или компьютера), а сегодня «Азбука вкуса» и Сбербанк уже запускают проект по оплате покупок отпечатком пальца. Повсеместное использование биометрических сканеров, авторизация с помощью голоса, подтверждение операций на

счете без каких-либо паролей — неизбежное и недалекое будущее, уверяют эксперты.

СТРАТЕГИЯ — ОТКАЗ ОТ «ПЛАСТИКА»

Увеличение числа людей, которые пользуются картами, и рост товарооборота по картам, как ни странно, знаменуют начало конца этого вида оплаты.

Доля операций по банковским картам с 2008 года выросла в 10 раз и сегодня составляет около 50% всех расходов россиян, следует из исследования Сбербанка. Так, если в 2008 году доля безнала составляла всего 4% платежей, то по итогам первого полугодия 2017 года — уже 39%, причем банк не учитывал в своей статистике переводы между картами, за которыми также в ряде случаев скрывается оплата товаров и услуг.

Заметно подстегнуло рынок банковских карт внедрение бесконтактной оплаты. В пресс-службе банка «Русский Стандарт» со ссылкой на экспертные данные указывают, что с приходом на российский рынок карт с возможностью бесконтактной оплаты, а также таких технологических решений, как Samsung Pay, Apple Pay и Android Pay, торговый оборот с использованием карт вырос в среднем на 20-30%.

В самом банке «Русский Стандарт» за 2017 год количество бесконтактных транзакций увеличилось почти в 3 раза, а оборот по таким покупкам — в 3,5 раза (в эквайринговой сети банка «Русский Стандарт»). А в первом полугодии 2018 года уже каждая четвертая оплата покупки по карте «Русского Стандарта» совершалась бесконтактным способом. В банке ВТБ доля карт с бесконтактной оплатой составила порядка 77%, и в планах банка увеличить ее до 100% к 2021 году.

Доля бесконтактных карт в портфеле Сбербанка составляет 50%. «Мы переводим клиентов на бесконтактную систему оплаты, развивая привычку оплаты бесконтактным способом для того, чтобы в будущем бесшовно перейти на оплату альтернативными средствами (на данный момент — смартфонами), так как наша глобальная стратегия — отказ от «пластика»», — объясняют в пресс-службе Сбербанка.

СТАРШЕЕ ПОКОЛЕНИЕ ВЫБИРАЕТ ОНЛАЙН-БАНКИНГ

Доверие к онлайн-банкингу растет вместе с проникновением интернета в повседневную жизнь, а особенно мобильного интернета. По данным

всероссийского омнибуса GfK, в 2018 году проникновение интернета в России составило 75,4% взрослого населения, или 90 млн человек. Примечательно, что онлайн-банкинг перестает быть проблемой и для пожилых горожан. «Даже пользователи старшего поколения активно используют современные способы оплаты счетов, перевода денежных средств, открытия банковских вкладов, — отмечают в пресс-службе банка «Открытие». — Единственный нюанс в работе с ними — они гораздо больше доверяют компьютеру как технической точке входа в систему дистанционного обслуживания».

В банке «Русский Стандарт» тоже опровергают распространенное мнение о том, что цифровые сервисы интересуют только молодежь: «Мобильный банкинг завоевывает пользователей всех возрастов. В 2017 году в приложении RSB Mobile был взрывной рост пользователей старшего поколения, максимальный возраст активного пользователя мобильного приложения составил 91 год, а в 2018 году — уже 96 лет».

Заметно растет доля тех, кто пользуется мобильным интернетом, указывает GfK, — с 56% в 2017 году до 61% в 2018 году. Интересно, что примерно для половины из них мобильный интернет — это единственный канал доступа в интернет.

Об этой же тенденции говорят и сами банки. «Все меньше людей пользуется банком с компьютера, в основном это приложения для телефонов и планшетов. Поэтому основная конкуренция идет в области удобства и безопасности мобильных решений, а также их функциональности», — говорят в пресс-службе Сбербанка. Аудитория приложения «Сбербанк Онлайн» за год увеличилась на 47% и сейчас превышает 40 млн человек.

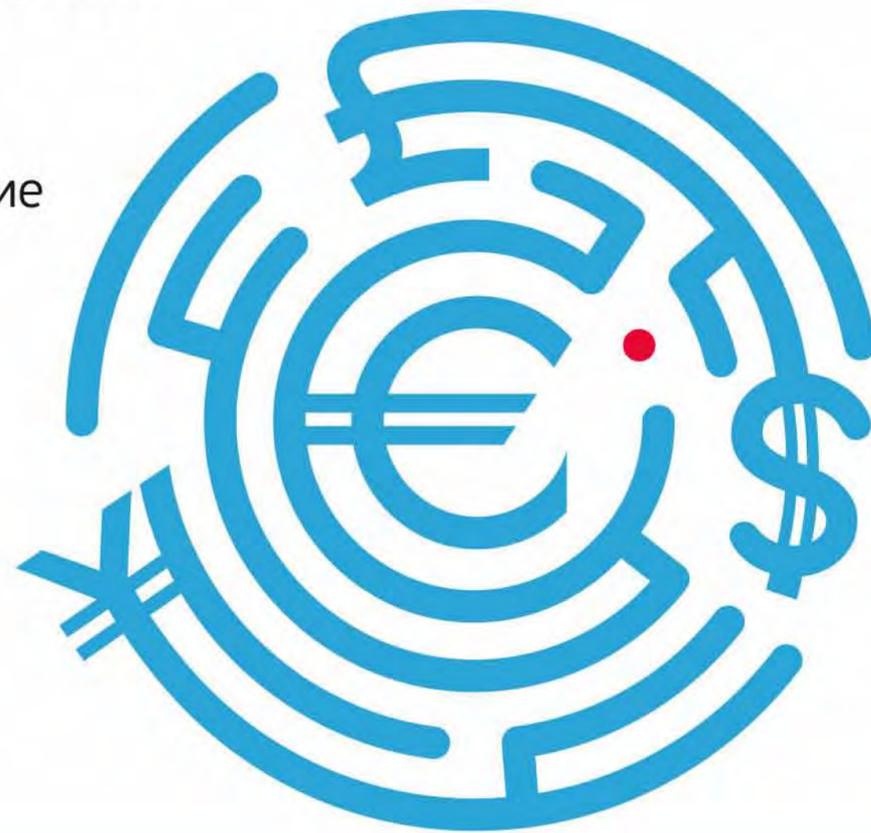
Существенный переток клиентов в мобильное приложение в банке «Санкт-Петербург» наблюдают в последние пару лет и уверены, что глобальных помех развитию мобильных банковских приложений нет, кроме постоянно возрастающих требований к скорости внедрения изменений. В банке «Санкт-Петербург» 66% активных клиентов — пользователи мобильного приложения, причем в него клиенты заходят намного чаще, чем в десктоп-версию.

В первой половине 2018 года рост обращений с вопросами через чат в интернет- и мобильном банках «Русского Стандарта» составил 107%, а количество обращений через колл-центр

 **БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

ВАШ ПРОВОДНИК В ЛАБИРИНТАХ ВЭД

- Экспертное сопровождение
- Специальный тариф
- Online-сервисы
- Консалтинг и обучение



/812/ 332 7878

www.bspb.ru

Подробные условия вы можете узнать на сайте www.bspb.ru и в офисах Банка. ПАО «Банк «Санкт-Петербург». Генеральная лицензия Банка России № 436 от 31.12.2014. ОГРН 1027800000140, Малоохтинский пр., 64 А. Online — онлайн. Реклама.

ДОЛЯ ОПЕРАЦИЙ ПО БАНКОВСКИМ КАРТАМ С 2008 ГОДА ВЫРОСЛА В 10 РАЗ И СЕГОДНЯ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 50% ВСЕХ РАСХОДОВ РОССИЯН

в это же время снизилось приблизительно на 30%. Клиентов привлекает конфиденциальность и отсутствие необходимости авторизовываться.

Чтобы соответствовать этим тенденциям, банки обновляют мобильные сервисы. Для многих клиентов удобство использования и качество digital-сервисов даже важнее ценовых параметров банковского обслуживания, констатируют в банке «Открытие».

Александр Рыбаков, вице-президент, директор диджитал-департамента банка «Санкт-Петербург», дополнителными драйверами активности клиентов в мобильных приложениях называет развитие удаленной биометрической идентификации, токенизацию банковских карт, системы быстрых платежей и облачной цифровой подписи (для юридических лиц).

РАСПЛАТИЛИСЬ ОТПЕЧАТКОМ ПАЛЬЦА

Использование систем распознавания людей по физическим, поведенческим чертам или биометрия — следующий шаг в развитии авторизации клиентов банков и повышении качества обслуживания. «Использование биометрических технологий перестало быть экспериментом, констатируют в банке «Открытие». — Более половины всех авторизационных сессий в «Открытии» проходит с использованием технологий, распознающих отпечатки пальца или лицо клиента. 2019 год должен стать годом активного развития данного вида технологий в банках. И уже через пару-тройку лет их внедрение серьезно видоизменит рынок банковского обслуживания». По прогнозам Александра Тютюнника, заместителя председателя правления банка «Александровский», все банки полностью перейдут на биометрию в течение двух лет, к концу 2020 года.

Дмитрий Дырмовский, генеральный директор петербургской ГК ЦРТ (Центр речевых технологий) со ссылкой на прогноз Центробанка указывает, что к 2020 году к системе подключатся

все российские банки и за счет этой платформы проникновение технологии станет повсеместным. «Несколько крупных российских банков («Открытие», ВТБ, Сбербанк, Почта Банк и т.д.) уже заявили об использовании биометрии в разных каналах, за рубежом первопроходцем здесь стал СГТТ», — рассказывает Дмитрий Дырмовский. А благодаря таким крупным серьезным проектам, как Единая биометрическая система, возросли требования к точности технологий, устойчивости к нагрузкам и попыткам взлома.

Основная цель использования биометрии банком — это авторизация клиента. Голос, отпечаток пальца или лицо клиента становится его ПИН-кодом, подписью, которые позволяют банку даже на расстоянии убедиться, что он имеет дело со своим клиентом, и открыть ему полный доступ к финансам. Основная цель развития подобных технологий — снизить издержки банка за счет быстроты авторизации и более высокой защиты от мошенников. «Возможность подтвердить свою личность, не выходя из дома, поможет людям с ограниченными возможностями проще и быстрее управлять своими финансами», — добавляют в пресс-службе банка «Русский Стандарт».

«Оптимальный сценарий для клиента — когда ему вообще не приходится обращаться в банковский офис, а все услуги доступны дистанционно и работают без перебоев», — говорит Василий Потемкин, директор центра электронного бизнеса «Связь-Банка», в половине офисов которого уже можно сдать биометрические данные. К концу 2019 года «Связь-Банк» планирует внедрить возможность сдачи биометрических данных во всех своих офисах.

Освоение современных технологий банками станет первым шагом в их использовании во всех сферах жизни. Яркий пример межотраслевого использования биометрии — пилотный проект Сбербанка и торговой сети «Азбука вкуса». В московском супермаркете сети появилась возможность оплатить покупки, приложив отпечаток пальца к терминалу оплаты со встроенным биометрическим сканером. Такая оплата занимает всего несколько секунд.

ПРЕОДОЛЕТЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ БАРЬЕР

В «Альфа-Банке» отмечают, что сегодня главный барьер любой технологии с биометрией — это пер-

воначальный сбор биометрических данных пользователя. «Чем быстрее будет решаться эта проблема, тем быстрее новые биометрические сервисы будут приходить в нашу жизнь», — подчеркивает Сандип Шарма, руководитель центра развития электронных продуктов и сервисов для розничных клиентов «Альфа-Банка».

«Клиенты зачастую боятся и не понимают, зачем и для чего им сдавать биометрию; это и неудивительно — сейчас ее ценность состоит исключительно в том, чтобы оформить кредит, не выходя из дома», — говорит Василий Потемкин. Однако это цифровое будущее, которое открывает гораздо более широкий простор для появления новых по удобству и качеству исполнения услуг и сервисов, убежден он.

В банке «Санкт-Петербург» наполнение базы тоже называют главным вопросом использования биометрии. «Драйверами наполнения могут быть как удобный сервис для клиентов в получении необходимых услуг «сидя на диване», так и соответствующие активности государства», — говорит Александр Рыбаков. «В этом вопросе необходима поддержка со стороны государства, в первую очередь, с целью активного внедрения и использования биометрии для видов госуслуг», — соглашается Василий Потемкин.

До недавнего времени биометрия попадала в так называемую «серую» зону законодательства, то есть о ней просто не упоминалось в законе. В ГК ЦРТ напоминают, что поворотной точкой в использовании этой технологии стало 31 декабря 2017 года — тогда был принят Закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», позволяющий банкам открывать счета физическим лицам без их личного присутствия, только с использованием данных биометрических паспортов и данных, загруженных на портал «Госуслуги». Закон вступил в силу летом 2018 года и сделал возможным запуск в стране Единой биометрической системы.

Биометрические данные относятся к персональным данным о человеке, и использование биотехнологий попадает под регулирование Федеральным законом 152-ФЗ «О персональных данных». В соответствии с ним любой компании необходимо получить письменное согласие клиента перед тем, как получить его данные. «При подключении распознавания лица и голоса клиент подписывает на бумаге или в форме электронного документа документ — согласие на обработку биометрических персональных данных», — рассказывают в Сбербанке. Использование биометрии в Сбербанке выполняется только после получения согласия клиента.

«В целом в России уже достаточно хорошо проработана законодательная

база в части применения биометрии. Мы участвуем в обсуждении правовой ситуации с властями — в составе рабочей группы по программе «Цифровая экономика» при Минкомсвязи, вместе с коллегами по отрасли вносим предложения на конференциях и форумах (ЦИПР, ПМЭФ, ВЭФ)», — отмечает Дмитрий Дырмовский из ЦРТ.

ИСТОРИЧЕСКИЙ МОМЕНТ

Опрошенные банки отмечают, что наблюдают уникальный момент в развитии их отрасли, когда технологии финтех, только зарождаясь, уже выводят индустрию финансовых услуг на новый уровень. Помимо биотехнологий, принципиальные изменения влечет за собой накопление огромного массива данных о клиентах банков.

В банке «Открытие» указывают, что наряду с биометрическими технологиями банки все активнее начинают использовать Big data для обработки данных, оценки заемщиков, разработки индивидуальных предложений своим клиентам. Персонализация набирает все большее значение в обслуживании клиентов: индивидуальные черты приобретает как взаимодействие с клиентом, так и формирование финансовых предложений.

В ВТБ видят главную линию развития в улучшении дистанционных каналов обслуживания — интернет- и мобильного банка, устройств самообслуживания, — а также в совершенствовании безбумажной технологии и процедур идентификации клиентов по биометрическим данным.

Парадокс, но момент, когда люди по-настоящему оценили удобство пластиковых карт, быстроту бесконтактной оплаты и массово перешли на карты как средство оплаты, стал началом конца пластика. Банковская карта, главная функция которой — идентификация клиента, неминуемо уйдет в прошлое, как только биометрические технологии станут повсеместными. Ждать осталось недолго — как говорилось выше, банки завершат процессы внедрения биометрии к 2020 году. Следующие в очереди на вытеснение — банковские офисы, значение которых постепенно снизится с развитием биометрии и дистанционного обслуживания.

В 2008 ГОДУ ДОЛЯ БЕЗНАЛИЧНОЙ ОПЛАТЫ ЗАНИМАЛА ВСЕГО 4% ПЛАТЕЖЕЙ РОССИЯН, А ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2017 ГОДА СОСТАВИЛА 39%



паркинг в подарок + скидки до 15%

БЕРЕГ ФИНСКОГО ЗАЛИВА ● ПРОМЕНАД ВДОЛЬ КАНАЛОВ ● 5 ПАРКОВ В ОКРУЖЕНИИ
УНИКАЛЬНЫЕ ВИДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ● ПЕРЕДАЧА КЛЮЧЕЙ ЗА 50% ● ДОМ СДАН



Балтийская жемчужина

(812) 457-1-777

www.bpearl.net

*акция действует на квартиры в ЖК Duderhof club, Петергофское ш, 43. Застройщик - ЗАО «Балтийская жемчужина». Срок проведения акции с 01 по 28 февраля 2019 г. Информация об организаторе акции, о правилах ее проведения, количестве подарков, сроках, месте и порядке их получения на сайте: www.bpearl.net. **Duderhof club - Дудергоф клуб.

ЕШЬ ДОМА

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ СОВЕРШИЛО РЕВОЛЮЦИЮ В ИНДУСТРИИ ОБЩЕПИТА. ЕЛЕНА ДОМБРОВА



Иллюстрация: Федор Шмидлов
Рынок доставки развивают представители новых поколений сами для себя: они готовят еду навынос, доставляют, они же ее и потребляют

За 2018 год курьеры доставили жителям Петербурга готовые блюда на сумму 4,6 млрд руб. Сегмент доставки еды ощутимо растет при стагнации ресторанной индустрии и меняет социально-экономический ландшафт города: расстановку сил в отрасли общепита, рынок труда, быт горожан. Это явление, сформированное поколениями 1990-2000-х годов: они готовят еду навынос, они же ее потребляют и доставляют. «РБК+ Петербург» разобрался в происходящих изменениях.

ЧЕЛОВЕК С ТЕРМОСУМКОЙ...

Молодые люди в ярко-желтой форме «Яндекс.Еда» с огромными термосумками за спиной наводнили

Петербург за последние несколько месяцев, став приметной частью уличного пейзажа. Аналитика «HeadHunter Северо-Запад» подтверждает визуальные наблюдения: с ноября по декабрь 2018 года в Петербурге было опубликовано на 70% больше предложений о работе курьером, чем за аналогичный период прошлого года. Из них более 30% вакансий опубликовали петербургские компании из гостинично-ресторанного бизнеса, общепита, кейтеринга. Сервисы по доставке еды и рестораны быстрого питания были наиболее активны в размещении таких вакансий, добавляют в hh.ru.

Сам сегмент доставки готовой еды вырос на 22% за 10 месяцев 2018 года по сравнению с 10 месяцами 2017 года, подсчитали в международной исследовательской компании NPD. Доля

сегмента в деньгах составила 6% от петербургского рынка общепита. Исходя из данных официальной статистики за тот же период (оборот общепита в Петербурге за 10 месяцев 2018 года составил 64,6 млрд руб.), за прошлый год курьеры принесли петербуржцам на 4,6 млрд руб. готовой еды.

«К доставке подключаются новые операторы, добавляются новые категории напитков и еды, совершенствуется логистика, что делает этот вид услуг все более удобным и доступным», — отмечает Марина Лапенкова, эксперт рынка фудсервиса российского отделения NPD.

СО ВРЕМЕНЕМ АГРЕГАТОРЫ НАЧНУТ ДИКТОВАТЬ КАФЕ И РЕСТОРАНАМ СВОИ УСЛОВИЯ, ОПАСАЮТСЯ ИГРОКИ РЫНКА. ОНИ УЖЕ СЕЙЧАС АКТИВНО ДЕМПИНГУЮТ И ПЕРЕХВАТЫВАЮТ КЛИЕНТСКУЮ БАЗУ У СВОИХ ЖЕ ПОСТАВЩИКОВ



ПОЛИС
НА МОСКОВСКОЙ
ГОРОДСКОЙ КВАРТАЛ

НОВОЕ ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЖИЗНИ



МОСКОВСКАЯ
КОМФОРТ-КЛАСС



Полис
групп

421-71-19



За последний год курьеры сервисов доставки еды стали обязательной деталью городского пейзажа в Петербурге

ТОП-10 БЛЮД, КОТОРЫЕ ЗАКАЗЫВАЮТ ПЕТЕРБУРЖЦЫ (КРОМЕ БУРГЕРОВ)

Место	Название
1	Роллы «Филадельфия»
2	Картофель фри
3	Картофель по-деревенски
4	Сливочный крем-суп с шампиньонами
5	Тако
6	Крабл-сэндвич
7	Паста «Карбонара»
8	Салат «Цезарь» с курицей
9	Плов
10	Пицца «Пепперони»

По данным портала Delivery Club

общепите не меняется. Групповой же чек (а доставку обычно заказывает группа людей) составляет примерно 1,2 тыс. руб.

ПРЯМАЯ УГРОЗА

Единственным минусом развития сегмента доставки Михаил Петрухин считает увеличение числа ступеней между клиентом и кухней и чуть меньшую мобильность при запуске акций. Но другие участники ресторанного рынка менее оптимистичны: они видят в сервисах доставки прямую угрозу.

Со временем агрегаторы начнут диктовать кафе и ресторанам свои условия, опасаются игроки рынка. Так, генеральный директор «Чайникофф» Михаил Гусейнов замечает: агрегаторы уже сейчас активно демпингуют и перехватывают клиентскую базу у своих же поставщиков. Дальше клиенты переключатся с ресторанов на агрегаторы, а рестораны станут взаимозаменяемы как поставщики картошки и лука в супермаркетах, ожидает он. «И вот тут агрегатор скажет: платите нам не 20%, а 40%. А не оплатите — «отключим газ»», — говорит Гусейнов.

Однако его позицию называют спорной. «Нет повода говорить о том, что доставка убьет рестораны.

КАКУЮ ЗАРПЛАТУ ХОТЯТ КУРЬЕРЫ В ПЕТЕРБУРГЕ



* 5-10%

По данным портала hh

Одной из важнейших мотиваций к питанию вне дома выступает социализация — рестораны в том числе являются местом для встреч и общения», — успокаивает Марина Лапенкова. С ней согласен Михаил Петрухин, который напоминает, что посещение ресторана и заказ еды — это разные типы потребления. Кроме того, далеко не все блюда можно доставить в должном качестве.

ДОСТАВКА НА ВЫСОКИХ СКОРОСТЯХ

«Рестораны, конечно, не исчезнут. Для доставки это не конкурент, а ресурс и помощник. Именно так мы стараемся смотреть на отрасль», — говорят в пресс-службе Delivery Club. «Предполагаем, что в будущем на рынке будет появляться больше нишевых игроков — как сервис доставки готового здорового питания Grow Food, — но и они будут работать в связке с агрегаторами и лидерами индустрии», — прогнозируют в компании.

По данным Delivery Club, в последние несколько лет объем рынка foodtech рос на 20% в год и будет расти быстрее из-за прихода крупных игроков, которые развивают категорию и информируют пользователей о преимуществах доставки. По оценкам «Яндекс.Еда», потенциально треть приемов пищи россияне может приходиться на доставку из ресторанов.

Чтобы достичь такого результата, предстоит еще многое сделать. Основной показатель, за который сейчас борются сервисы — снижение показателя click-to-eat: времени с момента заказа еды до момента ее доставки. В «Яндекс.Еда» это время составляет в среднем 33 минуты. В Delivery Club время доставки из

45 минут — время гарантированной доставки готовой еды в Delivery Club. В «Яндекс.Еда» это время составляет в среднем 33 минуты

некоторых ресторанов составляет 30 минут, а время гарантированной доставки — 45 минут. «Чем меньше этот показатель, тем больше людей заказывают еду, и тем больше рынок», — говорят в «Яндекс.Еда».

ЭВОЛЮЦИЯ КУЛЬТУРЫ

Причина всплеска спроса — не только в удобстве доставки еды на дом. Заказать пиццу на дом можно было и 10 лет назад. Но только сейчас поход в ресторан перестает восприниматься как праздник. «По сравнению со странами Запада, в России меньший процент от семейного бюджета тратится на потребление еды вне дома, а ресторанный обед — по-прежнему большое событие, чем повседневность. Сервисы доставки еды меняют эту культуру», — констатируют в пресс-службе «Яндекс.Еда». Косвенно об этом говорит и развитие общепита в спальных районах: поход в ресторан воспринимается уже не как «выход в свет», а просто как встреча «на нейтральной территории».

Перелом в культуре потребления стал очевиден, когда подростки и стало зарабатывать поколение 1990-х годов. Его представители готовы платить не столько за антураж и необычный вкусовой опыт, сколько за избавление от постоянных хлопот на кухне.

Показательно, что, по данным NPD Group, в Петербурге 55% потребителей, заказывающих доставку готовой еды, — это женщины. «В ряде случаев становится более реальной возможность провести время с семьей, друзьями, а иногда и на работе, при этом не тратить время на приготовление еды дома или на полноценное посещение ресторана», — говорит Марина Лапенкова.

«Среди молодого поколения такой тип поведения встречается все чаще и чаще», — подчеркивают специалисты Delivery Club. Ядро аудитории сервиса — жители крупных городов в возрасте 25-35 лет со средним или высоким доходом.

По данным Delivery Club, чаще всего еду с доставкой заказывают работники офисов на обед или корпоратив, а также занятые люди, которые не хотят тратить время на готовку или просто не любят это делать.

Отчасти об этом же говорят вкусовые предпочтения заказчиков — в последнее время ощутимо растет популярность самой обычной домашней еды, заметили в Delivery Club. К примеру, по последним данным аналитиков этого сервиса, в топ-10 категорий заказа еды в крупных городах вошли супы. По данным участников рынка, традиционно высок спрос на пиццу, суши и роллы, шаверму, кроме того, сервисы доставки заметили растущую моду на бургеры.

Заслуга агрегаторов в том, что они вовремя заметили новую аудиторию и теперь делают все, чтобы повысить качество востребованной услуги: разрабатывают удобные приложения, внедряют современную упаковку, делают доставку быстрой и повсеместной.

ДЕЛО МОЛОДЫХ

По мнению ряда наблюдателей, расцвет сервисов доставки в Петербурге — феномен не только экономический, но и социальный, во многом связанный с большим числом студентов (по статистике, их в Северной столице порядка 300 тыс.).

Представители молодого поколения формируют не только ядро целевой аудитории новой услуги, но и ее кадровый резерв. Неслучайно треть соискателей на позицию курьера — люди в возрасте до 22 лет, примерно 25% — от 26 до 35 лет. Еще по 16% и 12% соискателей находятся в возрастных группах 22-25 лет и 36-45 лет соответственно. Почти половина (47%) потенциальных сотрудников службы доставки — люди с высшим или неоконченным высшим образованием. Каждый третий окончил среднее специальное учебное заведение, а у 18% на руках только школьный аттестат. Значительная часть курьеров в «Яндекс.Еда» — студенты, немало и представителей творческих профессий. У Delivery Club примерно треть сотрудников — студенты, а для остальных это основная работа. «Яндекс.Еда» как информационный сервис привлекает логистических

партнеров, у Delivery Club 30% курьеров — собственные сотрудники.

В среднем зарплатные ожидания курьеров составляют 30 тыс. руб., а предлагаемый им оклад даже чуть выше. По данным hh.ru, в вакансиях на позицию курьера в Петербурге в 2017 году фигурировала цифра 33 тыс. руб., в 2018 году — уже 35 тыс. руб. Примерно 28% соискателей на позицию курьера готовы работать за 20-30 тыс. руб., почти столько же (27%) — за 30-40 тыс. руб., еще 19% рассчитывают на 40-60 тыс. руб.

«Работу курьера нельзя назвать простой. Нужно иметь не только хорошую физическую подготовку, но и способность принимать правильные решения в сложных ситуациях, находить оптимальные маршруты», — говорят в пресс-службе Delivery Club. Петербургских курьеров на фоне курьеров в других регионах отличает особая вежливость, подчеркивают в компании.

ЗАСЛУГА АГРЕГАТОРОВ В ТОМ, ЧТО ОНИ ВОВРЕМЯ ЗАМЕТИЛИ НОВУЮ АУДИТОРИЮ И ТЕПЕРЬ ДЕЛАЮТ ВСЕ, ЧТОБЫ ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ВОСТРЕБОВАННОЙ УСЛУГИ

МОДЕЛИ РАБОТЫ СЕРВИСОВ ДОСТАВКИ ГОТОВОЙ ЕДЫ

1. Информационный сервис (агрегатор заказов). Например, «Яндекс.Еда» Компания предлагает потребителю возможность через приложение заказать еду у ресторанов-партнеров. Доставку заказа осуществляет служба доставки или сам ресторан. Своих ресторанов и курьеров нет.
2. Агрегатор заказов с доставкой. Например, Delivery Club Компания предлагает потребителю поиск и заказ еды у ресторанов-партнеров через сайт, приложение или контакт-центр. Доставку заказа осуществляет самостоятельно или с помощью сторонней службы доставки. Своих ресторанов нет.
3. Службы производства и доставки. Например, «Два берега», «Доставский». Компания принимает и оформляет заказ клиента по телефону, через приложение или сайт. Готовит блюдо на своих мощностях и доставляет заказ. Своя кухня, свои курьеры.

РОСТ В 15 РАЗ

С ноября 2017 года по отношению к ноябрю 2018-го объем заказов сервиса «Яндекс.Еда» вырос в 15 раз (данные по Foodfox). В декабре 2018 года сервис перешел рубеж в 1 млн заказов за месяц по России. Число партнеров в Петербурге «Яндекс.Еда» не раскрывает, но в целом по России к сервису подключились более 8 тыс. ресторанов.

Оборот лидера рынка — Delivery Club (по экспертным оценкам, через Delivery Club заказывали еду 23% опрошенных россиян, на «Яндекс.Еда» пришлось 14%) — за год вырос на 30%. С сервисом в Петербурге работает около 1,8 тыс. ресторанов-партнеров. «За 2018 год к Delivery Club в Санкт-Петербурге подключились около 300 ресторанов, что на 20% больше, чем в прошлом году», — сообщает пресс-служба Delivery Club. Всего же в России компания объединяет более 7,5 тыс. ресторанов-партнеров в 97 городах. Доля Петербурга в общем объеме доставки составила 15% в 2018 году.

ЛЕГКО РАССТАЮТСЯ С ДЕНЬГАМИ

Рестораторы охотно становятся партнерами сервисов доставки, часто подключаясь сразу к нескольким.

ПО МНЕНИЮ РЯДА НАБЛЮДАТЕЛЕЙ, РАСЦВЕТ СЕРВИСОВ ДОСТАВКИ В ПЕТЕРБУРГЕ — ФЕНОМЕН НЕ ТОЛЬКО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ, НО И СОЦИАЛЬНЫЙ, ВО МНОГОМ СВЯЗАННЫЙ С БОЛЬШИМ ЧИСЛОМ СТУДЕНТОВ



ПЕТЕРБУРГСКАЯ
ТЕХНИЧЕСКАЯ
ЯРМАРКА



БУДЬ СРЕДИ ЛИДЕРОВ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ВХОД СВОБОДНЫЙ

12-14 марта 2019

Санкт-Петербург

www.ptfair.ru

* Знак «Одобрено Всемирной ассоциацией выставочной индустрии (UFI)»

АВАНГАРДНЫЙ ЭШЕЛОН

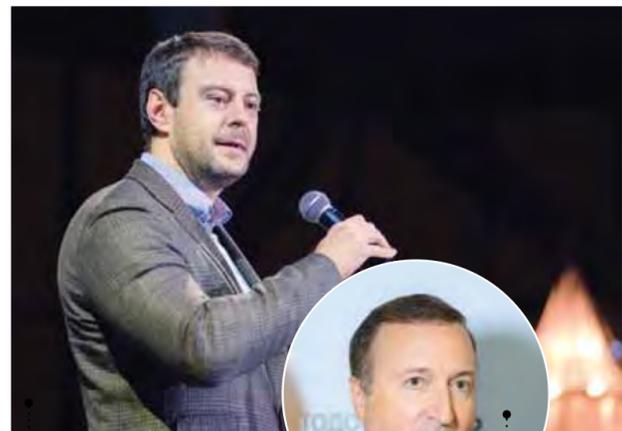
ЭКСПЕРТЫ ПРЕМИИ РБК ПЕТЕРБУРГ 2018 ОПРЕДЕЛИЛИ ШЕСТЬ НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫХ ПРОЕКТОВ ГОДА

Несмотря на сложность предпринимательской работы в 2018 году, о чем говорили как сами лауреаты, так и члены экспертного совета Премии, в лонг-лист попали истории успеха 28 компаний, лишь шесть из которых удостоились награды. Все 28 — нестандартные предприниматели, показавшие выдающиеся количественные и качественные результаты. Дискуссии и публикации с их участием позволили петербургской аудитории больше узнать об условиях работы бизнеса в этом году и образе действий бизнесменов.

28

28 ГЕРОЕВ

«Мне запомнился кейс с футбольной школой, — рассказывает директор по развитию инвестиционной компании «ДОХОДЪ» Илья Тесюль. — Основатель «Юниор» Александр Семенцов создал не просто школу, а эффективную IT-платформу для образовательных проектов, к которой может подключиться любой желающий сделать у себя в городе футбольную школу. Это платформенное решение быстро развивается — такого глобально-



Георгий Семененко
(ГК «Кировский Завод»)

го роста у компании в сфере образования я еще не видел».

2018 год был временем сильного давления на бизнес — как административного, так и экономического, которое проявлялось в снижении реальных доходов населения. Герои премии нашли три основных ответа на эти вызовы: новые технологии, оригинальные бизнес-модели, географическая и продуктовая диверсификация.

Так, победивший в номинации «Менеджер» гендиректор ГК «Кировский Завод» Георгий Семененко организовал



Эдуард Тиктинский
(Группа RBI)

выпуск нового для России класса тракторов — «Кировец» К-424 серии К-4, получившей неформальное название «Кирюша». Эта модель, меньшая и более маневренная, чем привычные «Кировцы», вышла в серийное производство и быстро осваивает регионы России и рынки ближнего зарубежья. Сейчас «Кировский Завод» готовится и к экспорту тракторов на западные рынки. «При любом собственнике именно менеджер отвечает за выполнение задач и в конечном итоге — за прибыль, поэтому без талантливого менеджера никакая компания не может быть успешной», — сказал председатель Северо-Западного банка ПАО Сбербанк Виктор Вентимилла Алонсо.

Премия в номинации «Предприниматель» получил Александр Шестаков, генеральный директор и совладелец «Первой мебельной фабрики» (за двукратное увеличение объема производства вследствие успешно проведенной модернизации и выход на новые рынки). «Предпринимательство в той среде и тех условиях, в которых мы работаем, действительно сродни подвигу», — прокомментировал успех Шестакова президент Группы RBI Эдуард Тиктинский.



Евгений Зинин (РБК Петербург)
и Павел Короткин (МТС)



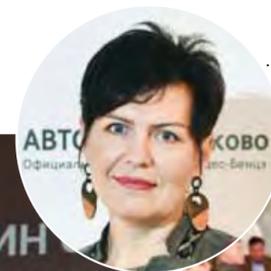
Александр Шестаков
(Первая мебельная фабрика)



Гости церемонии



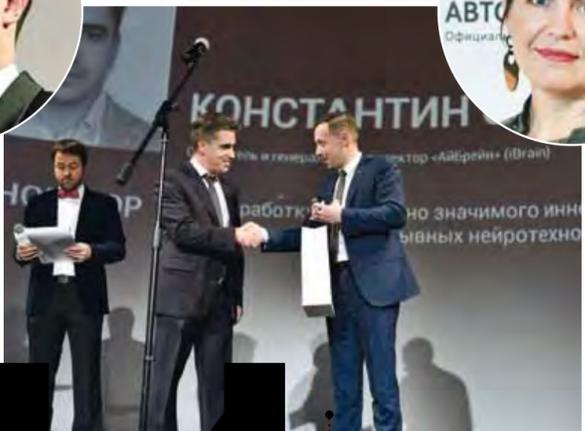
Александр Каргин
(ФК «Зенит»)



Тамара Баева
(Business FM Петербург)



Виктор Вентимилла Алонсо
(Северо-Западный банк ПАО Сбербанк)



Константин Сонкин (iBrain)
Михаил Глумов («АВТОДОМ Пулково»)



Гости церемонии

ПРЕМИИ

ДВЕ И

Шариф Галеев, управляющий партнер Deloitte в Петербурге, признался, что для него как независимого наблюдателя Премии РБК Петербург самой сложной показалась номинация «Инвестор». Из двух финалистов (основатель ГК «Мать и дитя» Марк Курцер и совладелец и глава компании «Гем-Стандарт» Эдуард Рошупкин) члены экспертного совета выбрали второго.

В финал Премии в номинации «Инноватор» попали Дмитрий Дырмовский («Центр речевых технологий») и Константин Сонкин (iBrain). При этом Дыр-

мовский — инноватор, давно признанный на мировом уровне. iBrain — высокотехнологичный стартап, только начавший заключать коммерческие контракты. Эксперты, сделавшие выбор в его пользу, отдали должное нейротеху — поразительному воображению направленному научно-технической революции — и социальной значимости разработки Сонкина (восстановление подвижности обездвигнутых пациентов).

Интерес у гостей Премии вызвала вошедшая в лонг-лист компания «Эксклюзивные решения» (главный конструктор Денис Владиславович). Свое мнение высказал представитель футбольного клуба «Зенит» Александр Каргин: «Я всегда поддерживаю инноваторов, которые не только развивают бизнес, но и отвечают за технологическое будущее страны. В этой части меня заинтересовали разработчики компании «Эксклюзивные решения», их 3D-принтер с собственной программно-аппаратной платформой. А в целом, конечно, все представленные компании показывают рост и укрепляют свои позиции на рынке. Следить за прогрессирующим бизнесом всегда интересно», — говорит он.

ЛИДЕРЫ В НАЧИНАНИЯХ

Премия в номинации «Стартап-лидер» досталась Григорию Кунису, сооснователю сервиса по доставке продуктов из магазинов iGoods (за трехкратный рост ежемесячной выручки, выход сервиса в Москву и формирование рынка доставки в регионах). Достижения победителя отметила Тамара Баева, генеральный директор «Business FM Петербург»: «Это действительно новая и качественная услуга, незаменимая для занятого делового человека: заказ формируется и доставляется в тот же день, продукты все свежие, ни одного просроченного или подпорченного», — рассказывает она.

Победителем в номинации «Менеджер социальных проектов» стала Екатерина Овсянникова, руководитель паллиативной программы благотворительного фонда AdVita. Экспертный совет Премии высоко оценил труды команды Екатерины Овсянниковой по созданию и развитию проекта Консультативной службы по вопросам получения паллиативной помощи. Другой финалист в этой номинации — Лада Уварова, руководитель общественного движения «Петербургские родители» — получила специальную награду «Выбор читателей».

Бизнес-партнер Премии РБК Петербург 2018 выступила Группа RBI, автомобильный партнер — «АВТОДОМ Пулково» — официальный дилер Mercedes-Benz, стратегический партнер — Северо-Западный банк ПАО Сбербанк, независимый наблюдатель — компания Deloitte, партнеры Премии — УК «ДОХОДЪ» и ФК «ЗЕНИТ», генеральный информационный партнер — радиостанция «Бизнес FM Санкт-Петербург».



Шариф Галеев
(Deloitte)



Екатерина Овсянникова
(AdVita)

ДЕНЬГИ — В СТЕНЫ: КАК РЕСТОРАТОРЫ СОЗДАЛИ СМЕЖНЫЙ РЫНОК ПОЧТИ НА 10 МЛРД

ПОСТОЯННАЯ РОТАЦИЯ РЕСТОРАНОВ В ПЕТЕРБУРГЕ ДАЕТ РАБОТУ СОТНЯМ ДИЗАЙНЕРОВ, НО В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ИХ БИЗНЕС ИСПЫТАЕТ ТРУДНОСТИ. ЕЛЕНА ДОМБРОВА

Как подсчитали специалисты ГК «БестЪ», в 2018 году в Петербурге начали работу 380 ресторанов, а закрылись — 258. Как ожидается, в этом году закрытых заведений будет больше, чем открытых. Подобная постоянная ротация — «хлеб» для оформителей интерьеров.

«С точки зрения дизайна постоянный процесс закрытий и открытий ресторанов — это, конечно, хорошо», — говорит Борис Львовский, сооснователь архитектурного бюро DA. Эту студию единогласно называют лидером по оформлению ресторанов в Петербурге. Как рассказывает Львовский, в 2018 году архитектурное бюро сдало 15 ресторанных проектов, а сейчас у него в работе около 30 проектов, включая ресторан турецкой кухни «Мемо» и несколько больших фуд-холлов.

Помимо архитектурного бюро DA, известными игроками петербургского рынка дизайна ресторанов являются RHIZOME group, KOMFORT BÜRO и ряд других. Кроме того, за последние пять лет услуги дизайнера стали активно оказывать не только архитектурные бюро, но и одиночки. На этом рынке работают, например, архитектор-дизайнер Анастасия Панибратова, дизайнер Ксения Смирнова, архитектор-дизайнер Екатерина Шебунина. «Рынок дизайна в Петербурге развит, многие этим занимаются, и дефицита специалистов точно нет», — констатирует основатель студии DavydovDesign Дмитрий Давыдов.

Заметных архитектурных бюро в Петербурге не менее 50, и услуги дизайнера по интерьеру в городе предлагают более 500 специалистов, следует из данных 2ГИС. Потенциальный годовой объем рынка без учета реновации действующих ресторанов достигает, по оценкам «РБК+ Петербург», около 9,5 млрд руб. Такую сумму (в нее не входят гонорары проектировщиков) составляли бы затраты на реализацию проектов, если бы все новые рестораны обращались к услугам профессиональных дизайнеров.



Интерьер открытого в 2018 году ресторана Birch

Поскольку многие заведения обшпечита экономят на интерьерах, ограничиваясь простым ремонтом помещения, реальный объем сейчас значительно меньше.

КРУТО И ДЕШЕВО

На ресторанном рынке считается, что заведения живут в среднем 5 лет, а дальше должны или закрываться, или меняться. «Пожалуй, только пабам, в силу специфики формата, возраст идет на пользу и добавляет очков, остальные должны меняться», — говорит Юрий Шевелев, арт-директор компании Terminal Design.

По мнению Михаила Соколова, сооснователя Italy Group, освежать интерьер, добавлять актуальные декоративные решения нужно раз в 4-5 лет. «Сложно просчитать, но иногда мы замечаем, что реновация действительно сказывается на потоке гостей ресторана», — комментиру-

ет Соколова. «Я думаю, что 20-30% успеха заведения зависят от интерьера. — оценивает Борис Львовский. — Понятно, что эти цифры проверить невозможно, но это мои ощущения».

Артем Балаев, основатель компании «Агора» (проект «Центральный маркет»), сравнивает дизайн со страховым полисом, пользы от которого не замечаешь, пока все в порядке. «Когда человек говорит, что в заведении уютно, чаще всего он имеет в виду свет. Этим занимается архитектурное бюро. Если свет поставлен плохо, гость больше не приходит. Получается, вопросы дизайна важны», — поясняет Балаев.

Стоимость дизайна зависит от амбиций ресторатора и его готовности тратить. В последние годы экономить стали даже самые крупные игроки. «Всем нужно максимально круто и максимально дешево. Другой задачи уже много лет никто нам не ставит, за редким-редким исключением», — рассказывает Борис Львовский. По его словам, на практике это означает ценовую вилку в 90-120 тыс. руб. за 1 м². «Это цена крепкого интерьера с материалами среднего уровня. Ниже планки в 100 тыс. руб. упасть очень сложно, это влечет фатальные изменения в качестве», — говорит Борис Львовский. В эту сумму входит реали-

4,3% составил рост спроса на оборудование для ресторанов, по данным Avito



Интерьер ресторана «Ферма Бенуа»



Интерьер ресторана Harvest

зация проекта, без учета проектирования. Артем Балаев указывает, что стоимость дизайна вместе со стройкой составляет 150 тыс. руб. за 1 м².

Впрочем, фрилансеры берутся за заказы и по 1-2 тыс. руб. за 1 м², отмечает Юрий Шевелев. «Сейчас все экономят, покупают не итальянскую плитку, а российскую, замену европейской мебели ищут у китайских производителей, оборудование ищут на Avito», — добавляет он.

По данным Avito, количество объявлений о продаже оборудования для ресторанов в Петербурге в 2018 году выросло на 5,5% — до 18,3 тыс. по сравнению с 2017 годом, а спрос вырос на 4,3% — число запросов контактов достигло 86,2 тыс. При этом средняя цена на оборудование снизилась с 48 тыс. руб. в 2017 до 44,8 руб. в 2018 году.

ПЕЩЕРА С СОКРОВИЩАМИ

Экономить на оформлении — идея заманчивая, однако на практике у

нее много минусов. Один из них — отсутствие на вторичном рынке предложения по некоторым товарам. Например, если вторичный рынок кухонного оборудования существует, то рынка мебели и элементов оформления практически нет. Второй минус — риск дополнительных расходов из-за покупки некачественного товара. Так, печи, холодильное оборудование — одна из самых финансово затратных частей будущего ресторана, и покупка подержанных позволяет существенно сэкономить. Однако именно покупку нового оборудования называли своей ошибкой на старте основатели ресторана Birch на Кирочной улице. Из-за этого инвестиции в итоге оказались выше, чем могли бы быть, рассказывал в интервью «РБК+ Петербург» один из совладельцев заведения Арслан Бердиев.

Что касается предметов дизайна, то здесь вторичный рынок практи-

ДИЗАЙНЕРАМ ПРЕДСТОИТ ОТВЕТИТЬ НА ВЫЗОВ — НАУЧИТЬСЯ НАХОДИТЬ КЛИЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ ЭКОНОМИИ, СОКРАЩЕНИЯ ЧИСЛА ОТКРЫВАЕМЫХ ЗАВЕДЕНИЙ И ОТКАЗА ОТ ПЫШНЫХ ИНТЕРЬЕРОВ

чески отсутствует. Среди рестораторов ходит байка о существовании в городе склада мебели из закрытых ресторанов. «Если помните, в «Индияна Джонс» было хранилище, где лежат все сокровища мира, я слышал про такой склад Ginza Project. Якобы за годы существования на рынке они собрали со всех ресторанов несметное количество мебели и посуды и до сих пор всю ее хранят. Правда, сам там не был», — говорит один из участников рынка.

Остальные же дизайнеры и оформители по старинке отслеживают сайты объявлений и ловят сигналы сарафанного радио. Однако удачные находки бывают редко. Как объясняет Борис Львовский, основная часть хорошего дизайна — напольные покрытия, барные стойки, отделка стен — это неотделимые от конкретного ресторана улучшения, перепродать их невозможно. «А еще многие заказчики суеверные», — добавляет Львовский. — Если закрылось неуспешное заведение, мало кто захочет поставить мебель оттуда себе, в новый проект».

Неожиданный и даже трогательный способ оборудовать мебелью бар обнаружили друзья Артема Балаева. «Они не успевали купить мебель, когда открывали бар El Coritas, и просто собрали по одному барному стулу из всех заведений своих знакомых. Это было удобно, и это было оригинально», — вспоминает Артем Балаев.

ОТ ЛЕПНИНЫ К ЛОФТАМ И ОБРАТНО

«Сейчас в дизайне ресторанов все очень индивидуально. Очевидно, что все привычные стили, тема лофтов, которая была актуальна 5-6 лет, ушли. Явно что-то другое придет на смену, но что именно — пока непонятно», — говорит Дмитрий Давыдов. Артем Балаев ожидает возвращения к нарядным ресторанам: «Свежий пример — это Harvest Димы Блинова и Рената Маликова, интерьер которого тяготеет к парадности».

Борис Львовский, напротив, считает, что простота еще не изжила себя: «Наше архитектурное бюро старается задавать тренд на минимализм». На его взгляд, сейчас время

небольших уютных и бюджетных ресторанов, а их интерьер должен выгодно подчеркивать, оттенять еду, на которой делается основной фокус. Удачным примером такого симбиоза он называет свой проект по оформлению ресторана Birch. Кстати, как лучший ресторан 2018 года в Петербурге он получил Национальную ресторанную премию WHERETO EAT St. Petersburg.

«Огромные рестораны с гигантскими посадками уходят на второй план. Интерьер не должен быть главенствующим, как это было раньше, когда ты приходишь во дворец, ну и там еще кормят», — убежден Борис Львовский. С ним согласен Михаил Соколов: «Время золотых люстр, белых скатертей, лепнины прошло. Сейчас все стремятся к минимализму. Характерные черты ресторанов: открытые своды, кирпичная кладка, много воздуха, высокие потолки». В то же время он подчеркивает, что мало кто готов вкладывать деньги в стены, предпочитая инвестировать в качество продуктов, в имя шеф-повара. «Несмотря на то что я дизайнер, я уверен, что дизайн не имеет большого значения, если в ресторане вкусно. Конечно, хорошо оформленное пространство привлекает просто посидеть, но главное — это кухня», — говорит Дмитрий Давыдов.

Именно смещение приоритетов в совокупности с глобальной экономией станет главным вызовом для оформителей в этом году. «Пессимизм я испытываю по поводу глобального уменьшения количества денег на рынке. Если два года назад была уверенность, что на месте закрытого откроется новый ресторан, то сейчас уже не факт», — говорит Борис Львовский.

Рынок ресторанного дизайна во второй российской столице остается перспективным и будет развиваться, уверены собеседники «РБК+ Петербург». Однако в этом году он, вероятно, будет сокращаться по объему доходов и числу игроков. Оформителям предстоит ответить на вызов — научиться находить клиентов в условиях жесткой экономики, сокращения числа открываемых заведений и отказа от пышных интерьеров.

МЕСТА*

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ОТЕЛИ

Отель «Астория», Большая Морская ул., 39
Гранд Отель Европа, Михайловская ул., 1/7
Отель «Кемпински Мойка 22», наб. реки Мойки, 22
Radisson Royal отель, Невский пр., 49/2
Петро Палас Отель, Малая Морская ул., 14
Отель Marco Polo Saint-Petersburg, 12-я линия В.О., 27
Отель Park Inn by Radisson Pulkovskaya, пл. Победы, 1
Отель «Амбассадор», пр. Римского-Корсакова, 5-7
Отель Crowne Plaza, Лиговский пр., 61
Solo Sokos Hotel Palace Bridge, Биржевой пер., 2-4
Author Boutique Hotel, Владимирский пр., 9
Отель «Введенский», Большой пр. П.С., 37
Бутик-отель «Золотой треугольник», Невский пр., 22-24
Невский Гранд Отель, Большая Конюшенная ул., 10
Отель Parklane Resort and Spa, Крестовский остров, Рюхина ул., 9А
Отель «Гельвеция», ул. Марата, 11
Невский Центральный Отель, Невский пр., 90
Невский Астер отель, Большая Конюшенная ул., 25
Невский Бриз Отель, Галерная ул., 12
Отель «Невский Форум», Невский пр., 69
Radisson Sonya hotel, Литейный пр., 5/19
Park Inn by Radisson Невский, Невский пр., 89, Гончарная ул., 4А
Официальная гостиница Государственного Эрмитажа, ул. Правды, 10
Гостиница «АЗИМУТ Отель Санкт-Петербург», Лермонтовский пр., 43/1
Corinthia Hotel St.Petersburg, Невский пр., 57
Отель «Лиготель», Лиговский пр., 55/4
Отель «Братья Карамзовы», Социалистическая ул., 11А
Отель «Domina Prestige», наб. реки Мойки, 99
Отель «Холлидей Инн Московские ворота», Московский пр., 97А
Отель «Стейбридж Санкт-Петербург», Московский пр., 97А
Courtyard by Marriott Pushkin Hotel, Канонерская ул., 33
Отель «Москва», пл. Александра Невского, 2
Отель «Гоголь», наб. канала Грибоедова, 69
Отель Crowne Plaza St.Petersburg Airport, Стартовая ул., 6, лит. А
Бутик-отель «Три Моста», наб. реки Мойки, 3
Отель «Пушка ИИИ», наб. реки Мойки, 14
Red Stars Hotel, наб. реки Пряжки, 30
Отель Casa Leto, Большая Морская ул., 34
Бутик-отель «Ленинград», Галерная ул., 30
Бутик-отель «Бальзак», Галерная ул., 59
Гостиница «Октябрьская», Лиговский пр., 10
Hotel Indigo Санкт-Петербург—Чайковское, ул. Чайковского, 17
Талион Империл Отель, Невский пр., 15
Original Sokos Hotel Olympia Garden, Батайский пер., 3А и др.

Solo Sokos Hotel Vasilevsky, 8-я линия В.О., 11-13
Резиденция Дашковой, Галерная ул., 15

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

БЦ «Литейный двор», ул. Чайковского, 17
БЦ «Кронверк», ул. Блохина, 7
БЦ Gustaf, Средний пр. В.О., 38
БЦ «Льва Толстого 7», ул. Льва Толстого, 7
Конгрессный центр «ПетроКонгресс», Лодейнопольская ул., 5
БЦ «Таймс», Кантемировская наб., 2А
БЦ «Гранат», Малый пр. В.О., 54/2
БЦ «Желтый Угол», Маршала Говорова пр., 35А
БЦ «Мидель», Песочная наб., 42
БЦ «Ренессанс Хаус», 2-я Советская ул., 17
БЦ «МАГНУС», 9-я линия В.О., 34, лит. А
БЦ «Авеню», Аптекарская наб., 20А
БЦ «ОСКАР», наб. реки Фонтанки, 13, лит. А
Центр импортозамещения и локализации, Большой пр. В.О., 103, Ленэкспо, павильон 4

РЕСТОРАНЫ

Ресторан «Палкинъ», Невский пр., 47
Ресторан Stroganoff Steak House, Конногвардейский бульвар, 4
Ресторан «Русская Рюмочная №1», Конногвардейский бульвар, 4
Ресторан RED. Steak & Wine, ул. Ленина, 9/51
Ресторан «Русская рыбалка», Южная дорога, 11
Ресторан Duo Gastro Bar, Кирочная ул., 8
Ресторан Tartarbar, Виленский пер., 15
Ресторан «Новая Ферма», Синопская наб., 22
Кондитерия Ферма, Садовая ул., 42



Ресторан «Карл и Фридрих», Южная дорога, 15
Ресторан «Монтана», Кирочная ул., 20
Ресторан «Тбилисо», Сытинская ул., 10
Ресторан «Блок», Потемкинская ул., 4, Ленинград-Центр
Ресторан «Большая Кухня», Лиговский пр., 30, 5-й этаж
Ресторан Regatta, Аптекарская наб., 12
Ресторан «Вкус Есть», наб. реки Фонтанки, 82/1
Ресторан Casa del МЯСО, Биржевой проезд, 6
Ресторан «ВИНО&ВОДА», ул. Чайковского, 17
Ресторан Argobaleno, Большая Морская ул., 54
Бар-ресторан «Винный Шкаф», ул. Рубинштейна, 9/3
Ресторан Hamlet&Jacks, Вольнский пер., 2
Рестораны «Шалаяпин», Тверская ул., 12
Коктейль-бар Nove, наб. реки Мойки, 99
Гастробар «Компания», Ординарная ул., 19
Ресторан «Паруса на крыше», ул. Льва Толстого, 9, ТЦ «Толстой сквер»
Ресторан «Паруса» в яхт-клубе, Петровская коса, 9

Ресторан «Ф.М. Достоевский», Владимирский пр., 9
Ресторан «ДОМ», наб. реки Мойки, 72
Кондитерская Мосо Саf, Невский пр., 29
Ресторан «Люблю: LED. WINE. LOVE'S», наб. реки Фонтанки, 45
Рестораны Agancino Pizza, Малая Конюшенная ул., 5
Рестораны «Пхали-Хинкали», Большая Морская ул., 27; пр. Просвещения, 53/1
Ресторан «Русская рыбалка», Комарово, Приморское ш., 452А
Винный бар «Монополь», Большой проспект П.С., 61
Кофейня «Абрикосовъ», Невский пр., 40
Трюфельный дом BRUNO, Адмиралтейский пр., 10
Ресторан «Банщики», Дегтярная ул., 1А
Ресторан Goose Goose, Большая Конюшенная ул., 27
Waterloo, ул. Рубинштейна, 12
Italy на Большой Морской, Большая Морская ул., 14
Ресторан Biblioteka, Невский пр., 20
Паб Bruxelles, ул. Восстания, 20

СОЧИ

Российский инвестиционный форум (14-15 февраля), Главный медиацентр Олимпийского парка, Сочи, пос. Адлер, Олимпийский пр., 1

ОТЕЛИ, ПРИНИМАЮЩИЕ УЧАСТНИКОВ И ГОСТЕЙ РОССИЙСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОРУМА:



Radisson Hotel, Rosa Khutor, Сочи, с. Эсто-Садок, набережная Панорама, 4



Radisson Blu Resort & Congress Centre, Sochi, Сочи, Адлерский район, Имеретинская низменность, ул. Голубая 1А



Отель «Имеретинский», Сочи, Адлерский район, Морской бульвар, 1

ЖУРНАЛ «РБК+ ПЕТЕРБУРГ»



Hyatt Regency Sochi, Сочи, ул. Орджоникидзе, 17



Radisson Blu Paradise Resort & SPA, Sochi, Сочи, Адлерский район, ул. 65 лет Победы, 50



Отель-замок «Богатырь», Сочи, Адлерский район, Имеретинская низменность, Олимпийский пр., 21



Adler Hotel & Spa, Сочи, Адлерский район, Триумфальный проезд, 3



«Арфа парк-отель», Адлер, Цимлянская ул., 2

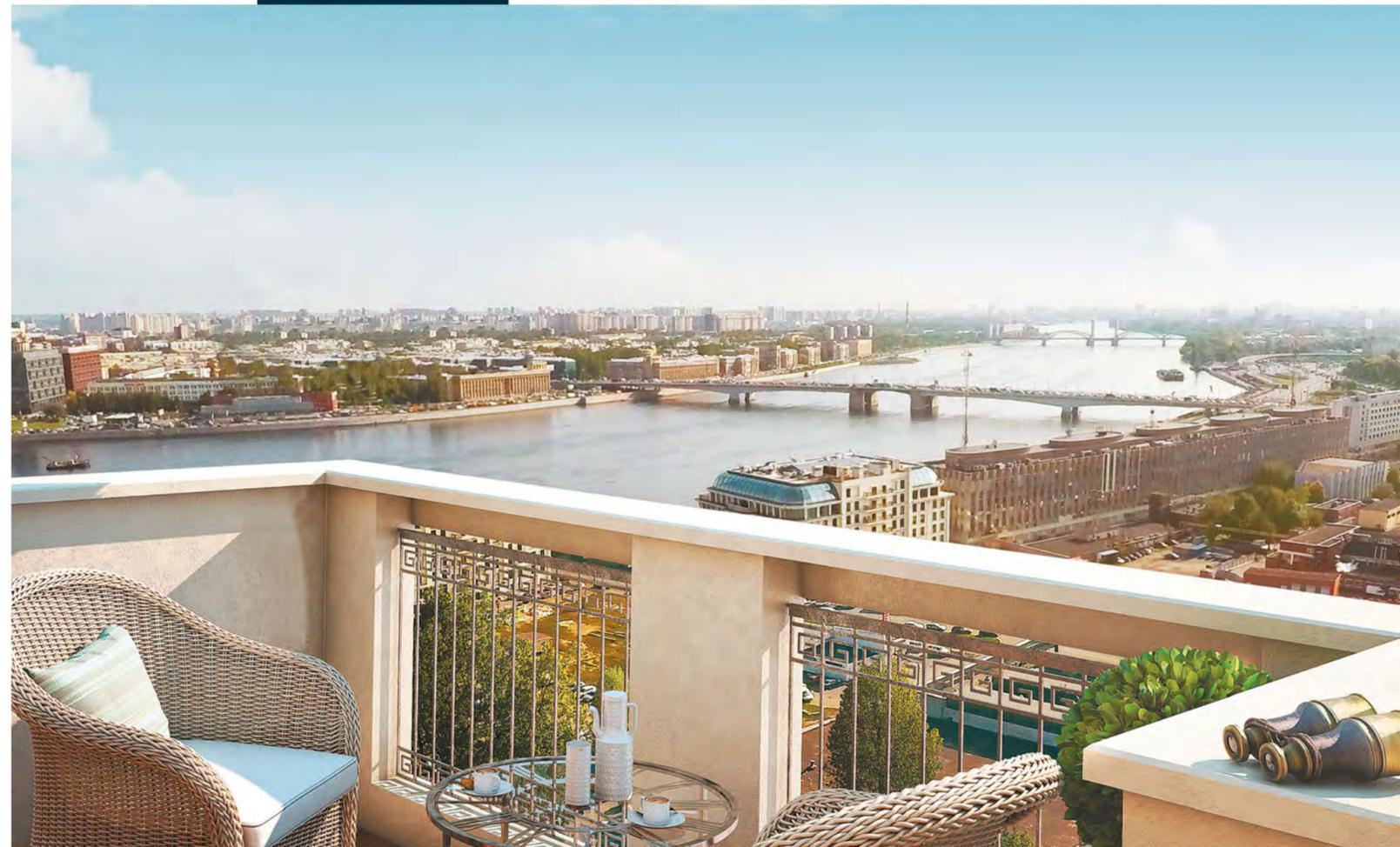


Город-отель «Бархатные сезоны», Сочи, Имеретинская бухта, бульвар Надежд, 18

*В данном разделе перечислены места присутствия журнала «РБК+ Петербург». Также журнал представлен в комитетах администрации Санкт-Петербурга, автоцентрах, медицинских клиниках, кадровых агентствах, страховых компаниях, банках и бизнес-школах.

ДИПЛОМАТ

ДОМ СДАН
КЛЮЧИ СРАЗУ



РЯДОМ НЕВСКИЙ И НЕВА

Представьте, рядом с вашим домом живет история, в конце улицы — настоящий Петербург с его соборами, разводными мостами и площадями. Те самые виды, которыми любуется весь мир на открытках и календарях, теперь рядом с вашим домом.



Просторные планировки



Гардеробная в каждой квартире



Высокие потолки



Закрытая территория

ИСПОЛКОМСКАЯ, 17

ПСК

ЗАСТРОЙЩИК ООО «АЗДИС», ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ ОТ 07.12.2016 И РАЗРЕШЕНИЕ НА ВВОД ОБЪЕКТА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОТ 15.10.2018 НА САЙТЕ: DOMDIPLOMAT.RU. АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ИСПОЛКОМСКАЯ УЛ., Д. 17, СТР. 1 (СРЕДИТЕЛЬНЫЙ АДРЕС: УЛ. БЛОХИНА, Д. 27)

domdiplomat.ru (812) 640-38-38

РЕКЛАМА



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ

О КРАСОТЕ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» расположились в одном из самых живописных и привилегированных уголков Петербурга – на Крестовском острове. В этой части города с давних пор строили свои резиденции аристократы, развивались элитные виды спорта – яхтинг и теннис, решались судьбы страны. Здесь классические представления об элитном образе жизни нашли своё воплощение в современных технологиях и материалах.



Реклама



www.krestovskiy.spb.ru

СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО



240-00-07

Застройщик «ООО Премиум-Девелопмент»
ООО «Газпромбанк-Инвест» Крестовский де люкс