ФОРМИРОВАНИЕ
ОБЩЕГО МЕСТА / 4
ГИБКОСТЬ В УСЛОВИЯХ
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ / 6
ЗДЕСЬ БУДЕТ
ГОРОД-ПАРК / 8

Петербург. Новые пространства

Четверг, 27 июля 2023
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №21

Коммерсантъ

Guide

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

МАРЬИНО
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК

ЭКВИУМ
БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО

РЕКЛАМА

Avenir
СЕТЬ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ

ИНВЕСТИРУЙ В ПЕТЕРБУРГ



ОТ 4.99 МЛН РУБ

СЛУШАТЬ ПОДКАСТ ПРО ДОХОДНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

18+

АПАРТАМЕНТЫ С ОТДЕЛКОЙ / 10 МИН Ⓜ НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ





660 000 РУБ / ГОД АПАРТАМЕНТЫ С ДОХОДНОЙ ПРОГРАММОЙ «ГАРАНТИЯ»

ИПОТЕКА 0,01 % / РАССРОЧКА 0 % / (812) 640 38 38

РЕКЛАМА. ЗАСТРОЙЩИК: ГК «ПСК», ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ, АДРЕС: СПБ, УЛ. МАГНИТОГОРСКАЯ, Д. 51. ЛИТ З. ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОСТИНИЧНОМ КОМПЛЕКСЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ НА ОСНОВАНИИ 214-ФЗ. ИПОТЕКА ПАО БАНК «МКБ», ПЕРВЫЙ ВЗНОС ОТ 20%, УКАЗАНА ИПОТЕЧНАЯ СТАВКА НА ПЕРВЫЕ ДВА ГОДА 0,01% ГОДОВЫХ, ДАЛЕЕ ДЕЙСТВУЕТ СТАВКА 10,7% ГОДОВЫХ, СРОК КРЕДИТОВАНИЯ ДО 30 ЛЕТ, РАССРОЧКА ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ЗАСТРОЙЩИКОМ, УКАЗАНА СТОИМОСТЬ АПАРТАМЕНТА ПЛОЩАДЬЮ 24,6 М² В АПАРТ-ОТЕЛЕ «ЛАДОЖСКИЙ АВЕНИР», УКАЗАНА ВЕЛИЧИНА ГАРАНТИРОВАННОГО ДОХОДА В МЕСЯЦ ПРИ ПОКУПКЕ АПАРТАМЕНТА В АПАРТ-ОТЕЛЕ «ЛАДОЖСКИЙ АВЕНИР» ПО АДРЕСУ СПБ, УЛ. МАГНИТОГОРСКАЯ, Д. 51. ЛИТ З И ЗАКЛЮЧЕНИИ АГЕНТСТКОГО ДОГОВОРА НА УПРАВЛЕНИЕ НА ПЕРИОД 1 ГОД. *АВЕНИР. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО С 10.05.2023 ПО 31.08.2023 Г.

ПСК



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ПЕТЕРБУРГ. НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА»

ДОБАВИТЬ ЗЕЛЕНИ ОБЩЕСТВЕННОСТИ

В Петербурге в последнее время открылись десятки новых общественных пространств. А в ближайшие полтора года может появиться еще около сотни таких объектов. Причем трендом последних лет стало открытие общественных пространств не только в центральных частях города, но и в спальных районах. Все больше девелоперов создают такие площадки в рамках жилых комплексов: подобные проекты повышают привлекательность недвижимости, а значит, затраты на их создание окупаются.

Потенциал подобных мест в городе огромен, вероятно, перенасыщения такими проектами быть не может. Как показывает практика, креативные кластеры и подобные им площадки могут становиться катализатором процесса преобразования всей прилегающей недвижимости. Затраты на создание подобных площадок относительно невысоки, нередко они располагаются в депрессивных зонах и не требуют каких-то серьезных капиталовложений и реконструкции объектов, которые чаще всего арендуются. Зато, становясь модным, место начинает привлекать все новых и новых арендаторов, повышая поток инвестиций в соседние объекты.

В Петербурге еще тысячи гектаров неосвоенного «серого пояса», где общественные пространства могут стать инвестиционным авангардом. Однако, как отмечают эксперты, для преобразования таких территорий и промышленных объектов требуется программа, поддержанная на городском уровне. Без помощи чиновников все новации будут носить точечный характер. Инвесторам нужны изменения в Генплан, которые сделают освоение бывших промзон в центре города системным.

Что касается создания общественных пространств, то городу участвовать в процессе не нужно — частный капитал все сделает сам. Однако город мог бы создавать новые зеленые территории, парки и скверы. За последние почти тридцать лет новых зеленых зон в городе не появлялось: последним был заложен Парк 300-летия Петербурга в октябре 1995 года.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ РАСТЕТ НА ФОНЕ КОРРЕКЦИИ ЦЕН

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2023 ГОДА НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕЙСЯ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ ОБЪЕМ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ СОСТАВИЛ 1,41 МЛН КВ. М, ЧТО НА 8% ПРЕВОСХОДИТ ПОКАЗАТЕЛИ ПЕРВЫХ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ ПРОШЛОГО ГОДА. ПРИ ЭТОМ ЛЕНОБЛАСТЬ ОПЕРЕЖАЕТ ПЕТЕРБУРГ: НА ГОРОД ПРИХОДИТСЯ 47% ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ИЛИ 660 ТЫС. КВ. М, НА СОСЕДНИЙ РЕГИОН — 53%, ИЛИ 750 ТЫС. КВ. М. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Такие данные приводит консалтинговый центр «Петербургская недвижимость». При этом, по статистике комитета по строительству, за первые полгода в Петербурге застройщики ввели в эксплуатацию 1,775 млн кв. м квартир, в аналогичный период прошлого года объем ввода превышал 2 млн кв. м.

«Год назад, в первом полугодии 2022-го, большинство новых проектов и очередей стартовало в Петербурге (80 к 20 в пригородах). Но уже со второго полугодия девелоперы начали активно выводить на рынок проекты в Ленобласти. В результате по итогам первого полугодия 2023 года на первое место по объему нового предложения вышел Всеволожский район Ленобласти — 31% (437,5 тыс. кв. м), на второе — Ломоносовский район с долей 15% (202,9 тыс. кв. м), на третье — Пушкинский (11% — 158,2 тыс. кв. м). А недавний лидер, Приморский район, опустился на пятое место с долей 7%»,— рассказала руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group) Ольга Трошева.

По данным Nikoliers, по итогам второго квартала 2023 года на рынке первичной жилой недвижимости Санкт-Петербурга в продаже представлено 42 тыс. квартир общей площадью 2,1 млн кв. м в составе 190 жилых комплексов. Количество проектов, в которых идет реализация квартир, снизилось на 17% в сравнении с концом 2022 года.

Алина Базаева, руководитель департамента исследований Nikoliers в Санкт-Петербурге, говорит: «Девелоперская активность остается сдержанной. На фоне снижения покупательской активности застройщики с осторожностью подходят к выводу новых проектов на рынок, чтобы избежать перенасыщения, а рынок пополняется за счет новых очередей и корпусов в составе уже реализующихся проектов».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ АКТИВИЗАЦИЮ СПРОСА В НАЧАЛЕ ВЕСНЫ И СОХРАНЕНИЕ ЕГО НА СТАБИЛЬНОМ УРОВНЕ С МАРТА

ЦИКЛИЧНОЕ РАЗВИТИЕ

Как напоминают аналитики, рынок недвижимости развивается цикличноно: после активного освоения пригородных территорий, которое происходило в 2010-х годах, девелоперы вернулись в город, началась реализация многочисленных проектов редевелопмента. Сейчас из-за сокращения числа свободных земельных участков в Петербурге застройщики вновь присматриваются к Ленобласти.

Эксперты отмечают активизацию спроса в начале весны и сохранение его на стабильном уровне с марта: 5,3–5,5 тыс. сделок в месяц на рынке Петербурга и пригородов. Спрос в мае оказался даже чуть выше, чем по итогам апреля, что нехарактерно для последнего весеннего месяца из-за длинных праздников: в этом году покупатели стремились заключить сделку на наиболее выгодных условиях до повышения минимального первоначального взноса, ожидавшегося в июне, и ставок по ипотечным кредитам. В 2022-м ситуация складывалась ровно наоборот: после активного марта объем продаж в апреле — июне не превышал 4,2 тыс. сделок.

«Мы ожидаем, что спрос сохранится на стабильном уровне в течение лета. К концу августа и в начале осени продажи традиционно растут в связи с возвращением потенциальных покупателей из отпусков и приездом студентов»,— добавила госпожа Трошева.

Средние цены на первичном рынке остаются стабильными: они практически не изменились с начала 2023 года, полагает госпожа Трошева. По ее подсчетам, «квадрат» в новостройке класса масс-маркет в Петербурге к концу июня стоил 216 тыс. рублей, в пригородах — 144,2 тыс. рублей.

Немного иную статистику приводят в Nikoliers. По данным компании, по итогам второго квартала 2023 года в Петербурге средневзвешенная цена за квадратный метр составила 248 тыс. рублей (–2% ко второму кварталу 2022 года). Корректировка показателя в сторону снижения обусловлена в первую очередь изменением конъюнктуры рынка, считают в Nikoliers. Более 75% нового предложения пришлось на массовый сегмент, при этом более 28% — на локации за пределами КАД (например, Пушкинский район). В комфорт-классе показатель остался на прежнем уровне — 200 тыс. рублей, в бизнес-классе снизился на 5%, до 292 тыс., в премиум-классе — на 6%, до 423 тыс.

Анна Николаева, генеральный директор компании-проектировщика «Бимпро», при этом говорит: «Высокие темпы застройки сохранились, по итогам первого полугодия можно говорить о вводе жилья для примерно 50 тыс. человек. Но при этом сохраняется и тенденция к низкой социальной обеспеченности, ведь на этот объем жителей в том же первом квартале введено только 33 объекта общегражданского назначения (включая коммерческие и промышленные объекты), среди социальных отмечается только детский сад на 110 мест в Приморском районе и несколько спортивных объектов и объектов здравоохранения. На прирост в 50 тыс. человек этого недостаточно».

РАЗНОНАПРАВЛЕННАЯ ТЕНДЕНЦИЯ

Как полагают эксперты, в ближайшее время роста цен ждать не приходится. Госпожа Николаева считает, что профицит непроданного жилья будет нарастать и, как следствие, стоимость квадратного метра будет снижаться.

«Стоит отметить, что в Петербурге за последние несколько лет произошел колоссальный рост цен на жилье, причем резкий прирост наблюдался в 2020 году (48–80% по разным районам для вторички и от 80 до 140% для новостроек) и в 2021 году (21–56% для вторички и 41–101% для новостроек). Безусловно, такого же роста заработных плат не произошло, поэтому большинство граждан просто не сможет позволить себе подобную стоимость. В 2022 году еще 40% к стоимости добавили Выборгский, Невский, Центральный и Курортный районы. То есть за 2020–2022 годы жилье подорожало в центре в 3–4 раза, в среднем по городу вторичка стоит в 2–2,5 раза дороже, а новостройки — в три раза, и разумного объяснения такому росту цен нет»,— рассуждает она.

«У цены разнонаправленная динамика, она то растет, то опускается, эти колебания друг друга нивелируют и глобально стоимость квадратного метра остается на месте. Ценообразование зависит от спроса, на который, в свою очередь, сильно влияет внешняя и внутренняя геополитика. На текущий момент можно говорить о том, что цены за полтора года существенно не изменились. Предпосылок к увеличению цен нет, впрочем, как и к их снижению»,— уверен коммерческий директор ГК «Полис» Дмитрий Макаров.

Директор по продажам строительного холдинга «Сенатор» Олег Добродеев говорит: «С начала 2023 года мы наблюдаем уменьшение числа клиентов, однако средний чек сделки возрастает. Связано это с тем, что увеличился спрос на семейные квартиры, которые покупатели приобретают для собственного проживания, а не для инвестиций. Также мы отмечаем рост количества сделок с использованием программы „Семейная ипотека“. В целом рынок стабилизировался, и я полагаю, что в следующем году ситуация не изменится». ■

ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕГО МЕСТА

В ПЕТЕРБУРГЕ ДО КОНЦА ГОДА ПЛАНИРУЕТСЯ ОТКРЫТИЕ ОКОЛО 50 НОВЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ. ПРИ ЭТОМ МОГУТ ЛИ ТАКИЕ ПРОЕКТЫ ОКУПАТЬСЯ, В СРЕДЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ДО СИХ ПОР НЕТ ЕДИНОГО МНЕНИЯ. В ЧЕМ МОЖЕТ БЫТЬ ВЫГОДА ПОДОБНЫХ ОБЪЕКТОВ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ, РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ДЕНИС КОЖИН.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

2022 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ НАЧАЛИ РАБОТУ НЕ МЕНЕЕ 19 НОВЫХ ПРОСТРАНСТВ

По данным Nikoliers, сегодня в Санкт-Петербурге представлено 87 самых разных общественно-деловых пространств, включающих выставочные проекты и творческие кластеры. В числе самых известных — «Этажи», «Севкабель Порт», «Новая Голландия», «Люмьер Холл», «Бертгольд Центр», Design District DAA и другие. В основном креативные пространства представляют собой многофункциональные площадки, с одной-двумя доминирующими направленностями (выставки, гастропространства, концертные площадки, технопарки, лектории). Креативные кластеры объединяют под своей крышей несколько десятков резидентов, предлагающих разные виды услуг и активностей — от лекций и мастер-классов до аренды офисов, конференц-залов или номеров в хостелах и гостиницах при проектах. Как правило, резидентами являются представители таких сфер, как дизайн, медиа, IT, творчество, ритейл.

В 2022 году в Петербурге начали работу не менее 19 новых пространств, в числе которых и крупнейший фуд-холл в России Vokzal 1853 общей площадью 34 тыс. кв. м, где наряду с ритейл-зоной предусмотрена большая киноконцертная площадка. Также в числе открывшихся в 2022 году — культурный квартал «Брусницын» и Balagan. В ближайших планах — открытие еще как минимум 17 проектов.

В числе запланированных к реализации проектов арт-кластер, который разместится на территории комплекса бывшего следственного изолятора «Кресты» на Арсенальной набережной в Петербурге. В бывших промышленных зданиях вокруг него уже проводятся выставки современного искусства и театральные постановки. Еще одним заметным проектом является реконструкция оранжерей Таврического сада площадью не менее 1000 кв. м и открытие там нового общественного пространства. Согласно концепции, на территории расположится социально-культурный объект с тремя оранжереями, выставочными и концертными помещениями.

Игорь Кокорев, операционный директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers, считает, что новые общественные пространства могут иметь различный масштаб и качество реализации, а значит, и объем инвестиций. По его мнению, все подобные проекты можно разделить на пространства с коммерческой основой (так называемые креативные кластеры), и на проекты, относящиеся в большей степени к объектам благоустройства. И если первые обычно относятся к инвестиционным коммерческим проектам, то общественные пространства второго типа часто реализуются за бюджетный счет или как социальная инициатива (например, проекты «Газпрома» в Петербурге, парк Галицкого в Краснодаре).

Как говорят эксперты, один из наиболее быстро окупаемых вариантов общественных пространств — аренда за минимальную стоимость объекта недвижимости или помещений в сравнительно плохом состоянии и создание нового общественного пространства с использованием ярких, но не обязательно дорогих решений. При этом правильно выбранное место и удачно сформулированная концепция пространства могут обеспечить рыночный успех и достаточно быструю окупаемость. «Однако быстрая окупаемость таких проектов может иметь и обратную сторону: например, если интерес начнет снижаться и спрос перейдет в более новые и модные объекты, проект может закрыться. Также подобным пространствам грозит быстрое устаревание, что повлечет дополнительные инвестиции для поддержания качества объекта и его актуальности»,— указывает господин Кокорев.

На сравнительно молодом и растущем рынке Петербурга большинству новых общественных пространств удается находить свою рыночную нишу, однако по мере развития рынка, роста конкуренции, увеличения доли грамотно реализованных проектов требования к качеству новых объектов и средние сроки окупаемости будут постепенно расти, приближаясь к показателям в других сегментах торговой и развлекательной недвижимости, замечает эксперт.

В ОЖИДАНИИ НОВОЙ СОТНИ Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, подсчитал, что на ближайшие полтора года в Петербурге запланировано открытие более сотни общественных пространств. Только до конца года в городе их должно появиться около 50.

«Окупаемость таких проектов во многом зависит от их функций. Очевидно, что новые скейт-парки под развязками на набережной Макарова и Коломяжском проспекте или благоустроенная набережная Карповки с ее зелеными променадами и гамаками — изначально не ставили цели заработать деньги. Это позитивная репутационная история, работающая на благо и комфорт горожан»,— полагает господин Кравцов.

А вот общественные пространства, включающие коммерческие функции, вполне способны приносить доход, уверен эксперт. Он рассказал, что в мае совместно с Центром Михаила Шемякина компании Fizika Development объявила об открытии на территории апарт-отеля VIDI новой художественной галереи художника. «Инвестиции составят около 30 млн рублей, а открыть объект планируем в начале 2025 года»,— говорит господин Кравцов.

В экспозиции будут представлены картины, графика, скульптуры и инсталляции Михаила Шемякина, созданные на разных этапах его творчества. «Мы хотим сделать галерею еще одним центром притяжения для этой части центра Петербурга, которая будет работать по всем законам арт-бизнеса: с проведением выставок, аукционов и ярких светских событий»,— делится эксперт.

НУЖНОЕ ВСЕМ ПРОСТРАНСТВО «Общественные пространства необходимы и бизнесу, и горожанам. С одной стороны, они позволяют бизнес-проектам интегрироваться в городскую среду и стать ближе к жителям. Благодаря этому люди получают доступ к разнообразным услугам и товарам прямо в своем районе. С другой стороны, создание комфортных и атмосферных общественных пространств позволяет гражданам отдыхать и работать в пешей доступности от своего дома. Это способствует повышению качества жизни и улучшению городской среды в целом»,— считает Александр Гуторов, вице-президент ГК «Страна Девелопмент».

Александр Беляев, генеральный директор Beyond (ex Engel & Voelkers), полагает, что инвесторам необходимо уделять внимание созданию пространств с видами на воду, чтобы обогатить городскую среду и предоставить горожанам возможность насладиться красотой рек и каналов. «Также необходимо обеспечить удобную связь между различными общественными пространствами, чтобы перемещение между ними было легким и приятным»,— подчеркивает он.

Наталия Коротаевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон», считает, что введение новых общественных пространств не только улучшит городскую среду и качество жизни жителей, но и создаст новые возможности для развития бизнеса. «Благодаря близкому расположению к жилым зонам, бизнес-проекты смогут привлечь больше клиентов и создать новые рабочие места»,— уверена она.

Директор департамента недвижимости группы ЦДС Сергей Терентьев обращает внимание, что в последнее время становится трендом создание общественных пространств при жилых проектах. «Застройщики продумывают создание и наполнение общественных пространств уже при планировании строительства жилых комплексов»,— говорит он.

Виталий Бахарев, директор ГК «Альфа Фаберже», эту тенденцию подтверждает: «Общественные пространства при строительстве жилых комплексов уже несколько лет стали нормой — прежде всего это запрос покупателей. Потенциальные жители приобретают не просто квадратные метры, а комфорт и наличие „третьего места“, и это важное условие. Времена, когда дом был крепостью, прошли, сегодня люди стремятся общаться, проводить больше времени вне стен квартиры, общаться с соседями — например, очень популярны совместные занятия спортом прямо во дворе, а для этого необходимы комфортные условия».

При этом заместитель генерального директора по развитию ГК «Полис» Мария Баланкова уверена, что при разработке новых общественных пространств необходимо учитывать интересы и потребности разных групп населения. «Например, создавать специальные зоны для отдыха семей с детьми, спортивные площадки для активных горожан, зоны для работы и творчества для фрилансеров и предпринимателей. Также важно обеспечить достаточное количество скамеек, мусорных баков и общественных туалетов, чтобы общественные пространства были комфортными для использования»,— перечисляет она.

НЕ ТОЛЬКО В ЦЕНТРЕ Елизавета Гречухина, главный архитектор ГК «А101» в Санкт-Петербурге, убеждена, что общественные пространства должны появляться не только в центре города, они должны стать неотъемлемой частью любого проекта комплексного освоения территории. По ее словам, ГК «А101» планирует их создание во всех проектах, которые она реализует в Северо-Западном регионе: и во Всеволожске, и в Лаголово. «Причем общественные пространства будут появляться одновременно со вводом первых очередей проектов. Они будут занимать до 40% территории проектов»,— обещает госпожа Гречухина.

Например, в Лаголово функции общественного пространства будут возложены на центральную площадь, которая соединит пешеходный бульвар и центральную торговую улицу. Она станет местом проведения фестивалей, концертов на открытом воздухе. «А в холодное время года там будут сооружаться временные строения. Здесь появятся рыночная площадка, карусель и другая инфраструктура для комфортного и разнообразного отдыха. Эта инфраструктура позволяет проводить фестивали добрососедства, мероприятия и мастер-классы для детей и взрослых, спортивные соревнования»,— перечисляет госпожа Гречухина.

Финансирует создание этих пространств девелопер — эти затраты закладываются в экономику проектов. «Но они окупают себя в виде интереса покупателей, для которых комфортная городская среда часто является решающим фактором при выборе жилья. Даже первые жильцы наших районов видят, что город уже является городом, а не станет таким лишь через несколько лет. Именно общественные пространства связывают все инфраструктурные опции комплексных масштабных проектов (транспортные, сервисные, социальные и городские), придавая территории устойчивость и автономность. Также они создают трафик для бизнеса»,— заключает госпожа Гречухина. ■

«ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС СРЕДИ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННИКОВ НАЧАЛ РЕАЛИЗОВЫВАТЬСЯ»

РЫНОК ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ДО СИХ ПОР НЕ ДОСТИГ НАСЫЩЕНИЯ КАЧЕСТВЕННЫМИ ПРОЕКТАМИ. О ПОТРЕБНОСТЯХ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ВОЗМОЖНОСТЯХ РЕАЛИЗАЦИИ НОВЫХ ПРОЕКТОВ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ **GUIDE** АЛЛЕ МИХЕЕНКО РУКОВОДИТЕЛЬ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА «МАРЬИНО» **АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ.**

GUIDE: Как за последнее время изменились спрос и предложение на рынке индустриальных парков?

АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ: Мы начали заниматься развитием индустриального парка «Марьино» в 2007 году. На тот момент рынок промышленных территорий в России был неразвит, и при разработке концепции мы ориентировались на европейские и азиатские аналоги. В 2011 году мы начали продажи участков. Спрос среди российских промышленников тогда был невелик, так как индустриальный парк воспринимался как роскошь, а не как эффективный инструмент для основания нового производства. Поэтому первыми нашими резидентами стали иностранные компании, которым была понятна и близка концепция развития бизнеса в индустриальном парке. Многие российские промышленники считали, что смогут сэкономить, купив дешевый земельный участок и самостоятельно занимаясь решением всех его проблем, включая градостроительную документацию, инженерное обеспечение, подъездные дороги. К нам они приезжали как на экскурсию. За последние десять лет произошла кардинальная смена этой парадигмы. Отложенный спрос среди российских промышленников, который формировался годами, в 2020–2021 годах начал реализовываться. С этого момента число сделок в индустриальном парке «Марьино» резко выросло, при этом большинство из них заключалось с российскими компаниями. Сейчас 100% наших новых клиентов — отечественный бизнес. Спрос на землю достаточно высокий, при этом подготовленных участков в Петербурге мало. Многие предприятия арендуют производственные площади, но низкое качество таких помещений, невозможность расширения, сложные отношения с арендодателем, а также наступающая жилая застройка «серого пояса» вынуждают переехать на собственную площадку на окраине города. Любой промышленник, чтобы не заниматься стройкой, в первую очередь хочет купить готовый объект, но на рынке есть здания либо очень низкого качества, либо по запредельным ценам. Кроме того, приспособление даже качественного здания под конкретную технологию производства — крайне непростая задача, которая никогда не имеет идеального решения, а со всеми компромиссами придется мириться на стадии эксплуатации. Альтернативный и самый логичный вариант — приобрести земельный участок и построить новое здание. Спрос на землю в последние 2,5 года сильно вырос, и в качественных индустриальных парках Петербурга и Ленобласти участки уже заканчиваются. Конечно, в этом году были заявления о проектах создания новых индустриальных парков, о расширении территории ОЭЗ, но сроки подготовки всех этих площадок могут составлять минимум от двух-трех лет.

G: Многие рассматривают вариант вхождения в особую экономическую зону (ОЭЗ). В чем преимущество индустриального парка?

А. П.: В ОЭЗ предусмотрено определенное количество льгот, но, с другой стороны, там достаточно жесткие требования по исполнению обязательств, которые вынуждают инвестора следовать условиям заключенного договора, а не руководствоваться рыночной ситуацией. Например, трудно будет перенести на год-два строительство завода, если сроки прописаны в договоре. В индустриальном парке предприниматель приобретает землю в частную собственность и может распоряжаться ею без дополнительных обязательств. В индустриальном парке «Марьино» есть компании, которые в течение года после покупки земли строят предприятие и начинают производство продукции. Другие резиденты покупают землю, создавая базу для долгосрочного проекта развития. Это удобно, если бизнесмен ведет несколько инвестпроектов и поэтапно их реализовывает, или же если происходит незапланированный перенос сроков из-за изменения рыночной ситуации.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

G: В регионе заявляются новые проекты по строительству индустриальных парков, но насколько в текущей ситуации их реально реализовать?

А. П.: Очень немногие инвесторы способны создать качественный полноценный индустриальный парк. Это должны быть финансово устойчивые компании, которые могут выделить достаточно средств на проект развития территории, ведь первые продажи участков пойдут после фактического строительства инженерных сетей и дорог, то есть не ранее, чем через три года. Строительство индустриального парка подразумевает не только покупку большого земельного участка, но и разработку концепции и мастер-плана территории, градостроительную документацию, резервирование и выкуп инженерных мощностей, проектирование и строительство сетей и дорог. Поэтому, когда мы слышим заявления о том, что индустриальный парк будет создан, это еще не значит, что на самом деле это случится.

Наш индустриальный парк «Марьино» уже себя зарекомендовал и имеет определенный статус доверия у клиентов. Парк удачно расположен рядом с развязкой с КАД, продумана и построена инженерная инфраструктура, улично-дорожная сеть, выкуплены мощности на всю площадку. Есть управляющая компания, которая сопровождает инвестиционные проекты резидентов парка от момента сделки купли-продажи земельного участка до ввода в эксплуатацию.

G: Сколько сегодня резидентов в индустриальном парке «Марьино»?

А. П.: У нас более 20 резидентов. За последний год мы заключили пять сделок на 10 га земли. Успешно для нас прошел в этом году Петербургский международный экономический форум, где были подписаны меморандумы с тремя новыми инвесторами. Они будут развивать проекты общей стоимостью более 1,5 млрд рублей. Так, компания «Вымпел» построит предприятие по производству элементов трубопроводов, АО «СКТБ Кольцова» займется производством радиоэлектроники, а «РЭМ Текнолоджи» и «Фаун» совместно построят завод уборочной техники для аэропортов. По приросту резидентов мы наблюдаем хорошую динамику, и если она сохранится, то через два года продажи в «Марьино» будут закончены.

G: Какой свободной площадью сегодня располагает индустриальный парк?

А. П.: В данный момент около 25 га свободной земли. Нарезка участков начинается от одного гектара. Всего площадь парка составляет 130 га с учетом дорог и технических зон. В результате высокого спроса и положительной динамики заключения сделок за последние два года году мы планируем начать подготовку четвертой очереди индустриального парка. Это последние участки суммарной площадью 15 га, которые будут обеспечены инженерными сетями. В этом году планируем запроектировать, а в следующем — построить сети и начать продажи участков в последней очереди парка.

G: Из-за экономической турбулентности ваши резиденты сдвигали сроки реализации своих проектов?

А. П.: Да, это коснулось сделок, заключенных в 2020–2021 годах. К 2022 году многие компании закончили проектирование и были готовы выйти в стройку. Но санкции ограничили возможность приобретения европейского оборудования и повысили цены на него. Многие компании отложили проекты, чтобы внести корректировки в проектную документацию и разобраться в изменениях, произошедших на рынке. Большинство таких резидентов в текущем году вернулись к реализации своих проектов, в частности, на десяти площадках в «Марьино» сейчас ведутся работы.

G: Что входит в «стандартный пакет инвестора» парка?

А. П.: Пакет с годами не меняется, в него входят право собственности на землю и полный «набор» инженерных ресурсов (электричество, газ, водоснабжение, канализация). Точки подключения ко всем инженерным сетям находятся на границе каждого участка, какой-либо дополнительной подготовки не требуется. При этом мощности резидент выбирает в соответствии со своими технологическими нуждами. После заключения договоров и оплаты управляющая компания обращается в ресурсоснабжающие организации с заявкой о перераспределении ранее выкупленной мощности в пользу нового резидента парка. Все эти механизмы четко отработаны за годы работы парка.

G: Компании каких сфер представлены в индустриальном парке?

А. П.: Наш индустриальный парк не имеет отраслевой специфики. При разработке концепции территории мы сознательно ушли от специализации, чтобы искусственно не сужать круг потенциальных клиентов. Если брать статистику, то на текущий момент преобладают компании химической отрасли и производства различного оборудования.

G: Как меняется профиль клиента в течение последних лет?

А. П.: Российские компании, основанные 25–30 лет назад, за время своей работы создали уникальный продукт, расширили продуктовую линейку, значительно развили производство, усовершенствовали технологические и управленческие процессы, сформировали пул клиентов. Последние три года критическая масса заказов многих предприятий выросла до уровня, при котором необходимо расширение производственных мощностей. Свой вклад внесли события 2022 года, когда крупные международные игроки ушли с рынка и заказчики отдали большой пакет заказов отечественным производителям. Для многих предприятий такие объемы трудно реализовать на существующих мощностях, поэтому потребность в строительстве новых заводов большая. Наши клиенты принимают временные меры, выжимая максимум из существующих площадей, чтобы покрыть максимальный объем поступающих заказов. Но это именно временные меры, реальный шаг вперед можно сделать, только развивая производство на новой площадке. Все понимают, что мы живем в период большой неопределенности, которая не позволяет полноценно прогнозировать динамику развития рынка. Но промышленное предприятие — как акула, которая живет, пока плывет. Очень много появляется проектов, рассчитанных на долгосрочную перспективу. И даже если иностранные компании в краткосрочной перспективе вернутся на российский рынок, у них здесь будут очень сильные отечественные конкуренты. ■

ГИБКОСТЬ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В 2023 ГОДУ ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО РЫНОК КОВОРКИНГОВ ПОПОЛНИТСЯ НА 12 ТЫС. КВ. М НОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ. В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И СУЖЕНИЯ ГОРИЗОНТОВ ПЛАНИРОВАНИЯ ГИБКИЕ ОФИСЫ ПРИОБРЕТАЮТ У АРЕНДАТОРОВ ВСЕ БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ. ДЕНИС КОЖИН

Рынок коворкинг-пространств — один из самых динамично развивающихся сегментов коммерческой недвижимости в последние несколько лет. В настоящее время, по данным Maris, сегмент составляет почти 73 тыс. кв. м, или 1,75% валового объема предложения качественной офисной недвижимости. В 2022 на рынке Санкт-Петербурга было открыто 19 новых коворкинг-пространств офисного типа и произошло одно расширение. В общей сложности на рынок вышло более 2500 рабочих мест (или 15,9 тыс. кв. м). Открылись новые офисные пространства: Fabula, «SOK Достаевский», Ridge, Buffer, &Place, Smart, «IQ Коворкинг», «Инната». Таким образом, валовой объем предложения рабочих мест в гибких офисных пространствах Санкт-Петербурга за год увеличился на 31%.

Локальный рынок гибких офисных пространств находится на стадии высокого насыщения, особенно в центральной части города. В перспективе трех-пяти лет количество новых проектов, выходящих на рынок, будет сокращаться, прогнозируют эксперты. «Сравнивая петербургский рынок с более развитыми странами, мы видим, что емкость сегмента гибких пространств ограничена показателем 3–4% от общего объема классических офисов. Основная конкуренция в Петербурге происходит за счет уникальности местоположения, видовых характеристик, оснащенности и технологичности площадок, а также количества предлагаемых сервисов»,— отмечает Регина Волошенко, директор департамента офисной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге.

Алена Волобуева, директор департамента исследований рынка компании Maris, говорит: «В первом полугодии 2023 года темпы прироста предложения несколько замедлились. За шесть месяцев на рынок вышло три новых офисных пространства суммарной вместимостью более 200 рабочих мест (1400 кв. м) и на 305 рабочих мест расширился действующий коворкинг Kazanskaya Page. Таким образом, объем предложения оборудованных рабочих мест в гибких офисных пространствах увеличился на 4,8% по сравнению с итоговым показателем на конец 2022 года».

ВАКАНСИЯ ВЫСОКА Как отмечают в NF Group, по предварительным данным, на конец июня 2023 года вакантными оставались 18,5% рабочих мест в гибких офисах Санкт-Петербурга, что на 8,5 п. п. ниже по сравнению с декабрем 2022 года. При этом в сетевых объектах доля свободных мест составила 17,8%, в несетевых — 22,6%. Снижению объема свободного предложения способствовали активизация спроса весной, сезонные скидки в начале лета и небольшой объем новых объектов, которые открылись в 2023 году.

В Санкт-Петербурге средневзвешенная ставка аренды фиксированного рабочего места в гибких офисах, которые находятся под управлением сетевых операторов, по итогам первого полугодия 2023 года составила 18,5 тыс. рублей в месяц, что на 4% ниже по сравнению с декабрем 2022 года. Снижение обусловлено предоставлением сезонных скидок в начале лета в связи с сокращением деловой активности. Средневзвешенная ставка аренды нефиксированного рабочего места в сетевых объектах не изменилась и составила 14,3 тыс. рублей в месяц.

Как замечают в NF Group, арендные ставки в гибких офисах существенно зависят от местоположения и набора предлагаемых услуг. Самые высокие средневзвешенные арендные ставки — в Адмиралтейском, Красногвардейском и Центральном районах города. Популярный Петроградский район оказался на седьмом месте, что обусловлено большим объемом предложения объектов разного качества. Минимальные ставки — в удаленных от центра спальных районах города — Кировском и Выборгском.

На разных стадиях реализации находятся 14 проектов на 3500 рабочих мест общей площадью более 20 тыс. кв. м, открытие которых анонсировано в ближайшие два года. Среди планируемых открытий также высока доля площадок, которые находятся в апарт-отелях. Например, в течение ближайших двух лет должны начать работу гибкие офисы в таких объектах, как Digital Village Vertical на улице Орджоникидзе, «Про. Молодость» на проспекте Большевиков, Well на набережной Обводного канала и другие.

Вероника Чаканова, партнер, руководитель офисной группы IPG.Estate, при этом отмечает высокую долю сетевых игроков на этом рынке: на такие компании приходится до 65% площадей коворкингов. По ее оценкам, в 2023 году новый прирост коворкингов в Петербурге составит 12,23 тыс. кв. м.

«У бизнеса сохраняется потребность в качественных офисных площадях, при этом, учитывая нестабильность экономики и геополитики, компании не готовы нести серьезные инвестиции в аренду и строительство собственных площадей. При таких условиях сервисные офисы и коворкинги получают растущий спрос. За последний год изменился и портрет арендатора: сегодня формат гибких рабочих пространств востребован среди российских IT-компаний, банковского сектора, консультантов и девелоперов. Из интересных тенденций отмечу, что при аренде компанией крупного сервисного офиса в Москве практически сразу этот же игрок открывает небольшое подразделение в сервисном офисе в Санкт-Петербурге. Например, такие сделки совершались компаниями „Дом.РФ“ и „СитиДрайв“»,— делится госпожа Чаканова.

ИНВЕСТОР ВЫБИРАЕТ Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, добавляет: «Рынок коворкингов продолжает расти, сегодня для инвесторов это наиболее выгодное вложение средств, в отличие от тех же самых салонов красоты или детских центров на первых этажах новостроек. Рентабельность коворкингов гораздо выше других коммерческих объектов в составе жилых комплексов и уступает только ритейлу. Окупить вложения в коворкинг в зависимости от его площади и наполнения вполне реально в течение двух лет».

Александр Моторин, коммерческий директор «Сателлит Девелопмент», с такой точкой зрения не согласен: «Популярность коворкингов — это дань моде, стремление „проапгрейдить“ классические офисы. Фактически же это расширение линейки сервисных услуг, предлагаемых объектом. Сейчас каждый новый отель, апартаменты и даже жилой комплекс стремятся предложить максимальный спектр услуг. Коворкинг в таких объектах — всего лишь одна из сервисных функций, дополнительная „фишка“, увеличивающая привлекательность в глазах потенциального арендатора или покупателя. Если же говорить о коворкинге как о самостоятельной бизнес-единице, то пока что классические офисы более доходны для инвестора. Другой вопрос, что за последние два года на рынок вышло много неформатных объектов, требующих реконструкции: неиспользуемые промышленные площадки, устаревшие офисные здания, освободившиеся площади кинотеатров в ТЦ, вот для них формат коворкинга может быть неплохим вариантом перезагрузки».

Как полагает господин Кравцов, для успешного коворкинга важно соблюдение ряда условий: локация и удобная транспортная доступность, «модность» места и наличие сопутствующих опций, в том числе — комфорт пребывания. «Так как большинство пользователей коворкингов — молодые активные и прогрессивные люди от 20 до 40 лет, работающие в качестве самозанятых или индивидуальных предпринимателей, то чем „моднее“ и современнее пространство, тем востребованнее оно будет. В нашем апарт-отеле Vidi на Синопской набережной предусмотрен коворкинг площадью 100 кв. м на 20 рабочих мест. Концепция предполагает создание опенспейс-пространства, большая часть которого будет арендоваться резидентами Vidi»,— рассказал эксперт.

Мария Сумарокова, генеральный директор сети коворкингов и франшизы Page, считает, что на рынке можно выделить следующие тенденции для Петербурга: развитие инноваций в организации офисных пространств, более четкая сегментация рынка, усиление концентрации рынка у сетевых игроков за счет продвижения франшиз и шеринг-платформ, интенсивное развитие IT-решений, усиление конкуренции со стороны собственников и УК офисных зданий, снижение инвестиционной активности и выход и развитие на региональные рынки.

«Динамика развития коворкингов и сервисных офисов обусловлена несколькими факторами: это рост гибридной занятости, увеличение доли самозанятого населения и фрилансеров, а также спрос на гибкое рабочее пространство у корпоративных клиентов, которые стремятся минимизировать риски»,— указывает госпожа Сумарокова.

По ее словам, сегодня клиенты фокусируются на продуктивности пространства и справедливой цене. «Важно, чтобы рабочее место было не просто функциональным, но и комфортным и максимально гибким, позволяя арендаторам получать только необходимые сервисы по справедливой цене»,— говорит она.

Госпожа Сумарокова отмечает, что после объявления СВО компания зафиксировала в коворкингах отток резидентов из офисных блоков на уровне 30%, он сохранялся на этом уровне вплоть до введения частичной мобилизации, которая, в свою очередь, повлияла также и на заполнение арендаторами open-space. «Однако восстановление и выход на вакансию всего в 10% произошли уже к январю 2023 года, в том числе за счет переезда арендаторов из классических БЦ в коворкинги, что говорит о востребованности сегмента особенно сейчас, когда горизонт планирования существенно сократился и особенно важна гибкость в арендных отношениях (сроки и возможность выхода из договора, стоимость контракта)»,— сообщает эксперт.

Она отмечет, что по проведенному компанией в июне аналитическому анализу, мировой рынок насчитывает около 25,9 тыс. коворкингов, их услугами пользуется более 8 млн человек. Странами — лидерами данного формата являются США, Индия и Великобритания, ежегодный рост сегмента составляет 7–15%. На долю России в глобальном рынке коворкингов приходится около 3%.

Господин Кравцов добавляет: до 2020 года рынок коворкингов и так рос от года к году, но пандемия, точнее последствия решений бизнеса как реакция на нее, способствовала сегодняшнему буму на коворкинги. «Многие компании пересмотрели свое видение классической офисной работы, некоторые до сих пор позволяют своим сотрудникам работать на удаленке, а предприниматели осознали плюсы встреч и совещаний в онлайн-формате. И в этом случае коворкинг идеален как альтернатива офису»,— заключает эксперт. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА КОНЕЦ ИЮНЯ 2023 ГОДА ВАКАНТНЫМИ ОСТАВАЛИСЬ 18,5% РАБОЧИХ МЕСТ В ГИБКИХ ОФИСАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, ЧТО НА 8,5 П. П. НИЖЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ДЕКАБРЕМ 2022 ГОДА

«БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА — ЭТО КЛЮЧЕВАЯ ТОЧКА ВЗАИМНОГО ОБОГАЩЕНИЯ»

В ПЕТЕРБУРГЕ БОЛЕЕ ПЯТИ ЛЕТ РАБОТАЕТ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО «ЭКВИУМ», ОБЪЕДИНИВШЕЕ 900 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ИЗ ВОСЬМИ СТРАН, ВКЛЮЧАЯ РОССИЮ (НЕПОСРЕДСТВЕННО В СТРАНЕ ПРЕДСТАВЛЕНО 30 ЧАПТЕРОВ В ГОРОДАХ-МИЛЛИОННИКАХ). МИССИЯ СООБЩЕСТВА — НЕ ТОЛЬКО УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПРЕОБРАЗОВАНИЕ БИЗНЕС-СРЕДЫ, НО И ГЛОБАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ ПО УЛУЧШЕНИЮ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ. О ТОМ, КАК РАЗВИВАЮТСЯ ДЕЛОВЫЕ СООБЩЕСТВА, КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АЛЛЕ МИХЕЕНКО РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ И ОСНОВАТЕЛЬ ЗАКРЫТОГО БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ «ЭКВИУМ» ИОСИФ МАРКОВСКИЙ.

GUIDE: Как сегодня клубы для предпринимателей влияют на бизнес-среду? Насколько актуально объединяться, какую пользу бизнесмен может получить?

ИОСИФ МАРКОВСКИЙ: Сегодня бизнес-сообщества — это ключевая точка взаимного обогащения и развития предпринимателей, где они не только решают вопросы личностного роста, но и вырабатывают дальнейшие стратегии развития своего бизнеса. Мы сформировали единое пространство, позволяющее в доверительной обстановке обмениваться опытом и экспертизой в различных отраслях. Это помогает предпринимателям находить новые нетиповые решения в наше турбулентное время. Кроме того, благодаря взаимодействию появляются возможности и вариации выхода на новые рынки. Немаловажно, что наше объединение помогает эффективно развивать также социальное партнерство и успешно реализовывать различные общественные проекты.

Сегодня в Петербурге, впрочем, как и в других городах, очень много закрытых клубов для предпринимателей с разным порогом входа. Они преследуют разные цели и дают разнообразные инструменты для развития своего дела, его масштабирования и повышения итоговой прибыли. Но миссия бизнес-сообщества «Эквиум» чуть шире. Она заключается не только в улучшении собственных бизнес-процессов, но и в качественной трансформации экономики путем развития high-impact-предпринимательства (когда влиятельный бизнесмен при создании и развитии своего бизнеса стремится изменить к лучшему жизнь сотрудников компании, ее клиентов, а также людей, проживающих в регионе). То есть мы говорим в целом об улучшении качества жизни общества и окружающей среды. Кроме того, наши резиденты сообщества порой играют важную роль коммуникатора между бизнесом и властью, продвигая определенные инициативы или донося мысли по улучшению взаимодействия.

G: Сколько резидентов в бизнес-сообществе «Эквиум» в Санкт-Петербурге?

И. М.: Бизнес-сообщество «Эквиум» присутствует в 30 городах-миллионниках России и еще в семи странах: ОАЭ, Молдавия, Казахстан, Узбекистан, Германия, Индонезия, Белоруссия, в его состав входят уже более 900 собственников бизнеса. Наше сообщество по количеству резидентов — второе после Москвы, но разница небольшая. В столице около 140 человек, а у нас 115 на сегодняшний день. Может показаться, что это небольшое число участников и за пять лет существования петербургского сообщества могло бы быть больше. Дело в том, что мы проводим очень тщательный отбор, который включает в себя не только денежный порог входа. У нас лежит 1000 заявок, количество желающих огромное. А стать резидентом и соответствовать принципам сообщества может не каждый: всего 3% проходят отбор.

G: Был ли отток резидентов за последний год из-за релокации бизнеса или в результате санкционного давления?

И. М.: Да, события прошлого года подтолкнули бизнесменов к выезду за границу. Почти половина наших



«Эквиум»

резидентов уехала после февраля, чтобы попробовать открыть представительство в других странах или перестроить бизнес и партнерства. При этом лишь 10 вышло из сообщества или поменяли чаптер в другой стране. Однако позже 90% вернулось с новыми идеями и скиллами. Например, кто-то изменил фокус внимания на другие рынки, часть диверсифицировала бизнес, кто-то открыл представительства и партнерства. В целом миссия предпринимателей — двигать экономику нашей страны и находить новые решения, укреплять свой бизнес и партнерские связи.

G: Кто может стать членом клуба?

И. М.: Порог входа в наше бизнес-сообщество — от 50 млн рублей по обороту. И при этом большая часть сообщества состоит из предпринимателей с оборотом бизнеса от 500 млн рублей. Для вступления необходимо пройти несколько этапов отбора. Сначала анкетирование, заполнение заявки, уточняющий звонок с координатором сообщества. Затем мы лично интервьюируем кандидата, чтобы понять, насколько человек компетентен в своей отрасли и какой путь преодолел при открытии собственного бизнеса. Мы опираемся на описание high-impact-предпринимателя, изучаем ролевую модель, этические принципы, ментальные установки, ценностный код. Смотрим отзывы и рейтинги, обращаем внимание на то, какую социальную функцию выполняет бизнес, какие рабочие места создаются. Эта методика — своего рода «черный ящик», потому что она понятна только нам, и мы ее не раскрываем. В чаптере проходит мероприятие, пробный совет директоров, на который человек приходит с запросом, и это позволяет резидентам понять, усилит ли этот человек сообщество и будет ли это сообщество полезно ему. При этом мы не берем ни коучей, ни тренеров, ни наемных сотрудников, а ориентируемся на другое мышление — мышление предпринимателя. Стоит отметить, что наше сообщество — это здоровый организм, который отторгает токсичных людей и тех, кто не разделяет наших ценностей. Одно из самых важных качеств резидентов — умение взаимодействовать с людьми и искреннее желание улучшить качество жизни общества в целом.

G: Как осуществляется взаимодействие между региональными клубами? Возможен ли переход резидентов?

И. М.: Если предприниматель решил масштабировать свой бизнес и вывести в новый регион и при этом присутствует в нашем сообществе, то можно обратиться в другое территориальное представительство. Резиденты всегда готовы помочь советом, поделиться контактами. Такие переходы для нашего сообщество не редкость.

G: Как резиденты бизнес-сообщества «Эквиум» влияют на общество? Какие социальные проекты или иные инициативы направлены на развитие качества жизни?

И. М.: Наши резиденты активно занимаются социальными проектами и благотворительностью, что оказывает весомое влияние на жизнь в целом. Причем такая позиция характерна для всех регионов присутствия бизнес-сообщества «Эквиум». Например, для продвижения и популяризации предпринимательства проводим открытые встречи или публикуем интервью, где действующие резиденты клуба делятся опытом успешной деятельности. Есть проект «Благодарные ученики», где резиденты рассказывают в школах о своем опыте. Часть проектов направлена на финансовую поддержку для нуждающихся.

G: Какую конкретную пользу дает взаимодействие между резидентами и как определить, бизнес стал успешно развиваться от собственных усилий или от инсайтов, полученных в клубе?

И. М.: Люди приходят «на людей», то есть для того, чтобы познакомиться с интересным человеком, но остаются, потому что каждый для себя находит в сообществе какую-то ценность. Наличие бизнес-сообществ существенно повышает привлекательность условий для развития предпринимательства. Именно здесь происходит обмен опытом управления, нетворкинг, который порождает новые идеи для бизнеса.

Бизнесмен может идти по пути саморазвития и совершать порой стандартные ошибки. В результате процесс становления предпринимателя будет долгим и болезненным. Гораздо проще, когда есть опытный ментор, а лучше несколько, которые помогут своей экспертизой. Часто предпринимателям необходим просто взгляд со стороны. Мы используем формат работы в малых группах: совет директоров и форум-группа. Данным форматам более 65 лет, и они используются во всех топ-сообществах мира. Важное условие членства в сообществе: человек должен обязательно принимать участие в работе его форум-группы. Форум-группа — ежемесячные «круглые столы» под руководством модератора, в рамках которых предприниматели обсуждают не только деловые вопросы, но вопросы отношений с детьми, семьей и личным развитием. Когда человек включен в работу группы, он осознает ценность сообщества. Ценность малой группы в соблюдении правил коммуникации: делиться релевантным опытом, не критиковать, не обесценивать запрос другого участника и прочее. У нас много примеров, когда человек преображался и получал уверенность для новых шагов по развитию бизнеса.

G: Какие у бизнес-сообщества планы дальнейшего развития?

И. М.: Сегодня задача — расширить площадку взаимодействия и открыть представительства в разных странах. Бизнес-сообщество «Эквиум» и позиционировалось как международный закрытый клуб для предпринимателей с потенциалом к масштабированию бизнеса на различных рынках, не только на российском. Мы идем на расширение в дружественных странах, в приоритете Восток, а также оказываем поддержку в европейских странах. Ведь, условно говоря, «караван торговли» идет, несмотря на внешнеполитические условия, и его не остановить. И тут важно сохранять здоровые отношения между предпринимателями и придерживаться единой фундаментальной миссии — сделать жизнь людей качественнее. ■

ЗДЕСЬ БУДЕТ ГОРОД-ПАРК

ТЕМА РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ, ВКЛЮЧАЯ ПАРКИ ФОРМАТА LIGHT INDUSTRIAL, С ГОДАМИ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ АКТУАЛЬНОЙ: РАСТЕТ ИНТЕРЕС К ОРГАНИЗОВАННЫМ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПЛОЩАДКАМ, ИМЕЮЩИМ ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ УПРАВЛЯЮЩУЮ КОМПАНИЮ. ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ ЧИСЛА ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ В РЕГИОНЕ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

По данным Nikoliers, на данный момент на территории Петербурга и Ленобласти действуют следующие парки: ИП «Марьино», ИП компании «А плюс Девелопмент» в Колпино, ИП «Звезда», промпарк «Софийский», ИП Greenstate, ИП «Левобережный», ИП «Федоровское», ИП «Пикалево», ИП «Уткина Заводь Девелопмент», «М10-Красный Бор», «М10-Тельмана», «М10-Пионер», «М10-Ям Ижора», «М10-Никольское», ИП «Приневский», ИП «СЗНЦ» (Гатчина). По данным Nikoliers, самые активные парки — «М10», «Марьино», Greenstate, «Федоровское» и «Софийский». В последнее время статус индустриального парка получили еще несколько: ИП «Кола», ИП «Raum Бугры», ИП «Пушное» и ИП «Бокситогорский»

Алла Сидоренко, партнер и руководитель направления индустриальной и складской недвижимости компании «Бесть. Коммерческая недвижимость», подсчитала, что в Санкт-Петербурге и Ленинградской области заявлено 24 индустриальных парка общей площадью 2,2 тыс. га. Доступно к промышленному строительству — 1,2 тыс. га. Количество резидентов там превысило 260. «Распределение инвестиций по источникам финансирования в парках следующее: 82% — резиденты, 16% — девелоперы и 2% — бюджетные средства»,— говорит она. Развитием парков занимаются исключительно частные девелоперы. «Поэтому при выборе парка предприятиям необходимо внимательно оценить перспективы локации, степень подготовленности и объемы инженерной инфраструктуры, наличие комфортной „дорожной карты“, а также возможностей по решению кадрового вопроса, так как эти вопросы остаются наиболее острыми»,— отмечает госпожа Сидоренко.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РАЗМЕЩЕНИЕ В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ ДАЕТ РЕЗИДЕНТАМ РЯД ПРЕИМУЩЕСТВ. ЭТО ДОСТУП К ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ И ИНЖЕНЕРНЫМ СЕТЯМ, ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ НА ЗАПУСК ПРОЕКТА

СВОИ ПЛЮСЫ «Размещение в индустриальном парке дает резидентам ряд преимуществ. Это доступ к транспортной инфраструктуре и инженерным сетям, экономия времени на запуск проекта. Кроме того, резиденты индустриальных парков могут пользоваться услугами по ремонту и эксплуатации инженерных сетей, а также логистическими, охранными, юридическими, консалтинговые и многим другим. Для владельцев такого парка „официальный статус ИП“ означает получение налоговых и других льгот от государства»,— говорит Кирилл Вечер, старший консультант департамента складской и индустриальной недвижимости Nikoliers.

По его словам, чаще всего в существующих индустриальных парках располагаются производственные компании, связанные с металлопрокатом, химической промышленностью или высокотехнологичным производством (электроника, фармацевтика). Кроме того, если позволяют нормы и установленные санитарные зоны, в парки «заходят» пищевые производства. Эти компании очень заинтересованы в размещении своего производства в границах индустриального парка, поскольку из-за редевелопмента «серого пояса Петербурга» и требований к санитарным зонам пищевой промышленности в городской черте почти не осталось подходящих территорий. Например, новая зона пищевых производств уже сформирована на Парнасе. На данный момент там предлагают разместиться крупным компаниям.

«Традиционно наибольшая часть предложения индустриальных парков сконцентрирована в южном и юго-восточном направлениях Петербурга. При этом ощущается острая нехватка подобных проектов в северной части города и в ближайших к ней периферийных районах. В настоящее время на севере Петербурга существует только ОЭЗ „Новоорловская“ и так называемый гринфилд (greenfield), то есть пустые промышленные участки частных инвесторов, выставленные на продажу. Даже созданный парк для пищевых производств на Парнасе с большой долей вероятности займет один крупный производитель, а у более мелких компаний, рассчитывающих на льготы, которые даются при размещении в индустриальном парке, просто не будет шансов разместиться в границах парка»,— рассуждает господин Вечер.

Он также обращает внимание, что в настоящее время в Шушарах на месте бывшего завода Toyota создается третья в Петербурге ОЭЗ (имеющиеся две — это «Новоорловская» и «Нойдорф»).

Андрей Косарев, генеральный директор Nikoliers в Петербурге, полагает, что на данный момент реализацию подобных парков тормозят несколько моментов. Во-первых, неустойчивый и неоднородный спрос (не все производства могут соседствовать друг с другом под одной крышей). «Поэтому строительство корпуса для нескольких компаний возможно лишь в случае их предварительного поиска. На данный момент заполняемость индустриальных парков составляет около 60%, в городских объектах показатель выше и может достигать 90–100% (в определенных парках). В структуре резидентов лидируют производственные компании — более 80% от всех занимаемых площадок. Также резидентами индустриальных парков являются логистические компании и распределительные центры крупных торговых компаний»,— делится данными эксперт.

Во-вторых, на фоне динамичного роста стоимости строительства и оборудования для подобных проектов, инвестиционная привлекательность подобных проектов туманна. «К тому же земли для подобных проектов мало, и она требует больших финансовых вложений. Все чаще коммерческим девелоперам приходится конкурировать с жилыми за участки, расположенные на периферии и обладающие удобной транспортной доступностью»,— поясняет господин Косарев.

В-третьих, подобные объекты предлагаются покупателям и арендаторам по достаточно высокой ставке, что напрямую влияет на скорость заполняемости и, как следствие, на срок окупаемости объекта. «Здесь дополнительным риском является снижение платежеспособности арендаторов и приостановка многих проектов на фоне нестабильной экономической ситуации»,— считает господин Косарев.

СПРОС ЕСТЬ Евгений Титаренко, партнер Bright Rich | CORFAC International, добавляет: «В последнее время снова стал активно обсуждаться формат light industrial. В связи с этим отмечу, что мы видим спрос на блоки площадью до 3000 кв. м, и на фоне движения в векторе развития производства в России формат выглядит привлекательным. Однако девелоперов здесь сдерживает опыт готовых проектов, которые были реализованы на фоне высокой стоимости строительства и сейчас предлагаются в аренду по достаточно высокой ставке, что тормозит их заполнение».

Алексей Николаев, генеральный директор АО «Ханса Строй», говорит: «Спрос на подобные объекты есть, и он довольно высок. Особенно востребованы готовые площадки, так как в новых экономических условиях компании стремятся быстро развернуть производства в тех нишах, которые заметно опустели с уходом зарубежных корпораций. Активно способствует этому и льготная промышленная ипотека, действующая на покупку недвижимости для производства. Поэтому вполне ожидаемо, что в ближайшем будущем мы увидим определенный скачок в строительстве промышленных парков».

Илья Князев, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости консалтинговой компании NF Group в Санкт-Петербурге, полагает, что индустриальные парки имеют как свои преимущества, так и некоторые недостатки. Одно из главных преимуществ индустриальных парков — правильное назначение земельных участков для строительства складов и производств.

«Наличие всех необходимых коммуникаций, таких как газ, электричество, вода и канализация,— еще одно преимущество, которое предлагают индустриальные парки. Это значительно упрощает процесс строительства и эксплуатации объектов, так как нет необходимости заниматься подключением и обеспечением этих коммуникаций»,— рассуждает господин Князев.

Также, по его мнению, стоит отметить, что совокупность этих факторов способствует сокращению сроков строительства. За счет уже готовой инфраструктуры и подготовленных участков, предприятия могут начинать свою деятельность намного быстрее, чем если бы они искали участки с нуля. «Однако при всей своей привлекательности данный формат имеет и существенный минус: стоимость участков в границах индустриального парка»,— указывает он.

Филипп Чайка, партнер, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости IPG.Estate, подсчитал, что на сегодняшний день заполняемость наиболее успешных индустриальных парков Петербурга и Ленобласти близка к 80–90%. Такая позитивная динамика, по его словам, продолжается с 2020 года, когда спекулятивный рынок индустриальной недвижимости значительно снизил темпы развития из-за внешних факторов. Все больше компаний готово инвестировать в покупку земли под самостоятельное строительство. «На этом фоне выгодно выделяются индустриальные парки, главное преимущество которых заключаются в инженерно подготовленных и юридически чистых участках. Основная часть качественного предложения расположена на юге Санкт-Петербурга и области, что ограничивает ряд компаний, заинтересованных в северном направлении»,— говорит он.

ЦЕНА ВОПРОСА Господин Чайка подсчитал, что стоимость земельных участков в индустриальных парках находится в диапазоне от 2500 рублей за квадратный метр (без учета подведения коммуникаций) до 3700 рублей. Более дешевые участки расположены в менее досягаемых или более удаленных локациях.

Он говорит, что сегодня на рынке наблюдается дефицит производственных помещений в аренду. Это связано с реализацией программы по выводу промышленных предприятий из «серых» зон с последующим редевелопментом. «Соответственно, все ликвидное и неликвидное предложение оказалось моментально поглощено рынком спроса, который до сих пор не удовлетворен ввиду отсутствия промышленного спекулятивного девелопмента»,— подчеркивает эксперт.

Александр Моторин, коммерческий директор компании «Сателлит Девелопмент», говорит: «Сейчас у отрасли надежда на то, что продолжится локализация производств, начавшаяся в 2014 году. И хотя производственные компании аккуратно подходят к любым планам, поскольку доля неопределенности велика, мы отмечаем сдержанный тренд на развитие. Если сравнивать с предыдущим годом, то сейчас потенциальные резиденты индустриальных парков рассматривают меньшие площади и более скрупулезно подходят к предоставляемой парком инфраструктуре». ■

«НАША ЦЕЛЬ — СТАТЬ НОМЕРОМ ОДИН В КАЖДОМ РЕГИОНЕ ПРИСУТСТВИЯ»

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «САМОЛЕТ СТРАНА» (ВХОДИТ В ГРУППУ «САМОЛЕТ») АЛЕКСАНДР ПРЫГУНКОВ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АЛЛЕ МИХЕЕНКО О ТЕНДЕНЦИЯХ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ, НОВЫХ ПРОЕКТАХ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И ДРУГИХ РЕГИОНАХ, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАК ПРОХОДИТ ПРОЦЕСС РЕНОВАЦИИ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ.

GUIDE: Эксперты рынка говорят, что сейчас многие застройщики придерживают вывод новых проектов. Какой стратегии придерживается группа «Самолет»?

АЛЕКСАНДР ПРЫГУНКОВ: О такой тенденции действительно всерьез заговорили после значительного роста ипотечных ставок и сложившейся неопределенной ситуации на рынке в целом, особенно это касается тех девелоперов, которые предлагают преимущественно проекты бизнес-класса. Мы очень внимательно подходим к процессу планирования и оценки потенциала каждой площадки и каждого региона, поэтому предлагаем рынку тот объем, который адекватен его потенциалу и уровню спроса. За последние месяцы у нас в продажу вышло два проекта в Санкт-Петербурге, проекты в Тюмени и во Владивостоке. И мы уже видим, что уровень спроса позволяет запускать новые очереди с опережением планов.

G: Последние годы девелоперы пытались удержать средний чек за счет сокращения метража квартир. Планируете применять такую модель?

А. П.: Проблема малого метража на рынке действительно наблюдается. Однако мы не ставим перед собой цели уменьшать квартиры для того, чтобы снизить средний чек. Есть много других путей, как поддерживать спрос и соблюдать нужный баланс между конечной ценой жилья и его площадью. В том числе для этого используются и финансовые инструменты. Ранее это была так называемая субсидированная девелопером ипотека, позволявшая удержать на комфортном уровне ежемесячный платеж. Недавно мы запустили в Москве пилотный проект по аренде квартиры за тысячу рублей, пока проект, где приобретено жилье, достраивается. Так что самоцели занижать площади только для экономии на нескольких квадратных метрах у нас нет, кроме того, тенденция уменьшения метража приостановилась на рынке в целом. По данным наших аналитиков, с четвертого квартала 2022 года средняя площадь предложения стабилизировалась.

G: Сколько сейчас жилья у вас строится в Санкт-Петербурге и Ленобласти и какова доля этих регионов в общем объеме строительства?

А. П.: На сегодняшний день Северная столица и Ленинградская область составляют львиную долю региональных проектов группы «Самолет». В Санкт-Петербурге в активной стадии строительства находится почти 270 тыс. кв. м жилья, и на этих объемах мы не собираемся останавливаться, планируем их активно наращивать. Так, до конца года выведем в стройку еще как минимум 200 тыс. кв. м за счет старта строительства новых очередей в уже заявленных проектах. В Ленобласти объемы пока скромнее: около 79 тыс. кв. м, и еще почти 400 тыс. кв. м жилья начнем возводить до конца 2023 года. Это как новые очереди, так и новые проекты в Новосаратовке и Таллинском. Более того, на ПМЭФ в этом году мы подписали стратегическое соглашение о сотрудничестве с Ленинградской областью. Согласно ему, в ближайшие десять лет мы построим здесь более 2 млн кв. м жилья. Также активно будем развивать социальную инфраструктуру — создадим суммарно более 11 тыс. мест в детских садах и школах.


«САМОЛЕТ СТРАНА»

ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ ГРУППА «САМОЛЕТ» ПРОИНВЕСТИРУЕТ В СТРОИТЕЛЬСТВО В ЛЕНОБЛАСТИ БОЛЕЕ 320 МЛРД РУБЛЕЙ, ПОМИМО РЕАЛИЗАЦИИ СОБСТВЕННЫХ ПРОЕКТОВ, КОМПАНИЯ ТАКЖЕ ПОМОЖЕТ С РЕШЕНИЕМ ПРОБЛЕМЫ ОБМАНУТЫХ ДОЛЬЩИКОВ: НА ЭТО ВЫДЕЛЕНО БОЛЕЕ 1,5 МЛРД РУБЛЕЙ

G: Вы упомянули масштабное соглашение с Ленобластью, где, помимо жилья, обязуетесь развивать социальную инфраструктуру. Что это будут за объекты?

А. П.: Соглашение очень важно для нас с точки зрения планирования своих проектов и вообще развития в регионе. За десять лет мы проинвестируем в строительство более 320 млрд рублей, помимо реализации своих проектов, мы также поможем области с решением проблемы обманутых дольщиков: на это выделим более 1,5 млрд рублей. Соглашение предусматривает возведение трех детских садов на 3385 мест и восьми школ на 8295 мест, а также сопутствующую инженерную и дорожную инфраструктуру. Но наша цель — не просто построить эти объекты по существующим нормативам, а создать все условия для развития юных талантов. У нас внедрены соответствующие стандарты на уровне компании. Туда включены и стандарты по оснащению школ, размещению необходимых учебных классов, оформление входных групп и фасадов, и многое другое.

G: Как развивается в Петербурге проект «СПб Реновации» (входит в структуру группы «Самолет»)? Что уже реализовано, какие планы на будущее?

А. П.: За время реализации программы мы расселили около 800 семей, все они получили современное жилье или денежную компенсацию. Снесено 94 ветхих здания, программа полностью реализована в двух кварталах (Колпино-10 и Малая Охта). На сегодняшний день в активной стадии программа реализуется еще в семи кварталах города.

Благодаря реновации жители значительно улучшают свои жилищные условия, а территории получают мощное градостроительное развитие, ведь мы строим не только дома, но и паркинги, зоны отдыха, социальные объекты, проводим комплексное благоустройство, обновляем инженерные сети. Поэтому реновация — это мощный драйвер преображения Петербурга, и мы рады принимать участие в этом ответственном процессе.

На сегодняшний день для ускорения сроков реновации подготовлены «дорожные карты» по каждому из 22 кварталов, со сроками, очередностью шагов, расчетом необходимых инвестиций. С руководством города ведется согласование и подготовка их утверждения. Диалог получается регулярным и продуктивным.

G: Группа расширяет региональную экспансию: были заявлены проекты в Тюмени, Казани, во Владивостоке. Насколько это выгодно в нынешних условиях?

А. П.: На этих городах мы останавливаться не планируем и уже рассматриваем варианты новых проектов на Дальнем Востоке, в Сибири, на Урале и в курортных регионах. Прежде всего региональная экспансия подразумевает длительное и тщательное исследование нового региона, состояния рынка, спроса, конкурентного окружения, предлагаемого продукта, особенностей законодательства. При этом каких-то уникальных рисков мы не видим, они такие же, как и по всей отрасли: с одной стороны, имеется устойчивый запрос на современное жилье, с другой — ограниченный спрос, сложности с накоплением первоначального взноса и обслуживанием ипотеки по высоким ставкам.

Проанализировав все аспекты региональной экспансии, мы пришли к выводу, что за пределами рынков двух столиц есть большое количество привлекательных локаций для строительства масштабных проектов. Оптимизм внушает и тот факт, что, во-первых, конкуренция там все же ниже среди федеральных девелоперов, чем в Петербурге и Москве, а во-вторых, ощущается недостаток комфортного жилья. Такой запрос мы и удовлетворяем, используя весь тот опыт, знания и навыки, которые получили на «домашних» для себя рынках.

G: Какие проекты планируете реализовывать в регионах?

А. П.: Для нас приоритетом является возможность реализовывать масштабные проекты, формата «город в городе». Это видно и сейчас — на примере того, что мы строим в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Только таким образом возможно создать качественный мастер-план, учитывая все потребности будущих жителей в передвижении, объектах социальной, торговой, транспортной инфраструктуры. Важная особенность — предлагать каждому региону такой продукт, который бы максимально соответствовал традициям градостроительства в конкретном субъекте. Мы выявляем региональные особенности и дальнейшее проектирование осуществляем, закладывая в будущие проекты те параметры, которые привычны людям. Их мы объединяем с нашим опытом, пониманием принципов эргономики планировок и комфортности среды обитания. В итоге на выходе мы предлагаем продукт поднимающий в целом качественный уровень предложения.

G: Будете ли использовать в дальнейшем применение цифровых технологий в проектах в Петербурге и Ленобласти, а также в новых регионах?

А. П.: Мы уже идем по этому пути, перенося и адаптируя лучшие практики, внедренные в московские проекты. Это касается всех процессов девелоперского цикла, в том числе проектирования в BIM, причем занимается этим наш собственный проектный институт, где трудится уже более 1500 человек. При этом все проектирование осуществляется через единую цифровую платформу-10D. Единая система планирования и контроля девелоперского цикла позволяет быстро и в полном объеме получать актуальную информацию обо всех проектах, собирать аналитику с детализацией до отдельно взятых событий или людей на площадке. Помогает контролю за процессом и система мониторинга: съемки с дронов позволяют в деталях оценить рельеф, скорректировать и запланировать работы по вертикальной планировке. А высокоточные изображения можно совместить с чертежами.

Наша управляющая компания буквально за два года прошла весь путь технологической трансформации и цифровизации своих услуг, и в новых домах в Петербурге и Ленобласти жителям будут доступны все современные сервисы. В нашем мобильном приложении доступны не только стандартные функции в виде передачи показаний, диспетчерской, оплаты ЖКУ, но и афиша мероприятий, программа лояльности и доступ к спецпредложениям от партнеров. Специфика работы управляющей компании состоит и в ежедневной эксплуатации, и добиться высокой лояльности тут непросто. Но коллеги и здесь делают успехи: индекс NPS за два года удалось поднять практически с нуля до 24%, а цель на 2023 год — 40%. Таким образом, будущие жители могут быть уверены, во-первых, в качестве сервиса, а во-вторых, в том, что оно будет и далее повышаться. ■

ЗАВЕРШИТЬ НАЧАТОЕ

СОГЛАСНО ДАННЫМ ФОНДА РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2023 ГОДА, ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ СТАЛА ОДНИМ ИЗ ЛИДЕРОВ ПО ТЕМПАМ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПРАВ ДОЛЬЩИКОВ. ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ ИЗ РЕЕСТРА ИСКЛЮЧИЛИ 15 ДОМОВ, РАСПОЛОЖЕННЫХ В РЕГИОНЕ. ПРАВИТЕЛЬСТВО ЛЕНОБЛАСТИ ПЛАНИРУЕТ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ ДО КОНЦА 2023 ГОДА. СЕЙЧАС В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В ЕДИНОМ РЕЕСТРЕ ПРОБЛЕМНЫХ ОБЪЕКТОВ (ЕРПО) НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ЗНАЧИТСЯ 88 ЖИЛЫХ ДОМОВ. «ЗАКРЫТЬ» РЕЕСТР К КОНЦУ ГОДА ПЛАНИРУЕТ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ. В ГОРОДЕ НЕДОСТРОЕВ ГОРАЗДО МЕНЬШЕ: В ЕРПО ОСТАЮТСЯ ВСЕГО ДВА ЖИЛЫХ ОБЪЕКТА ОТ ОДНОГО ЗАСТРОЙЩИКА. НАДЕЖДА ЯРМУЛА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВСЕГО ДО КОНЦА 2023 ГОДА ЛЕНОБЛАСТЬ ПЛАНИРУЕТ ВОССТАНОВИТЬ В ПРАВАХ ОКОЛО 12 ТЫС. ГРАЖДАН

За шесть месяцев в Ленобласти завершилось строительство 12 проблемных жилых объектов — дома были введены в эксплуатацию. По информации от пресс-службы строительного блока администрации Ленобласти, были восстановлены права более 3 тыс. граждан. Еще три дома были исключены из реестра в связи с погашением записей, зарегистрированных в договорах долевого участия. В прошлом году в правах восстановили 7,5 тыс. обманутых дольщиков, а из ЕРПО исключили 144 долгостроя.

По данным Фонда развития территорий (ФРТ), отвечающего за восстановление прав обманутых дольщиков, область входит в топ регионов, которые активно восстанавливают права дольщиков недостроев. Рейтинг за шесть месяцев возглавила Московская область, сократив собственный список на 72 объекта.

В мае в Ленобласти завершилось строительство девяти домов. Однако несмотря на такие темпы, в регионе, согласно данным ЕРПО, остается 88 жилых недостроев. За полугодие, по статистике ФРТ, в список попал еще один дом из-за нарушений сроков завершения строительства более чем на полгода. Речь идет о ЖК «Геометрия» в Кудрово (Всеволожский район) от застройщика ГК «Инвестторг». Компания должна была завершить строительство в четвертом квартале 2022 года. Как отмечают в пресс-службе правительства области, застройщик завершает работы самостоятельно, а на объекте сейчас идет итоговая проверка Госстройнадзора. По данным пресс-службы, в реестр попал еще один дом во Всеволожском районе. В этом случае, застройщик ООО «Авеню» находится на стадии банкротства. Правительство Ленобласти планирует привлечь инвестора, чтобы завершить строительство до конца текущего года.

Всего до конца 2023 года область планирует восстановить в правах около 12 тыс. граждан. 7 тыс. дольщиков получат квартиры, с 2,5 тыс. перезаключат договоры долевого участия в рамках процедуры передачи объекта привлеченному инвестору. Еще 3 тыс. получат компенсации. В бюджете региона для решения проблемы обманутых дольщиков, как ранее заявлял губернатор Ленобласти Александр Дрозденко, выделено 11 млрд рублей.

НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ Для восстановления прав дольщиков есть несколько вариантов. В случае низкой стадии готовности объекта (до 80%) ФРТ выплачивает покупателям квартир в недостроях денежную компенсацию, средства на которые выделяют федеральный и региональный бюджеты. Строительство проблемных объектов прекращается. Но бывают и исключения. Например, федеральный девелопер ГК «ФСК» Владимира Воронина завершит возведение ЖК «Гамма» в Новом Девяткино. ЖК в 2014 году начинало строить ООО «СК „Промсервис“». В 2017 году корпус был заморожен: строительство остановилось на уровне котлована. А уже в 2021 году застройщик был признан банкротом. В рамках процедуры банкротства «Промсервиса» новому инвестору были переданы полные права застройщика объекта по согласованию с Минстроем РФ. ФСК переименует объект в UP-квартал «Воронцовский» и построит в нем 137 тыс. кв. м жилья.

Сейчас компенсировать вложенные средства чиновники планируют дольщикам 23 объектов. Соответствующие ходатайства направлены в ФРТ, рассказали в пресс-службе строительного блока области.

За счет средств привлеченных инвесторов в регионе достраивают 20 объектов. Область мотивирует застройщиков участвовать в возведении недостроев с помощью предоставления определенных преференций. Например, инвестор получает право отклониться от принятых параметров высотности жилых домов. Сейчас в области действуют норматив: не выше девяти этажей в сельских поселениях, не выше двенадцати — в городских. Такой возможностью в 2022 году воспользовалась «Охта Групп»: компания стала инвестором завершения строительства ЖК «Новая Швейцария» во Всеволожске, вложив в проект 150 млн рублей. За это «Охта Групп» получила возможность реализовать застройку до 18 этажей в деревне Новосаратовка Всеволожского района.

Кроме этого, правительство обещает поддержку в реализации проектов на территории области, в том числе при прохождении бюрократических процедур и консультативную поддержку; а также содействие в передаче объекта новому застройщику в рамках процедуры банкротства. В таком случае новый застройщик получает право реализации свободных площадей.

Строительством 32 объектов занимается Региональный фонд защиты прав граждан участников долевого строительства за счет регионального и федерального бюджетов. Завершить их возведение планируют до конца года.

В Петербурге за шесть месяцев текущего года город уже сократил список недостроев на два жилых дома в связи с их вводом в эксплуатацию: ЖК «Парнас» (третий корпус) и ЖК «На Заречной». В реестре формально всего два жилых проблемных объекта — два корпуса (№№ 3 и 4) в ЖК «Ломоносовъ» от застройщика ООО «Петрострой». У этой же компании в списке значится еще восемь недостроев в Ленобласти. Как сейчас отмечается на сайте «Дом.РФ», с июля «Петрострой» находится в процессе банкротства.

Достраивает объекты ООО «Специализированный застройщик „Капитан“» (ГК «Лидер Групп»). Об этом еще в 2021 году заявил Смольный. В качестве «ответного шага» администрация города тогда предоставила компании в аренду два участка земли в Красносельском и Красногвардейском районе для строительства новых домов. «Капитан», как сообщают в пресс-службе городского комитета по строительству, также заявил, что готов нести все гарантийные обязательства, если у жильцов и управляющей компании возникнут претензии после сдачи дома. Официально у будущих жильцов договор все еще заключен с «Петростроем», а решение нового застройщика по гарантийным обязательствам — это добросовестное отношение компании к дольщикам, которое закреплено в протоколе совещания комитета. Сдать оба корпуса жильцам и тем самым закрыть вопрос с обманутыми дольщиками жилых объектов город планирует до конца 2023 года, причем третий корпус — уже в июле.

Дома от «Петростроя» достраивают и в Ленобласти. Например, сейчас возведением ЖК «Северный вальс» занимается АНО «Дирекция КРТ Ленинградской области». Финансирование достройки ведется за счет средств инвестора — ЦДС.

«Если говорить о проблемах, с которыми столкнулась компания после перехода прав на строительство, то это стандартные трудности, с которыми, как правило, сталкиваются застройщики, взявшиеся за завершение долгостроев: техническое состояние комплекса, на которое не могла не повлиять приостановка строительных работ, негативный фон, сложившийся вокруг объекта за время простоя, сжатые сроки, выделенные на достройку»,— рассказывает директор по маркетингу инвестиционно-строительной группы «Мавис» (ИСГ «Мавис») Мария Кононова.

ИСГ «Мавис» с 2022 года достраивает проблемный ЖК «Ленинградская перспектива» в Мурино. Строительство комплекса в 2013 году начали ООО «Ленспецстрой» и ООО «Леноблстрой» Дмитрия Астафьева. Сдать ЖК планировали в 2017 году, но уже через два года застройщики были признаны банкротами. «Передача прав на строительство состоялась при поддержке Минстроя РФ и правительства области. В рамках соглашения с правительственными структурами предусмотрен выкуп муниципалитетом дошкольного образовательного учреждения на 220 мест, являющегося частью проекта жилого комплекса»,— поясняют в ИСГ «Мавис». Сдать весь жилой комплекс вместе с детским садом компания планирует в декабре 2025 года.

СВОИМИ СИЛАМИ Бывают и исключительные случаи, когда объекты достраивает и сам девелопер, попавший в сложное положение. Один из примеров самостоятельного выхода застройщика из кризиса стала достройка объектов «О2 Групп». Застройщик столкнулся с финансовыми трудностями при реализации проектов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, но в итоге преодолел их. Проблемы стройки были решены за счет средств крупных частных инвесторов, привлеченных лично владельцами компании «О2 Групп», а также за счет банковского финансирования и организационной поддержки правительств двух регионов. В июне 2023 года компания получила документы на ввод сразу двух ранее задержанных объектов.

Строительство ЖК «Парнас» в Парголово началось еще в 2014 году. Объект планировали ввести в 2016-м, однако работы остановились из-за отсутствия финансирования. В итоге строительство первого корпуса было завешено в 2021 году, второго — в 2022 году. Разрешение на ввод третьего (последнего) корпуса ЖК «Парнас» получено в июне. Близка к завершению и долгая история ЖК «Ромашки» на шоссе в Лаврики, 95, в Мурино. Строительство объекта началось в 2013-м, однако в 2016-м стройка остановилась. В итоге первый корпус ЖК был сдан в 2020-м, второй — в 2021-м. В июне 2023 года «О2 Групп» получила разрешение Госстройнадзора Ленобласти на ввод в эксплуатацию третьего корпуса. Уже понятна и схема достройки четвертого корпуса: в июне банк «Дом.РФ» согласовал проектное финансирование и подписал кредитный договор в объеме 2 млрд рублей на продолжение работ. Четвертый корпус планируют ввести в эксплуатацию до конца 2024 года.

«Несмотря на финансовые сложности, возникшие в наших проектах, компания сумела найти рабочую схему, которая позволила удовлетворить все претензии. Власти Петербурга и Ленобласти постоянно оказывали нам помощь, в том числе в ускоренном режиме согласовывали корректировку проектной документации, давали необходимые гарантии дольщикам. Благодаря совместным усилиям объекты компании из проблемных перешли в разряд штатных строек с понятными схемами финансирования и реализации»,— прокомментировал Алексей Дмитриев, генеральный директор «О2 Групп». ■

«СЕРЫЙ ПОЯС» ЖДЕТ ГЕНПЛАН

ПРОЦЕСС РЕДЕВЕЛОПМЕНТА В ПЕТЕРБУРГЕ СТАРТОВАЛ ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА НАЗАД, ОДНАКО «СЕРЫЙ ПОЯС» — ПРОМЫШЛЕННАЯ ЗАСТРОЙКА КОНЦА XIX — НАЧАЛА XX ВЕКА — ПО-ПРЕЖНЕМУ ЗАНИМАЕТ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЧАСТИ ГОРОДА ТЫСЯЧИ ГЕКТАРОВ. ИМПУЛЬС ПРОЦЕССУ ПРИСПОСОБЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ ПОД ЖИЛЫЕ И ИНЫЕ ФУНКЦИИ МОЖЕТ ДАТЬ НОВЫЙ ГЕНПЛАН, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. РОМАН РУСАКОВ

В компании «Бесть. Коммерческая недвижимость» подсчитали, что площадь территорий предприятий «серого пояса» еще остается значительной: это примерно 3,8 тыс. га, или 28% промышленных территорий города. Под редевелопмент подходят в основном территории, где уже нет реального производства, площади сданы в аренду, а затраты на содержание площадей максимально оптимизированы собственником. За последние десять лет редевелопмент «серого пояса» «вымыл» с карты города почти 2 тыс. га промышленных территорий, приводит данные Алла Сидоренко, партнер компании «Бесть. Коммерческая недвижимость».

«Преобразования промышленных территорий остаются хаотичными. Все проекты реализуются за счет средств частных инвесторов. Наиболее интересны для инвесторов участки, расположенные в Калининском, Невском и Московском районах города»,— говорит она.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ В «СЕРОЙ» ЗОНЕ ПЕТЕРБУРГА ПРЕОБРАЗОВАЛИ ВСЕГО 10–15% ПЕРСПЕКТИВНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

НЕСПЕШНЫЙ ПРОЦЕСС Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований ООО «Главстрой Санкт-Петербург», подтверждает: «Процесс редевелопмента в Северной столице идет достаточно сложно. За десять лет в „серой“ зоне Петербурга преобразовали всего 10–15% перспективных территорий. В первую очередь это наиболее инвестиционно привлекательные участки, расположенные на набережных, в центре города, на территориях с высоким уровнем развития инфраструктуры. Ключевой сложностью для более динамичного процесса освоения промышленных зон является отсутствие единого плана развития таких территорий. На пути девелопмента стоят и необходимость реставрации объектов культурного наследия, и процесс рекультивации земель, и дорогостоящая релокация действующих предприятий на новые площадки. Тем не менее „серый пояс“ — это однозначно потенциал для жилищного рынка Санкт-Петербурга, однако его развитие должно происходить при участии администрации и бизнеса».

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», также констатирует, что процесс редевелопмента остается вялотекущим. «У города пока нет стратегии на этот счет. Можно только предполагать, какой логикой руководствуются в кабинетах Смольного. Вполне возможно, существует задача придержать промышленные локации под некий возможный их перезапуск в ближайшем будущем. Для этого потребуются инвестиции, да и вообще устойчивая политика содействия развития промышленных кластеров, обслуживающих современную экономику. В Москве, например, подобные программы есть — с декларируемыми предложениями и условиями для инвесторов и предпринимателей, а также информационным сопровождением процессов. В Петербурге о подобных программах мало что известно. Поэтому девелоперы работают по ситуации: если возможность редевелопмента на отдельно взятом участке появляется, то к ней и присматриваются»,— говорит господин Софронов.

ВОДНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Константин Лосюков, генеральный директор NF Group в Санкт-Петербурге, уверен, что в настоящее время высокий потенциал для строительства жилья имеют территории «серого пояса», имеющие выход к воде: близость к крупной водной артерии — например Неве — будет способствовать увеличению востребованности жилого комплекса за счет видовых характеристик квартир. «Строительство жилья вдоль вблизи рек и каналов в настоящее время получило наибольшее развитие в центральных частях города, где на набережных возводились и возводятся новостройки элит- и бизнес-классов, в то время как в нецентральных районах города потенциал набережных раскрыт не в полной мере. Поэтому в качестве наиболее перспективных территорий для строительства видового жилья можно выделить бывшие промышленные территории Невского, Калининского и Выборгского районов»,— полагает он.

В качестве примера подобной локации, где в настоящее время ведется редевелопмент «серого пояса» под жилую застройку, по мнению господина Лосюкова, можно привести локацию на юге Выборгского района, ограниченную Пироговской и Выборгской набережными, Гренадерской улицей, Большим Сампсониевским и Финляндским проспектами. «Помимо вышедшего на рынок в апреле ЖК „Сампсониевский, 32“ (Legenda), в ближайшей перспективе рынок жилья здесь могут пополнить еще два новых объекта высокого класса: на Пироговской набережной и на улице Фокина, которые в настоящее время находятся на этапе разработки проектной документации»,— отмечает эксперт.

«Необходимость преобразований „серого пояса“ очевидна всем. Застройка создаст новую точку притяжения и улучшит качество жизни и жителей прилежащих районов, а кроме того, в целом приведет к экономическому росту локации: создаст новые рабочие места, точки притяжения и архитектурно преобразит депрессивную местность. Во всем мире промышленные предприятия выносятся за городскую черту, подталкивая дальнейшее развитие городов»,— подчеркивает Александр Гуторов, вице-президент ГК «Страна Девелопмент».

ЗАТРАТНОЕ ДЕЛО При этом эксперты говорят, что затраты на проекты редевелопмента высоки за счет необходимости сменить вид разрешенного использования участка, снести старые здания, рекультивировать землю. «Таким образом, подобные ЖК автоматически попадают в высокий ценовой сегмент — комфорт- и бизнес-класс. Да, это сложнее, чем строить в чистом поле, но и маржинальность в данном случае выше. Проекты редевелопмента часто становятся визитной карточкой застройщика»,— говорит директор департамента недвижимости группы ЦДС Сергей Терентьев.

Наталия Коротаевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон», при этом замечает: «Петербург получает жилые кварталы с новыми объектами социальной инфраструктуры, общественными пространствами, коммерческими площадями, дорогами. Благодаря расположению этих районов вблизи центра в них невозможна высотная застройка, и мы получаем комфортную 8–12-этажную жилую среду. Кварталы, подвергшиеся редевелопменту, становятся полноценным, живым городским пространством, а не изолированной „серой“ зоной».

Заместитель генерального директора по развитию ГК «Полис» Мария Баланкова обращает внимание, что близость метро и в целом хорошая транспортная доступность значительно увеличивает интерес к редевелопменту территорий «серого пояса» Санкт-Петербурга. По ее мнению, в ближайшей перспективе активно будет застраиваться Невский район, а также «серый пояс» вдоль Обводного канала. «Строительство Восточного скоростного диаметра обеспечит беспрерывную связь этой территории со всеми районами Петербурга, что вызовет дополнительный интерес со стороны девелоперов»,— указывает она.

Госпожа Баланкова полагает, что утверждение нового Генерального плана в конце 2023 года позволит запускать новые проекты в течение последующих двух-трех лет, так как еще требуется внести изменения в Правила землепользования и застройки Санкт-Петербурга, разработать концепцию застройки территории и всю необходимую проектную документацию.

Иван Починщиков, управляющий партнер компании «IPG Россия», также уверен, что перспективы редевелопмента «серого пояса» будут зависеть от принятых поправок в Генплан Санкт-Петербурга. «В новый документ предложено более 11 тыс. поправок. По итогам рассмотрения будут выделены дополнительные „серые“ зоны, пригодные для редевелопмента под новое жилье. Следующим этапом будут проведены сделки по продаже участков и старых индустриальных объектов»,— резюмирует он. ■

2023 год
https://events.kommersant.ru/spb/
Коммерсантъ Санкт-Петербург

Отдел конференций АО «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге приглашает к сотрудничеству

СЕНТЯБРЬ
28 КОМПАНИИ. Презентация ежегодного рейтинга

ОКТЯБРЬ
31 ПРИЕМ по случаю 30-летия АО «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге

ДЕКАБРЬ
19 ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА. Презентация ежегодного рейтинга

Подробности по партнерским интеграциям, пожалуйста, уточняйте:
Константин Павшуков, руководитель отдела конференций АО «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге, тел. (812) 324-69-49, pavshukov@kommersant.ru

Реклама, 16+

ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ ПРИБАВИЛОСЬ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2023 ГОДА ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СОСТАВИЛ ОКОЛО 1000 КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 136,9 ТЫС. КВ. М. НА ФОНЕ ПОПОЛНЕНИЯ РЫНКА НОВЫМИ ОБЪЕКТАМИ, А ТАКЖЕ В СВЯЗИ С НЕВЫСОКОЙ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТЬЮ ПОКАЗАТЕЛЬ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 2% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2022 ГОДА. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит консалтинговая компания NF Group. Как подсчитали ее аналитики, 50% элитного жилья на первичном рынке (около 500 квартир и апартаментов) экспонируется во введенных в эксплуатацию домах, что свидетельствует о снижении активного пополнения рынка новым предложением. Количество элитных лотов в продаже остается на уровне, сопоставимом с четвертым кварталом 2021 года, и составляет около 1000 квартир и апартаментов. При этом общая площадь объектов в экспозиции увеличилась с конца 2021 года на 30%, что, с одной стороны, обусловлено высоким интересом покупателей к малогабаритным лотам и, как следствие, более активными продажами этого формата, а с другой — пополнением рынка квартирами большей площади, отмечают в NF Group. Так, средняя площадь квартиры в экспозиции за год увеличилась на 10 кв. м и составила 133 кв. м. С июня 2022 года средневзвешенная цена в элитной новостройке снизилась на 8% и составила 549 тыс. рублей за квадратный метр, средняя цена на вторичном рынке снизилась на 4%, до 529 тыс. рублей за квадратный метр.

В компании говорят, что с января по июнь наблюдалась умеренная девелоперская активность по выводу новых жилых комплексов на рынок. Объем нового предложения составил 96 лотов, или 14,5 тыс. кв. м.

Лидером по общей площади элитных квартир и апартаментов в продаже стал Петровский остров, где сосредоточено 39% предложения. На втором месте — Петроградская сторона (35%). Замыкает тройку лидеров Крестовский остров, нарастивший за год свою долю на 5 п. п., до 11%, за счет старта продаж в комплексе Astrvm.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

С ЯНВАРЯ ПО ИЮНЬ НАБЛЮДАЛАСЬ УМЕРЕННАЯ ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ АКТИВНОСТЬ ПО ВЫВОДУ НОВЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ НА РЫНОК. ОБЪЕМ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ СОСТАВИЛ 96 ЛОТОВ, ИЛИ 14,5 ТЫС. КВ. М

Несмотря на фиксируемый в течение года интерес покупателей к лотам с готовой отделкой, рынок элитной недвижимости Санкт-Петербурга пока не успел адаптироваться к трансформировавшимся запросам покупателей: наибольшая доля высокобюджетного жилья предлагалась без отделки — 78%, в то время как предложение с финишной отделкой составило 6% и было представлено только в двух объектах: Cheval Court и One Trinity Place.

Основную долю в структуре предложения составили квартиры и апартаменты во введенных в эксплуатацию домах — 50% от общей экспонирующейся площади (+12 п. п за год благодаря рекордному объему ввода в 2022 году). Доля лотов в новостройках на низкой стадии готовности, напротив, снизилась на 18 п. п., составив 17%. Активность девелоперов по выводу новых объектов с начала 2022 года можно охарактеризовать как умеренную, в связи с чем в структуре предложения увеличивается доля лотов в уже сданных или находящихся на высокой стадии строительной готовности объектах.

По итогам июня 2023 года средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитной недвижимости составила 549 тыс. рублей за квадратный метр, что на 8% ниже показателя аналогичного периода 2022 года. В то же время по сравнению с концом 2022 года показатель продемонстрировал положительную динамику, увеличившись на 2%.

Средневзвешенная цена на вторичном рынке элитной недвижимости в жилых комплексах центральных районов города, построенных после 2010 года, составила 529 тыс. рублей за квадратный метр, снизившись на 4% по сравнению с концом 2022 года.

Андрей Соловьев, партнер, региональный директор департамента городской недвижимости NF Group, говорит: «Изменение запросов покупателей, которое мы наблюдали в 2022 году, привело к ситуации, когда предложение на первичном рынке оказалось не вполне релевантным новым требованиям, в частности, возросшему интересу к квартирам и апартаментам с чистовой отделкой. Вследствие этого часть покупателей переориентировалась на вторичный рынок. По мере появления объектов с новым качественным предложением, ценовая политика и квартирография которых будут соответствовать конъюнктуре рынка, можно ожидать постепенного восстановления спроса. В том числе покупательская активность будет стимулироваться посредством пополнения предложения малогабаритными лотами, вымывание которых произошло в начале 2022 года».

До конца 2023 года в Санкт-Петербурге ожидается старт продаж нескольких элитных домов в Центральном районе общей жилой площадью более 20 тыс. кв. м. Также до конца 2023 года запланирован ввод в эксплуатацию четырех объектов, площадь которых составляет 46 тыс. кв. м.

В краткосрочной перспективе можно ожидать сохранения сдержанной политики ценообразования со стороны девелоперов: в первые месяцы 2023 года тренд на квартальное снижение средневзвешенной цены, наблюдаемый в течение 2022 года, был прерван, тем не менее на фоне высокой конкуренции со стороны вторичного рынка предпосылок для увеличения темпов прироста цены нет, заключают эксперты NF Group. ■

У АРЕНДОДАТЕЛЕЙ ОТКРЫЛОСЬ ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ

СРЕДНИЕ СТАВКИ АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ В КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ ГОРОДАХ В ИЮНЕ 2023 ГОДА ВЕРНУЛИСЬ К РОСТУ ПОСЛЕ МНОГОМЕСЯЧНОЙ СТАГНАЦИИ. ОДНА ИЗ ПРИЧИН РОСТА СТАВОК — СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ. СПРОС НА РЫНКЕ ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ. В БОЛЬШИНСТВЕ ЛОКАЦИЙ ОН ПРЕВЫСИЛ УРОВЕНЬ 2021 ГОДА. НО В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ СТАВКИ РАСТУТ МЕДЛЕННЕЕ, ЧЕМ ПО СТРАНЕ. ДЕНИС КОЖИН

После продолжительного периода стагнации средних ставок аренды (когда динамика по выборке из городов с населением более 500 тыс. человек и двух пристоличных областей менялась в пределах 1 п. п.) по итогам июня 2023 года зафиксирован их заметный рост.

Однушки стали дороже на 4%, двухкомнатные квартиры — на 3%. Рост обеспечили региональные центры, в Москве и Подмосковье сохраняется околонулевая динамика, в агломерации Санкт-Петербурга ставки растут медленнее, чем по стране в целом. Максимальный рост ставок в месячном выражении зафиксирован в локациях с низкими ценовыми уровнями и небольшим объемом предложения (в Кирове, Новокузнецке, Волгограде, Саратове и Челябинске они выросли более чем на 10%).

В годовом выражении почти во всех анализируемых городах ставки выросли. Исключения (где цены на рынке аренды сейчас ниже или почти не отличаются от прошлогодних) — Московский регион, Санкт-Петербург, Севастополь, Пенза и Воронеж. Сильнее всего аренда подорожала в Кирове, Владивостоке, Челябинске, Кемерово и Перми.

Средняя ставка аренды однушек (19,9 тыс. рублей) находится на исторических максимумах; аналогичный показатель для двухкомнатных квартир (28,5 тыс. рублей) лишь незначительно (на 4%) ниже рекордных показателей осени прошлого года

Число лотов, доступных арендаторам на «Циане», снижается шестой месяц подряд. За это время объем предложения стал меньше на 40% (в том числе упал на 13% за последний месяц). Сейчас в активной экспозиции находится примерно 42 тыс. объявлений. Такая динамика нетипична для стандартных сезонных циклов (обычно с декабря по март объем предложения растет и лишь затем начинается его сокращение), отмечают в «Циан.Аналитике».

Индекс спроса (среднее число целевых действий, отнесенное к среднему показателю в 2021 году) растет на протяжении всего 2023 года. Несмотря на то, что июнь не принято относить к высокому сезону на рынке аренды, индекс продолжил увеличиваться и в последние недели. По отношению к локальным минимумам (на майских праздниках) индекс спроса вырос на 20 п. п.

Максимальный рост спроса среди крупных городов характерен для Волгограда, Оренбурга, Самары, Уфы и Саратова: там активность арендаторов вдвое выше, чем в 2021 году. Медленнее идет восстановление рынка в Красноярске, Иркутске, Томске, Екатеринбурге и Новосибирске. В этих городах индекс спроса находится на уровне 0,7–0,8 от показателей 2021 года. Можно зафиксировать общую закономерность: в тех городах, где рынок новостроек развивается активно (представлено много проектов от разных застройщиков в различных районах), там вовлеченность жителей в рынок аренды жилья меньше. И наоборот, если в региональном центре строится мало новых ЖК, то активность на рынке аренды выше.

«После продолжительного периода стагнации ставок аренды в мае и июне 2023 года зафиксирован их заметный рост,— комментирует Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики».— Одна из причин этого явления — снижение числа новых объявлений, поступающих на рынок. Это связано с оживлением в смежных сегментах (в продаже вторички и новостроек). Те собственники, которые на протяжении осени и зимы сдавали квартиры на фоне общей неопределенности (зачастую по ставкам чуть ниже рынка), стали выходить на сделки купли-продажи. А новых арендодателей сейчас меньше, чем в прошлом году». ■

НАЕМ ЖИЛЬЯ

«ЧЕРНЫЙ ЯЩИК» КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

В ПЕТЕРБУРГЕ КАК ГОРОДЕ С НАИБОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ ЗДАНИЙ-ПАМЯТНИКОВ ВОПРОС ПРИСПОСОБЛЕНИЯ ИСТОРИЧЕСКИХ ПОСТРОЕК ПОД СОВРЕМЕННЫЕ НУЖДЫ СТОИТ ОСОБЕННО ОСТРО. ОГРАНИЧЕНИЯ СО СТОРОНЫ ОХРАННЫХ ВЕДОМСТВ ЧАСТО ДЕЛАЮТ ПРОЕКТЫ РЕКОНСТРУКЦИИ НЕПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ. ОСНОВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ ЯВЛЯЕТСЯ ТО, ЧТО ЗАРАНЕЕ ПРОСЧИТАТЬ ИЗДЕРЖКИ РЕКОНСТРУКЦИИ ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО, ИЗ-ЗА ЧЕГО ИЗНАЧАЛЬНАЯ СМЕТА МОЖЕТ ВЫРАСТИ НА ДЕСЯТКИ ПРОЦЕНТОВ. МАКСИМ КАВЕРИН

В Северной столице насчитывается 9 тыс. объектов культурного наследия, из них половина имеет федеральное значение. Многие из этих объектов находятся в плохом состоянии и требуют реконструкции. Однако этот процесс сложен и замедляется из-за многочисленных согласований. «К сожалению, в некоторых случаях необходимые бюрократические формальности занимают так много времени, что здание уже становится непригодным для восстановления»,— сетует Александр Беляев, генеральный директор Beyond (ex Engel & Voelkers).

В Петербурге много исторических зданий, причем часть из них нецелесообразно использовать по первоначальному назначению из-за состояния объектов или особенностей объемно-планировочных решений. Реконструкция зданий и приспособление для современного использования зачастую требуют больше времени и инвестиций, чем создание сопоставимого по площади нового здания. Для работы с историческими зданиями нужны соответствующие компетенции или сформированная команда проекта с необходимым опытом и знаниями, что также усложняет работу с историческими зданиями и отпугивает часть инвесторов.

Игорь Кокорев, операционный директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers, отмечает: «При этом ограничения на развитие элементов исторических зданий (несущие внутренние стены, охраняемые фасады и интерьеры) осложняют процесс приспособления для современного использования, получения качественного нового продукта».

Для улучшения работы частного капитала с историческим наследием, по его мнению, целесообразно применять комплекс мер по стимулированию инвесторов, которые берутся за реконструкцию или реставрацию исторических зданий. В числе таких мер — налоговые льготы и льготная аренда, субсидирование и льготное кредитование, упрощение и ускорение согласований, создание информационной базы по историческим объектам. «В то же время ужесточение регулирования, строгие наказания за ошибки при работе с историческими объектами следует применять осторожно. Поскольку применение таких мер может дополнительно оттолкнуть инвесторов от и так не самого популярного формата недвижимости»,— замечает он.

Сегодня затраты на приспособление памятников под современное использование могут иметь достаточно серьезную «вилку». Эвелина Ишметова, директор по консалтингу и развитию Key Capital, говорит, что бюджеты могут варьироваться от 80–100 тыс. рублей за квадратный метр до 400 тыс. «Все зависит от статуса памятника, качества проводимых работ, функции, к которой приспосабливают. Долгие годы нижегородский музей „Арсенал“ лидировал в моем личном списке наиболее затратных объектов, которые смогли приспособить под современное использование. Но кинотеатр „Художественный“ (в Москве) смог его переплюнуть»,— рассказывает она.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЕКОНСТРУКЦИЯ ЗДАНИЯ И ПРИСПОСОБЛЕНИЕ ЕГО ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЧАСТУЮ ТРЕБУЮТ БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ И ИНВЕСТИЦИЙ, ЧЕМ СОЗДАНИЕ СОПОСТАВИМОГО ПО ПЛОЩАДИ НОВОГО ДОМА

НЕОЖИДАННОСТИ ИСТОРИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ В компании ПИК отмечают, что примеров, когда девелопер занимается приспособлением исторических объектов под современные нужды, очень мало. В копании рассказали, что сейчас в Петербурге ее подразделения работают над реставрацией и приспособлением памятников архитектуры в двух жилых кварталах. В бывшем здании Николаевского кавалерийского училища на территории объекта «Лермонтовский 54» появится школа на 1000 мест, а мастерская автомобильной фабрики «Русский Рено» на территории проекта «Кантемировская 11» будет приспособлена под детский сад для 150 детей и блок начальных классов для 300 учеников.

«В рамках проекта „Кантемировская 11“ на территории бывшего завода „Климов“ мы интегрируем в застройку памятник архитектуры — сборочную мастерскую автомобильной фабрики „Русский Рено“, построенную в 1916 году по проекту гражданского инженера Алексея Бубыря. Итогом станет отреставрированное здание площадью 10,7 тыс. кв. м с бассейном и библиотекой, отвечающее всем современным образовательным стандартам. Исторические фасады будут полностью сохранены»,— сообщили в ПИК.

Эдуард Тиктинский, президент группы RBI, рассказал о своем опыте реконструкции Левашовского хлебозавода. «В ходе проекта его бюджет вырос с 0,8 до 1,2 млрд рублей — главным образом потому, что объем работ по усилению аварийных конструкций невозможно было точно оценить заранее, многое стало понятно только после расчистки здания от внутренней отделки. Кроме того, здание уникально тем, что вся его архитектура, в полном соответствии с идеалами конструктивизма, была завязана на конкретные технологические процессы. Создать культурный центр и современный офис там, где раньше были печи и цеха, сохранив при этом весь находящийся под охраной конструктив, лестницы, ленточное остекление,— было сложной задачей. То, как нам удалось ее решить, несомненно, является удачным примером»,— делится он.

РАЗНЫЕ СТАНДАРТЫ Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, считает, что наибольшую трудность работы с историческими объектами вызывают разные стандарты между сегодняшним временем и эпохой постройки здания, если речь идет, к примеру, о жилом проекте. «Для создания высококлассного проекта в центре города нужно, чтобы он соответствовал нормам инсоляции, удовлетворял потребность в парковочных местах, обладал качественной инженерией и прочими современными требованиями. И на все это накладывается охранный статус, согласно которому инструментарий девелопера весьма ограничен даже при искреннем желании сделать лучше»,— перечисляет он.

В результате сумма вложений может превышать показатели будущих продаж, а значит, делает работу с историческими постройками экономически невыгодной для застройщика при огромных рисках, в том числе — репутационных.

«Однако в последние годы положительных примеров в Петербурге становится больше. Стало понятно, что многие здания-памятники нуждаются в ремонте. Иначе город их просто потеряет. Во-вторых, пришло осознание, что застройщики, работающие в этой нише, не ставят перед собой цель навредить историческому наследию, а наоборот, хотят помочь его восстановлению. И только бюджетными средствами с этой проблемой не справиться. Наша компания сейчас начинает работать со зданиями-памятниками. В частности, весной мы завершили сделку по покупке комплекса построек на Галерной улице, 20–22, которые планируется приспособить под современное использование. Конкретная концепция будет представлена этой осенью после согласования с КГИОП»,— говорит эксперт.

Виталий Бахарев, директор ГК «Альфа Фаберже», рассказывает еще об одном жилом проекте, который предполагает приспособление исторических зданий под современное использование. «В состав Meltzer Hall вошли четыре объекта культурного наследия. Мы их полностью реконструировали, включая фабрику Мельцера, „Дом Корлякова“ и кинематограф „Гранд-Палас“. Это была не просто замена перекрытий, мы полностью обновили фундамент, кровлю и кирпичную кладку. Все работы проводились под надзором КГИОП с соблюдением охранного законодательства. Эти здания составляют 5 тыс. кв. м из 16 тыс. общей площади дома. И работа с ними была самым сложным этапом во всем проекте, она заняла почти полтора года. Сейчас мы завершили монолитные работы по возведению нового здания, которое объединит все в единый жилой комплекс»,— сообщил господин Бахарев.

Он также добавил, что в рамках проекта планируется создать арт-объект, который напомнит об истории места. «Подобные проекты, хотя и затратны, востребованы на рынке. Спрос на историческое наследие растет»,— заключает эксперт. ■

АУТЕНТИЧНАЯ «ПЕРЕЗАГРУЗИЯ» В ЦЕНТРЕ

НА УЛИЦЕ МАЯКОВСКОГО ОТКРЫЛСЯ РЕСТОРАН ГРУЗИНСКОЙ КУХНИ «ПЕРЕЗАГРУЗИЯ». ЕГО СОЗДАТЕЛИ И СОВЛАДЕЛЬЦЫ — ЕЛИЗАВЕТА АБРАМИДЗЕ И ИРАКЛИ МАЛАНИА. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Иракли — уроженец Грузии, историк по образованию. Десять лет назад он переехал в Петербург и прошел путь от официанта ресторанов «Чача», Pepela, «Хинкальная на Неве» до совладельца и создателя своего заведения. Елизавета Абрамидзе (девичья фамилия Мартынова) — российская фигуристка, кандидат в мастера спорта, участница мировых ледовых шоу.

Шеф-повар Циала Сичинава — из грузинского региона Самегрело, двадцать лет трудится в системе общественного питания: работала в «Эларджи» су-шефом и шеф-поваром в «Хинкальной на Неве». Су-шеф ресторана — Нана Нанава, соотечественница шефа. Вся команда — настоящие адепты грузинской кухни, которые знают ее по семейным и национальным традициям. Поэтому в «ПерезаГрузии» готовят только аутентичную еду и не приветствуют новшества, не связанные с традициями.

В меню — 11 разделов. В горячих закусках заслуживает внимания долма с сочным фаршем в тончайших виноградных листьях, в разделе супов — татариахни и чанахи с бараниной, из выпечки стоит попробовать ачму. А хинкали здесь имеют именно ту упругость теста, которая не позволяет бульону сразу выливаться, что, между прочим, удается только профессионалам.



ЭДУАРД ГРИГОРЯН

ИНТЕРЬЕР РЕСТОРАНА «ПЕРЕЗАГРУЗИЯ»



ИНТЕРЬЕР РЕСТОРАНА NOTO

NOTO ВДОХНОВЛЕН СИЦИЛИЕЙ

НА ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЕ, В КЛАСТЕРЕ ONE TRINITY PLACE, ОТКРЫЛСЯ ИТАЛЬЯНСКИЙ РЕСТОРАН NOTO, НАЗВАННЫЙ В ЧЕСТЬ ГОРОДА НА ОСТРОВЕ СИЦИЛИЯ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

В меню от шеф-повара ресторана Павла Скворцова (White Rabbit, Fresa's) — 50 позиций, это сезонные специалитеты и блюда по сицилийским рецептам с авторскими штрихами. Павел придерживается минимализма: курс на Сицилию он подчеркивает выбором ингредиентов, авторский подход выражается в переосмыслении классики, в собственном стиле вкусовых сочетаний и подаче. Здесь готовят закуски из свежих морепродуктов, пасту, ризотто. В качестве старта можно попробовать карпаччо из гребешка с фенхелем или тартар из томатов с маринованным в колатуре (соусе из анчоусов) огурцом и сливочным сыром. В продолжение делают подходящую для большой компании пасту алла норма с рикоттой, которую засаливают сами.

Интерьером занималась студия Ula. За основу взят минимализм, детали декора и обстановки связаны с образом города Ното. Столы, барные стойки и обрамление стен сделаны из светлого высокогорного кварцита, камень и дерево в интерьере сочетаются со стеклом и сталью в разных текстурах. ■

ИЗАКАЯ-БАР JOON В ЯПОНСКОМ СТИЛЕ

НА ОСТРОВЕ НОВАЯ ГОЛЛАНДИЯ ОТКРЫЛСЯ ЛЕТНИЙ ИЗАКАЯ-БАР JOON — НОВЫЙ ПОП-АП-ПРОЕКТ ОТ КОМАНДЫ KUZNYAHOUSE. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



БЛЮДА ИЗ МЕНЮ ИЗАКАЯ-БАРА JOON

Это музыкальный бар на открытом воздухе с аналоговой винтажной саунд-системой для прослушивания музыки только на физических носителях — CD, кассетах и виниле. В меню — еда в стиле изакая, традиционных питейных заведений Японии, от шеф-повара ресторана Kuznyahouse Руслана Закирова.

Сегодня изакая-бары — модный тренд, пришедший в Петербург из Москвы. В японских заведениях принято делиться едой, поэтому блюда подаются в стол — это в основном кусочки мяса, курицы, нанизанные на шпажки, морепродукты, кимчи, водоросли. Меню не большое, но стопроцентно выражающее концепцию. Здесь на винтажной посуде подают, например, молодую морковь со сметаной-васаби, жаренную на гриле Robata; цыпленка с японским соусом таре; хрустящие куриные крылышки; яйцо с копченой красной икрой; водоросли с яблоком и ореховой заправкой; гребешки с нори и другие блюда.

Коктейли делает команда барменов Kuznyahouse: смешивают, например, грейпфрутовую настойку и коридал личи в легкий Lychee Spritz, а джин, конфетную воду и японский сидр — в K-ISO Cloud. Винную карту составил сомелье Антон Корчак, известный по проекту Hidden Wine Train.

В Joon планируются камерные концерты и коллаборации с барными и музыкальными проектами. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Guide «Петербург. Новые пространства»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Марина Победенная — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб, д.10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: ООО «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000
Распространяется бесплатно.
16+

Фото на обложке: Евгений Павленко


BELLEVUE

ИНТЕРЬЕР РЕСТОРАНА BELLEVUE

BELLEVUE НА ВЫСОТЕ

ШЕФ-ПОВАР РЕСТОРАНА BELLEVUE ДАНИИЛ КОТОВ ОБНОВИЛ ЛЕТНЕЕ МЕНЮ, СДЕЛАВ АКЦЕНТ НА ПЕТЕРБУРГСКОЙ ГАСТРОНОМИИ В АВТОРСКОМ ПРОЧТЕНИИ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Непривычное сочетание ингредиентов и технологий приготовления позволяет придать блюдам многогранность вкуса. Шеф рекомендует начать с лосося гравлакс и копченого палтуса с щучьей икрой и чипсами из бородинского хлеба, а на горячее попробовать медальоны из телятины с беарнским соусом и молодыми овощами или домашнюю пасту с крабом, цукини и спаржей.

Стоит обратить внимание на филе лосося с хрустящими крокетами из цветной капусты и нежным соусом «шампань». Стейк лосося приготовлен методом сувид и обжарен на гриле. Для жаркого летнего дня — блюда с освежающим и легким вкусом: карпаччо из лосося с тунцом и соусом песто; холодный суп гаспачо с фермерской страчателлой и клубникой.

В десертной карте — новинки с тропическим вкусом: «малибу» — миндальный бисквит с ананасовым компоте, цитрусовым кремом и кокосовым муссом; «анжу блан» — груша, томленная в красном вине с пряностями, подается с ванильным мороженым, с добавлением белого вина и сыра дорблю.

Видовой ресторан Bellevue на девятом этаже «Гранд Отеля Мойка 22» открывает круговой обзор исторического центра Петербурга и вид на Эрмитаж и Дворцовую площадь. ■

ВОСТОК В ЧАЙХАНЕ «ЧАБРЕЦ»

РЕСТОРАННАЯ ГРУППА СНЕ ОТКРЫЛА В ПОСЕЛКЕ СОЛНЕЧНОЕ ЗАГОРОДНУЮ ЧАЙХАНУ «ЧАБРЕЦ». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Большой дом с крытой летней верандой, множеством живых растений, национальными деталями и элементами в декоре — восьмой ресторан сети с восточным колоритом. Здесь всегда обилие свежих овощей и зелени, жарятся шашлыки на углях, ягненок на вертеле, дымится казан плова, делается свежая выпечка. Блюда готовят по традиционным рецептам Узбекистана, Азербайджана, Ирана и Турции. Кухней руководит бренд-шеф сети Анатолий Цай.

В концепции заведения — разнообразие в меню. Поэтому можно попробовать блюда японской и европейской кухни. «Чабрец» подходит и для дружеских вечеринок, и для семейного отдыха: работают детская комната и зал караоке. ■


РЕСТОРАН «ЧАБРЕЦ»

ИНТЕРЬЕР РЕСТОРАНА «ЧАБРЕЦ»


ВАЛЕНТИН БЕЛИКОВ

ЛЕТНЯЯ ТЕРРАСА РЕСТОРАНА «ТАЙГА»

ЛЕТО В «ТАЙГЕ»

В СЕЗОННОЕ МЕНЮ ШЕФ-ПОВАР РЕСТОРАНА «ТАЙГА» ИВАН МИХАЙЛОВ ВКЛЮЧИЛ ЛЕГКИЕ ЛЕТНИЕ БЛЮДА: ХОЛОДНЫЙ БОРЩ, ОКРОШКУ НА ТАНЕ, САЛАТ С ТУНЦОМ И КРАСНЫМ АПЕЛЬСИНОМ, ХРУСТЯЩИЕ ЧИПСЫ ИЗ МРАМОРНОЙ ГОВЯДИНЫ С ГУАКАМОЛЕ И ТОМАТАМИ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Горячее — бок ягненка, запеченная лопатка ягненка, шашлык из вырезки мраморной говядины — можно брать на компанию. Хиты летней террасы с раскидистыми оливами — пицца из дровяной печи: горгонзола-груша или пармская ветчина-руколла, а также напитки собственного производства: домашний квас, морс и авторские коктейли.

В качестве десерта подают свежее пирожное: лимон и ягодный эклер и конфеты ручной работы.

Гастрономические деликатесы (сесину, хамон, редкие сорта сыров), а также выпечку и напитки можно заказать с собой для пикника.

Кухня ресторана позиционируется как авторская европейская и паназиатская на каждый день. ■

GRAND VIEW

Сдаем в этом году

РОСКОШНЫЕ ВИДЫ НА НЕВУ

Петровский остров



Квартиры с террасами

Увеличенные окна

Благоустроенная набережная

Петербургская Недвижимость

PN.RU

33-55555

SetlGroup

ФАКТИЧЕСКИЕ ЭЛЕМЕНТЫ БЛАГОУСТРОЙСТВА, ЛАНДШАФТА ТЕРРИТОРИИ, А ТАКЖЕ ВНЕШНИЙ ВИД ФАСАДА МОГУТ ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ ИЗОБРАЖЁННЫХ. ЖК GRAND VIEW СЖК «ГРАНД ВЬЮ»: СПБ, ПЕТРОВСКИЙ ПР., Д. 26, ЛИТ. Ж, КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗУ 78:07:0003212:1401. ЗАСТРОЙЩИК ООО «РИНОВА». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ЕРЖС (HTTPS://НАШ.ДОМ.РФ). ПЛАНИРУЕМЫЙ СРОК ПОЛУЧЕНИЯ РАЗРЕШЕНИЯ НА ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ — III КВАРТАЛ 2023 Г. ПОДРОБНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТЕЛ. +7 (812) 33-55555 ИЛИ НА САЙТЕ PN.RU. РЕКЛАМА