ДИНАМИЧНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ / 3
СОВРЕМЕННАЯ АРХИТЕКТУРНАЯ ИСТОРИЯ / 5
НОВЫЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТА / 10
СЕРВИСНАЯ ПРИТЯГАТЕЛЬНОСТЬ / 12

Стратегия изменений

Четверг, 18 апреля 2024
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№9**

Коммерсантъ

Guide

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ПСК ГРУППА КОМПАНИЙ

РЕКЛАМА



33 BAKUNINA

50/50
РАССРОЧКА

КЛУБНЫЙ ДОМ В ЦЕНТРЕ

- 200 МЕТРОВ ДО СИНОПСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ И НЕВЫ
- 10 МИНУТ ПЕШКОМ ДО НЕВСКОГО ПРОСПЕКТА
- 10 МИНУТ ПЕШКОМ ДО ГОРОДСКИХ САДОВ И ЛАВРЫ

ПСК

ЗАСТРОЙЩИК: ГК ПСК ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ HTTPS://НАШ.ДОМ.РФ РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ОСНОВАНИИ 214ФЗ. **РАССРОЧКА ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ЗАСТРОЙЩИКОМ.** ПЕРВЫЙ ВЗНОС 50% ОТ БАЗОВОЙ СТОИМОСТИ, ОСТАТОК 50% ВНОСИТСЯ ДО 20.03.2025 Г. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО С 01,12.2023 ПО 30.06.2024 * БАКУНИНА

640 65 65

РЕКЛАМА



МАРИЯ КУЗНЕЦОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«СТРАТЕГИЯ ИЗМЕНЕНИЙ»

ДИАЛОГ С ГОРОДОМ

Три столетия назад Петр I принял решение о переносе столицы государства из Москвы в Санкт-Петербург. Существовавшая на тот момент стихийная застройка требовала упорядочивания, и император распорядился строить город в соответствии с передовыми западноевропейскими тенденциями. С тех пор над обликом Северной столицы работали тысячи зодчих. Шли века, сменялись архитектурные стили: петровское барокко, классицизм, эклектика, северный модерн, авангард, сталинский ампир, далее — постепенный переход к так называемой типовой застройке, а позже — к постмодернизму.

Начиная с 1990-х годов Петербург стал территорией архитектурных экспериментов, и некоторые из них впоследствии признавались градостроительными ошибками. Постепенно к застройщикам приходило понимание необходимости выстраивания диалога с архитектурным контекстом. Как в театре: важно работать на партнера.

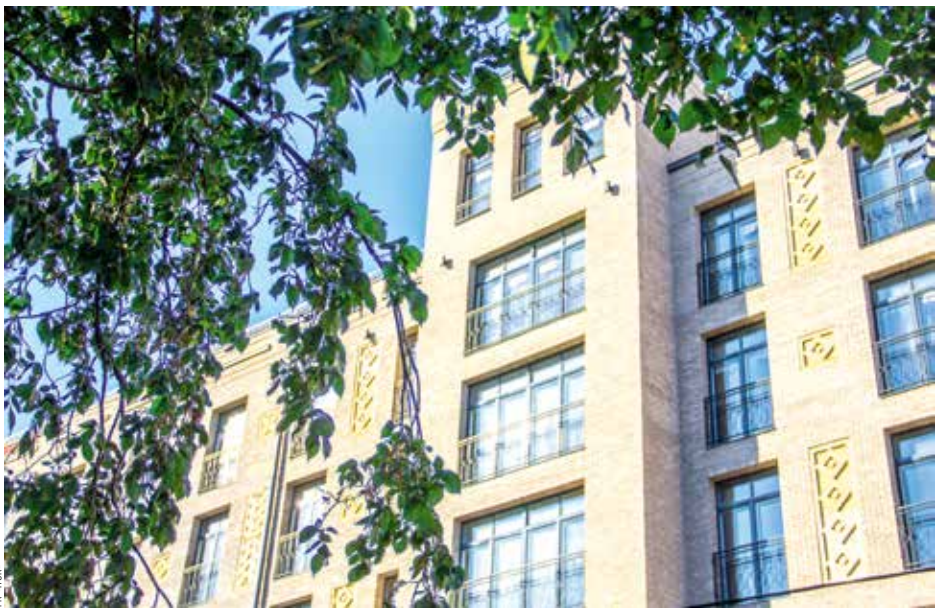
Сегодня в Петербурге насчитывается 117 застройщиков, которым приходится конкурировать за требовательного покупателя в условиях изменившейся экономической ситуации. И речь идет не только о том, чтобы новые проекты органично вписывались в существующее окружение, но и о создании качественной среды для жизни в мегаполисе — вне зависимости от района.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ДИНАМИЧНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ

КАЖДАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ ИМЕЕТ СОБСТВЕННУЮ ИСТОРИЮ ДОСТИЖЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЯ В 1 МЛН КВ. М: ОДНИ ЗАСТРОЙЩИКИ ФОКУСИРУЮТСЯ НА РЕАЛИЗАЦИИ МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ, ДРУГИЕ СПЕЦИАЛИЗИРУЮТСЯ НА ТОЧЕЧНЫХ ОБЪЕКТАХ, А КТО-ТО ФОРМИРУЕТ СБАЛАНСИРОВАННЫЙ ПОРТФЕЛЬ, РАЗВИВАЯСЬ В РАЗНЫХ НИШАХ. ГК «ПСК» ПРОШЛА ПУТЬ ОТ ГЕНПОДРЯДЧИКА ДО ДЕВЕЛОПЕРА ИЗ ТОП-10 СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ПЕТЕРБУРГА ПО ОБЪЕМУ ТЕКУЩЕГО СТРОИТЕЛЬСТВА ЗА 17 ЛЕТ И ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ В КЛАССАХ «КОМФОРТ», «БИЗНЕС» И «ПРЕМИУМ», А ТАКЖЕ В СЕГМЕНТЕ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

В 2007 году «Петербургская строительная компания» вышла на рынок жилищного строительства как генеральный подрядчик. За несколько лет был накоплен внушительный опыт работы, в том числе — по госзаказу, а с ним — и репутация надежного партнера. В 2011–2014 годах портфель пополнился олимпийскими объектами в Сочи. Участие в престижном проекте стало важной вехой и позволило не только заявить о себе, но и подтвердить профессиональные компетенции и соответствие международным стандартам.



ГК «ПСК»

ПУТЬ ОТ ПЕРВОГО СОБСТВЕННОГО ПРОЕКТА ДО ДЕВЕЛОПЕРА ИЗ ТОП-10 ГК «ПСК» ПРОШЛА ЗА 10 ЛЕТ

ГЛАВНЫЙ ШАГ — ПЕРВЫЙ В 2014 году ПСК приступила к реализации собственных проектов, взяв пятно под застройку в проекте КОТ «Славянка» в поселке Шушары. Дебют оказался успешным: покупатели охотно приобретали квартиры в девятиэтажном доме «Славянка 128», оценив внешний вид здания, качество строительства и благоустроенный зеленый двор.

Здесь же, в Шушарах, позже была реализована заключительная часть КОТ: два ЖК комфорт-класса «Славянка» (2019) и культурно-досуговый центр Green Park (2020). А опыт строительства в составе общих КОТов пригодился для разработки собственной концепции кварталов Plus, в которую заложены слагаемые плюсы для обеспечения комфорта будущих жителей и принцип создания жилых кварталов с нуля. Первый проект, реализующийся по этой концепции,— city-квартал «Plus Пулковский» из 30 малоэтажных жилых домов с коммерческими помещениями и паркингами, школой, детскими садами социальными объектами, концепцией благоустройства — ландшафтным благоустройством и расширением транспортной инфраструктуры.

ЗНАКОВЫЕ ОБЪЕКТЫ Начав работать в качестве застройщика, уже через пять лет (в 2019-м) компания вошла в двадцатку строительных организаций Санкт-Петербурга по объему ввода жилья, а еще через три (в 2022-м) — в топ-10 по версии Единого ресурса застройщиков по объему текущего строительства.

Клубный дом бизнес-класса LOOK (2018) на Лиговском проспекте, «Дипломат» (2018) на улице Бакунина, фамильный дом Nobelius в Выборгском районе (2020), строящиеся клубный дом бизнес-класса Bakunina 33 и элитный комплекс «Северная корона» на набережной реки Карповки — холдинг построил более 60 объектов разных классов, в том числе — в центральных локациях, а после получения в 2013 году лицензии на осуществление деятельности по сохранению объектов культурного наследия — с реконструкцией исторических зданий.

ЖК бизнес-класса «Новый Невский» на Тележной улице (в 50 метрах от Невского проспекта!), введенный в эксплуатацию в 2021 году, вошел в десятку жилых проектов «100 лучших проектов России 2020–2023» журнала «Проект Россия». Видовые квартиры с террасами, собственный двор, подземный паркинг, повышенная электрическая мощность в квартирах, безбарьерная среда — проект сочетает высокую архитектуру от мастерской «Евгений Герасимов и партнеры» и передовые технологии комфорта от ГК «ПСК». «Новый Невский» стал победителем профессионального конкурса «Лидер строительного качества 2021» в номинации «Лучший объект жилищного строительства». К слову, он был введен в эксплуатацию с опережением на полгода к изначально запланированному сроку и (как это часто бывает в проектах ГК «ПСК») включал дополнительные мероприятия по благоустройству прилегающих муниципальных территорий.

НЕ ТОЛЬКО ЖИЛЬЕ Параллельно со строительством жилья компания развивается в сегменте апартаментов: строит апарт-комплексы Like в Выборгском районе (2019) и Start на Парнасе (2022). В 2021 году ГК «ПСК» начала строительство сети Avenir — трех апарт-отелей, которые в 2023 году были запущены в эксплуатацию. Все три сертифицированы по международным стандартам (Putilov и Kirovsky — «три звезды», Moskovsky — «четыре звезды»). По итогам первого высокого сезона загрузка номерного фонда составила рекордные для новичков рынка 90–100%. Сейчас идет строительство четвертого отеля сети — Ladozhsky Avenir.

Эксперты отмечают стратегически удачно выбранные локации апарт-отелей: на пути основных турпотоков, рядом со станциями метро «Автово», «Кировский завод», «Фрунзенская», «Ладожская». Не менее важно, что специально для управления отелями и развития сети в структуре ГК «ПСК» создали управляющую компанию PSK Invest, предлагающую инвесторам программы доходности.

В короткой аббревиатуре ГК «ПСК» нашли свое отражение и петербургский стиль, и множество направлений деятельности, в каждом из которых работают специалисты с ключевыми компетенциями. Кроме строительства и девелопмента, подразделения холдинга занимаются проектированием, инжинирингом, инвестициями, управлением коммерческой недвижимостью — ГК «ПСК» признана лидером диверсификации строительного бизнеса как компания с наибольшим числом бизнес-направлений.

НЕ СНИЖАЯ ТЕМПА За 17 лет существования на высококонкурентном рынке ГК «ПСК» прошла путь от генерального подрядчика до девелопера из топ-10 с объемом строительства более 1 млн «квадратов»: по итогам 2023 года сумма площадей проектов генподряда (641,8 тыс. кв. м) и собственных проектов компании (461 тыс. кв. м) превысила цифру в 1 млн кв. м. И что особенно важно — на данном этапе этого пути имеет твердую «пятерку» (по шкале от 0 до 5) в рейтинге Единого ресурса застройщиков, определяющем соблюдение декларируемых сроков строительства. При этом в 2023 году уполномоченный банк в сфере жилищного строительства России «Дом.РФ» обеспечил строительство новых проектов ГК «ПСК» на общую сумму 52,8 млрд рублей.

Работу компании стабильно высоко оценивают как независимые эксперты на профессиональных конкурсах (в общей сложности более 100 дипломов и наград), так и конечные потребители. В 2023 году ГК «ПСК» в пятый раз подряд стала обладателем золотого знака общественного контроля и звания «Надежный застройщик России». ■

ЖК «Три Апельсина»

ЖК «Десяткино 2.0»

ЖК «Десяткино»

ЖК Veren Nort Сертолово



ЖК Friends
построен / 2024 г.



Комплекс апартаментов START
построен / 2022 г.

ЖК Legenda Комендантский

Выборгское ш.

просп. Энгельса

Хосписы



Комплекс апартаментов Like
построен / 2020 г.

Приморское ш.

ЖК «Три ветра»

ЖК Stockholm



Жилой квартал Respect
строится / 2026 г.

Футбольный стадион



«Северная корона»
построен / 2023 г.



Фамильный дом Nobelius
построен / 2020 г.

ЖК Amber Club

ЖК «Самоцветы»



«Дипломат»
построен / 2018 г.



Апарт-отель Ladozhsky Avenir
строится / 2024 г.

ЖК Golden City



Bakunina 33
строится / 2025 г.

ЖК Glorax Заневский

Финский залив



«Новый Невский»
построен / 2021 г.

ЖК «Астра Марин»



«Невский Эталон»
построен / 2016 г.

ЖК «Янинский каскад»



Клубный дом LOOK
построен / 2018 г.

ЖК LEGENDA Дальневосточного

р. Нева

Октябрьская наб.



Апарт-отель Moskovsky Avenir
построен / 2022 г.

ЖК Ligovsky City



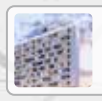
Апарт-отель Putilov Avenir
построен / 2022 г.

ЖК «Новый Оккервиль»

ЖК «Южная Акватория»

ЖК «Новоалександровка»

ЖК «Семь столиц»



Апарт-отель Kirovsky Avenir
построен / 2022 г.

Московский просп.

ЖК Twin House

ЖК «Молодежный»

ЖК «Роза ветров»

просп. Славы

ЖК «Наутилус»

ЖК «Балтийская жемчужина»

ЖК «София»

ЖК «Солнечный город»

ЖК «Москва»

ЖК «Философия»

Детские сады

р. Нева

ЖК «Триумф Парк»

ЖК «Живи в Рыбацком»

КАД

Московское ш.

«Ижора Парк»

«UP-квартал Московский»

ЖК «Шушары»

Пулковское ш.

ЗСД

генподрядные
и подрядные объекты

Северная корона
построен / 2023 г.
собственный проект компании

Девелоперские и генподрядные объекты группы компаний «ПСК»



Жилой city-квартал PLUS Пулковский
строится / 2028 г.



Жилой комплекс «Славянка»
построен / 2020 г.



Жилой комплекс «Славянка-128»
построен / 2015 г.



Культурно-досуговый центр GREEN PARK
построен / 2020 г.

Детские сады № 43, №44 и школа

СОВРЕМЕННАЯ АРХИТЕКТУРНАЯ ИСТОРИЯ

КАЖДЫЙ АРХИТЕКТОР МЕЧТАЕТ ВПИСАТЬ СВОЕ ИМЯ В ИСТОРИЮ. ОСОБЕННО В ПЕТЕРБУРГЕ. ЧТОБЫ СПУСТЯ МНОГО ВЕКОВ ЕГО УПОМИНАЛИ НАРАВНЕ С РАСТРЕЛЛИ, КВАРЕНГИ, РОССИ, ТРЕЗИНИ, МОНФЕРРАНОМ И ДРУГИМИ АВТОРАМИ ЗНАКОВЫХ ПОСТРОЕК СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ. ДЕВЕЛОПЕРЫ, В ПРИНЦИПЕ, ТОЖЕ НЕ ПРОЧЬ ПОПАСТЬ В ИСТОРИЮ (В ХОРОШЕМ СМЫСЛЕ), НО СВОЕЙ ОСНОВНОЙ ЗАДАЧЕЙ СЧИТАЮТ ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ «ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС». ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

Основателя и владельца ГК «ПСК» Максима Штерна как коренного жителя Петербурга категорически не устраивает картина разрухи, которую рисуют серые пятна, заброшенные и ветхие здания. Личное мнение девелопера совпадает с мнением большинства петербуржцев. Желание потребителей инвестировать в качественную недвижимость и жить в комфортных условиях стимулируют девелоперов, и каждый такой проект меняет город и жизнь горожан. Это касается и центральных локаций, где до прихода девелопера инженерная, дорожная и транспортная инфраструктура оставляли желать лучшего, и участков на окраинах, где этой инфраструктуры попросту не было. При этом подходы к архитектуре новых жилых домов разнятся в зависимости от расположения участка, наличия или отсутствия сложившейся застройки и предполагаемого развития территории в целом.



ГК «ПСК»

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОЕКТЫ ПРИ ГРАМОТНОМ ПОДХОДЕ СПОСОБНЫ ВДОХНУТЬ НОВУЮ ЖИЗНЬ В ИСТОРИЧЕСКИ СЛОЖИВШИЕСЯ РАЙОНЫ

НЕ НАВРЕДИТЬ Современные проекты при грамотном подходе способны вдохнуть новую жизнь в исторически сложившиеся районы. При этом одна из главных задач девелопера в центральных локациях — не испортить архитектурный контекст. «Петербург, в отличие от Москвы, имеет сильное разделение от центра до окраин по контексту, стилистике. В центре — особая „дворцовая среда", так как город возводился как столичный имперский. Как сегодняшнему рынку, который не строит ничего подобного, соответствовать — это целая проблема, поэтому используется осторожный и деликатный подход, без архитектурных провокаций. Ведь необходимо сохранить среду, потому что она имеет многовековую репутацию»,— рассуждает Сергей Орешкин, руководитель и главный архитектор архитектурного бюро «А.Лен».

В ГК «ПСК» сравнивают работу в центре города с пластической хирургией. «Нельзя навредить, нужно привнести улучшения. Действовать нужно аккуратно, но уверенно. С одной стороны, нужно вписаться в имеющийся контекст. С другой — здания сугубо ностальгической направленности ничего нового в локацию не привнесут. Тогда в конечном счете мы получим то, что называется простым и емким словом: застой. Пока идеальным для новых зданий в исторических районах является прием с цитированием»,— считает господин Штерн. Стиль, набор цветов, линии фасадов и окон, украшения — с их помощью новые дома перекликаются со старыми. За счет этого создается эффект, когда новый дом как будто бы всегда здесь и стоял.

«Но все-таки, когда вы смотрите на новый дом, должно быть полное понимание, что это дом новый»,— уверены собеседники Guide. И уже первые проекты ГК «ПСК» (ЖК бизнес-класса «Дипломат» на улице Бакунина, клубный дом LOOK на Лиговском проспекте), гармонично вписавшись в классическое окружение, стали примером петербургской элегантности.

СОХРАНЯТЬ НАСЛЕДИЕ Строительство в центре часто сопровождается необходимостью работы с историческими объектами. Получив лицензию на осуществление деятельности по сохранению объектов культурного наследия, ГК «ПСК» обрела возможность возвращать исторический облик дореволюционным зданиям, находящимся на территории осваиваемых участков, и приспосабливать их под новые функции. Так, в проекте «Северная корона» был реконструирован бывший доходный дом Марии Покотиловой 1912 года постройки: отреставрированы оригинальные фасады, усилена конструктивная часть. В доме разместились премиальные апартаменты.

В новом проекте Bakunina 33 запланирована реконструкция дореволюционного здания под детский сад: будет увеличена этажность и воссоздана историческая часть фасада первого этажа. Клубный дом бизнес-класса Bakunina 33 — уже третий проект ГК «ПСК» в Центральном районе. Несколько лет назад компания построила жилой комплекс «Дипломат» (тоже на проспекте Бакунина), а также «Новый Невский» в 50 метрах от Невского проспекта — это первый за последние десять лет проект жилой недвижимости бизнес-класса, реализованный в такой близости к главной городской улице.

Архитектура ЖК «Новый Невский» (проект мастерской «Евгений Герасимов и партнеры») адаптирована под окружение исторического Петербурга, при этом технологическое наполнение — абсолютно современное: безбарьерная среда, подземный паркинг, вентилируемые фасады, повышенная электрическая мощность в квартирах. Строительство сопровождалось рядом улучшений в квартале, за что команда проекта даже получила благодарность местной администрации МО «Лиговка-Ямская».

ДЕЛО В СОВОКУПНОСТИ Такой подход в сочетании с дефицитом объектов премиального и бизнес-класса приводит к тому, что практически каждый новый проект становится знаковым — как минимум для локации, в которой расположен. Впрочем, в самой компании избегают определения «знаковый» по отношению к собственным проектам, считая, что этот термин в последнее время девальвирован и в первую очередь относится к «выдержанным» строениям, которые символизируют город, например, на открытках.

«Мы строим современные дома, которые органично смотрятся в своем квартале. Можно назвать, например, „Северную корону" знаковым проектом. Но мы рассматриваем этот дом как проект, который был возможен только в Петербурге: перезапуск локации, пополнение предложения на рынке премиального жилья, хорошая архитектура, цитирование приемов в домостроении Петроградской стороны и многое другое. Может быть, такая совокупность и делает проект знаковым. Но, повторюсь, у нас нет как таковой задачи строительства знаковых объектов»,— рассуждает господин Штерн.

ЖИТЬ ПО-НОВОМУ Работа в новых районах (особенно проекты комплексного освоения территорий) подразумевает совершенно иной подход. Основной задачей становится сформировать комфортную среду с нуля, обеспечить развитие социальной, коммерческой (а иногда и дорожно-транспортной) инфраструктуры. «Здесь в целом чего ни коснись — сплошное поле для улучшений,— уверен коммерческий директор ГК «ПСК» Сергей Софронов.— Как в прямом смысле, когда новые кварталы появляются в полях, так и в переносном — при планомерном замещении морально устаревшей типовой застройки прошлого века».

В 2023 году ГК «ПСК» дала старт сразу двум крупным проектам квартальной застройки: ЖК «Plus Пулковский» на Пулковском шоссе и ЖК Respect на Полюстровском проспекте. В рамках строительства проводится ландшафтное благоустройство, возводятся детские сады и школы, подземные и наземные паркинги, коммерческая инфраструктура. Так, в жилом квартале Respect на территории бывшего завода «Петрохолод» появятся детский сад и школа, в city-квартале «Plus Пулковский» — два детсада с бассейнами, школа со стадионом и бассейнами. Также вдоль застраиваемого участка будет расширено Волхонское шоссе. Кстати, в этом проекте учтен и растущий тренд на малую этажность и невысокую плотность застройки, отчасти вызванный ростом популярности удаленной работы. По словам господина Софронова, сейчас термин «спальный район» в его классическом понимании уходит в прошлое.

«Новые кварталы отличаются тем, что в них жить удобнее, есть разнообразие для занятий, есть услуги и развлечения, социальная и коммерческая инфраструктура. Все, что необходимо современному жителю современного города. Это, пожалуй, и есть принципиальный момент: главная задача современного строительства в рамках комплексного освоения — полный отказ от „спальной" концепции»,— отмечает он.

ПРИНИМАТЬ ГОСТЕЙ В то же время объекты коммерческой недвижимости влияют не только на комфорт местных жителей (как, например, ставший связующим звеном молодого микрорайона культурно-досуговый центр Green Park в Славянке), но и на привлекательность Петербурга как туристической дестинации.

Турпоток в Петербург продолжает увеличиваться: по итогам 2023 года он превысил 9,4 млн человек (рекорд 2019 года — 10,4 млн туристов). Апарт-отели, имеющие более гибкую стратегию, чем классические гостиницы, занимают все большую долю рынка гостеприимства и уже опережают их по средней загрузке: в 2023 году этот показатель составил 79,2 и 63,4% соответственно.

ГК «ПСК» вносит свой вклад в развитие такой инфраструктуры. Первым был апарт-комплекс Like (1112 юнитов), ставший новой доминантой Выборгского района, затем Start у станции метро «Парнас» (244 юнита) и, наконец, сеть Avenir, в данный момент включающая три отеля (1127 юнитов): Putilov Avenir, Kirovsky Avenir и Moskovsky Avenir. ГК «ПСК» продолжает развивать это направление: идет строительство четвертого апарт-отеля сети — Ladozhsky Avenir у станции метро «Ладожская».

«Мы работаем в сегментах премиальной недвижимости, бизнес-класса, комфорт-класса и сервисных апартаментов,— говорит Максим Штерн.— По нашему портфелю можно составить оценку направлений, в которых сейчас развивается девелопмент в Петербурге. Залог успеха — в соответствии предложения даже не текущим, а будущим ожиданиям покупателей. Чем больше проект актуализирован на будущее, тем дольше остается в категории качественного и ценится на рынке». ■

«Я ХОЧУ СТРОИТЬ ДОМА, КОТОРЫЕ ВОЙДУТ В ИСТОРИЮ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА»

ЗАВЕРШИВ В ПРОШЛОМ ГОДУ СТРОИТЕЛЬСТВО ОДНОГО ИЗ САМЫХ ЗНАКОВЫХ (ПО МНЕНИЮ КОЛЛЕГ ПО ОТРАСЛИ) ПРОЕКТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ — ЖК «СЕВЕРНАЯ КОРОНА» НА ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЕ, ВЛАДЕЛЕЦ ГК «ПСК» МАКСИМ ШТЕРН УВЕРЕН: СЛЕДУЮЩИЕ ОБЪЕКТЫ ЗАДАДУТ ЕЩЕ БОЛЕЕ ВЫСОКУЮ ПЛАНКУ КАК ДЛЯ КОМПАНИИ, ТАК И ДЛЯ РЫНКА В ЦЕЛОМ. О ТОМ, ПОЧЕМУ ГОСПОДИН ШТЕРН СВЯЗАЛ СВОЮ ЖИЗНЬ С ДЕВЕЛОПМЕНТОМ, О ЕГО КОНСЕРВАТИВНОМ ПОДХОДЕ К ПОКУПКЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ И ПОПОЛНЕНИЮ ПОРТФЕЛЯ, СОХРАНЕНИИ ЛИДЕРСТВА, А ТАКЖЕ О ТОМ, ПОЧЕМУ ВАЖНО ОСТАВИТЬ СЛЕД В ИСТОРИИ ГОРОДА, ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ GUIDE. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

GUIDE: Расскажите, пожалуйста, с чего начался ваш путь в профессию? Почему вы решили связать вашу жизнь со строительством и девелопментом?

МАКСИМ ШТЕРН: Со сферой строительства я связал свою жизнь сразу после окончания Ленинградского института инженеров железнодорожного транспорта (ЛИИЖТ, в настоящее время ПГУПС.— **G**), где я учился на кафедре «Промышленное и гражданское строительство». После института начал работать мастером в «Монолит-строе» — одой из крупнейших строительных компаний Петербурга. И уже через пять лет я стал главным инженером. В строительстве крайне важно заработать репутацию: если строишь качественно, в срок, обеспечиваешь выполнение работ даже на самых непростых объектах, то заказчики всегда будут. Я стремился именно к этому.

Этот опыт стал основой следующего шага, я получил предложение стать генеральным директором строительной фирмы, которая работала с крупнейшим петербургским холдингом. Набрав команду из нескольких человек, я был готов развиваться уже в новом статусе с новыми людьми. Но в 2008 году развернулся мировой экономический кризис, который повлиял на многое, в том числе и на мои профессиональные планы. К сожалению, холдинг принял решение фирму закрыть. Было тяжело, поскольку я осознавал всю ответственность — как перед своей семьей, так и перед сотрудниками, которые тоже в какой-то степени являются ее частью. Решение нужно было принимать быстро, поэтому, взвесив все «за» и «против», я открыл собственную компанию, которая стала оказывать услуги генподряда. Таким образом, я фактически начал карьерный путь с нуля. Мы начали заключать контракты на выполнение работ и с каждым годом становились сильнее, масштабнее, со временем став самым крупным генподрядчиком в Санкт-Петербурге. На это ушло примерно пять лет.

В 2013 году, отчасти неожиданно, мои бизнес-интересы развернулись в сторону девелопмента. В то время мы были генподрядчиком строительства объектов в Славянке — это было жилье для военнослужащих. На площадке работало около 8 тыс. человек и одновременно стояло 50–60 кранов — ранее такого размаха в городе никогда не было. Как и всегда, мы все построили вовремя, а в качестве оплаты за работу заказчик предложил земельный участок. Выбор был непростой: девелоперского опыта у меня не было, но было желание сделать свой проект «под ключ», бросить вызов самому себе. Я сделал выбор в пользу этого предложения.

В этом месте были сложные почвы, и еще в проекте не было ликвидных студий и однокомнатных квартир — только двух- и трехкомнатные. Отчасти в этом проекте помогла удача — как потом оказалось, повода для волнения не было: многокомнатные квартиры были распроданы с очень хорошей прибылью и мы успешно завершили проект. Именно в тот момент я оказался в новой для себя роли и начал путь уже как девелопер.



ГК «ПСК»

G: Это был традиционный путь в девелоперский бизнес или же, наоборот, нетривиальный?

М. Ш.: В девелопмент, как правило, приходят два типа людей: или финансисты, или строители. И подходы к ведению бизнеса у них принципиально разные. Я смотрю и считаю как строитель, а не как банкир. Я пришел в девелоперский бизнес со строительной площадки: и раньше, и сейчас, фигурально выражаясь, «хожу по стройке в сапогах». У нас нет цели наполнить портфель максимально возможным количеством объектов: мы осторожны при их выборе и благодаря этому все наши проекты прибыльны вне зависимости от их масштаба. При этом еще ни разу не возникало ситуации, при которой мы бы сдали наши дома позже заявленного срока. Мы вводим их в эксплуатацию или вовремя, или раньше.

G: Вы упомянули, что часто посещаете ваши строительные площадки. С какой целью?

М. Ш.: Я всегда вовлечен в процесс строительства. Именно поэтому все наши дома выглядят именно так, как я их себе представлял, и соответствуют заявленному качеству.

G: Как вы подходите к выбору тех или иных проектов в вашем портфеле?



М. Ш.: Я не люблю неоправданные риски, придерживаюсь консервативного подхода. Есть практически непрерывный поток предложений покупки участков, но если я вижу риск, то отказываюсь от покупки. Разумеется, на меня работает очень сильная команда, к которой я прислушиваюсь, но окончательное решение всегда принимаю я. Так было и с ЖК «Северная корона» на набережной реки Карповки, за который в течение многих лет не брался ни один девелопер. Но я был уверен, что у нас получится построить знаковый для города объект. При этом я решил за счет собственных средств облицевать фасад дома очень дорогим материалом — колотым гранитом. Это своего рода мой подарок Петербургу, городу, где родился я, где пережила блокаду моя мама, где растут мои дети и где я живу и работаю. Я хочу строить дома, которые войдут в историю Санкт-Петербурга.

G: Во сколько обошлось вам использование колотого гранита?

М. Ш.: Там была целая история. Предполагалось использовать норвежский гранит, но затем мы оказались в ситуации, когда из-за логистики и курсов валют цены на него стали заоблачными. Нашлось решение на Урале: гранит, который подходил по цветам и фактурам. Архитекторы дали добро, и мы заказали этот камень. Фактически дополнительные затраты составили около миллиарда рублей. Вообще, в этом проекте много дорогих решений, в частности, по инженерии. Например, собственная котельная с очень хорошими итальянскими котлами. Мы смогли их привезти и установили.

G: Планируете ли вы и дальше повышать планку в оснащении новых объектов?

М. Ш.: В настоящее время я рассматриваю к покупке три пятна, на которых можно возвести объекты высокого уровня, сопоставимые с «Северной короной». Я постоянно изучаю рынок, отмечаю для себя лучшие примеры и намерен с каждым новым объектом задавать все более высокую планку для будущего дома.

G: ГК «ПСК» на протяжении своей истории постоянно «нащупывала» новые сегменты. Так, в 2021 году вы запустили сеть сервисных апарт-отелей Avenir. Почему вы приняли такое решение?

М. Ш.: Во-первых, эти проекты проходили по финансовой модели. Считается, что апартаменты строить дешевле, поскольку они без социальных обязательств. Но на самом деле и они есть. Во-вторых, когда мы начали строить апарт-отели, то смотрели на рынок, на то, каковы перспективы сегмента в Петербурге. Быстро стало понятно, что апарт-отели можно объединять в сеть. И это значит, что мало построить — нужно ими потом и управлять. То есть открывать для себя новое направление бизнеса. Было два варианта: самим выходить на рынок управления или привлекать кого-то со стороны. Было принято решение создать управляющую компанию — PSK Invest. То есть мы поднимаем проекты с нуля и далее остаемся в них как управляющие. Сейчас мы развиваем сеть, строим четвертый апарт-отель и двигаемся к пятому — на проспекте Стачек. Его строительство мы начали в марте.

В-третьих, мы ведь делаем этим и хорошее для города. Раскрываем потенциал мест, даем возможность бизнесу этим пользоваться, участвуем в развитии Петербурга как туристической столицы. Так что направление еще более глубокое и интересное, если идти в детали. И в этом направлении мы будем развиваться.

G: В 2021 году при участии ГК «ПСК» был открыт театр «Легенда». Его создание — это ваша идея? Есть ли здесь бизнес- интерес или здесь была иная мотивация?

М. Ш.: Бизнес-интересов здесь никаких нет. Это социальный меценатский проект, который не приносит прибыли. Но деньги — не главное. Меня радует, что театр дает зрителям положительные эмоции. Делать добро — просто приятно. И у меня есть планы открыть вторую сцену театра «Легенда» в одном из следующих проектов строительства.

G: В 2024 году ГК «ПСК» исполняется 17 лет. Как изменился рынок недвижимости за это время?

М. Ш.: Рынок поменялся просто на глазах. Я думаю, что примерно с середины нулевых годов в городе понемногу началось действительно качественное строительство жилых домов. Сначала бизнес-класс, а затем и массовое строительство подтянулось по уровню. Конкуренция выросла, пожелания покупателей изменились. Каждый жилой дом у нас — это отдельный проект, каким-либо типовым строительством мы не занимаемся и не планируем. Во все проекты закладываем очень много современных и просто красивых решений. Такой, собственно, рынок сейчас и есть — со спросом на индивидуальность.



ГК «ПСК»

ГК «ПСК» НАХОДИТСЯ В ПЕРВОЙ ДЕСЯТКЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПЕТЕРБУРГА ПО ОБЪЕМАМ СТРОИТЕЛЬСТВА И ПРОДАЖ

G: Как вы определяете стратегию и вектор развития компании? С чем связано желание максимально диверсифицировать ваш портфель, работая сразу в нескольких нишах: элитная недвижимость, бизнес-сегмент, квартальная застройка, сервисные апартаменты?

М. Ш.: Сегодня длинные стратегии становятся чем-то вроде налога на роскошь. Можно запланировать много всего и готовиться к этому, а потом сидеть и считать убытки. Поэтому планирование обычно в сроках строительства — это два-три года. Конечно, многое приходится решать по ситуации, но это специфика строительства в целом.

Почему возникло желание работать во всех основных нишах на рынке… Да просто, потому что могу. А если точнее — хочу, готов и могу. И команда может. Чем больше у нас проектов разного класса, тем лучше мы чувствуем рынок и тем увереннее на нем работаем. Это держит всех в тонусе. Например, дорогая недвижимость требует нетривиальных решений. В менее дорогой мы можем что-то из этого использовать и делать наши дома еще более интересными. В общем, если мы развиваемся в каком-то направлении, то неизбежно развиваемся в целом. Конечно, всегда есть дома, которые продаются чуть лучше, которые строятся чуть проще.

G: Как бы вы охарактеризовали место ГК «ПСК» на петербургском рынке? Что вы предпринимаете для того, чтобы оставаться в числе лидеров?

М. Ш.: Мы в десятке крупнейших застройщиков Петербурга по объемам строительства и продаж. Это если по сухим цифрам. По своему статусу ГК «ПСК» — это компания, у которой всегда есть хорошее предложение, интересное для покупателей и инвесторов. Будь то красивый дом в центре или «упакованный» новый квартал, апартаменты с хорошей доходностью или коммерческая недвижимость с хорошей проходимостью. Мы создаем ликвидность и красоту в обозначенные сроки. При этом мы построили и много социальных объектов, выполняем все обязательства, которые получаем от города,— от школ и детсадов до поликлиник. Например, среди таких обязательств было завершение чужого долгостроя — три дома на юге города. Здесь тоже все в срок сделали, закончили в августе прошлого года.

Мы проделали путь от строительства первого своего объекта до выхода в число лидеров отрасли всего за десять лет. И сейчас у нас даже более сложная задача — оставаться в этом статусе, найти новые возможности развития. Я не приемлю того, что называется, успокоиться. Есть достижение — молодцы, идем к следующему. Нужно, чтобы каждый новый наш проект, дом, апарт-отель являлся хорошей новостью и событием для города и покупателей. Тогда мы будем в лидерах.

G: Какие проекты вы можете выделить среди прочих? Какие были самыми сложными, какие самыми любимыми, а за какие вы бы сейчас и вовсе не взялись?

М. Ш.: Выделить можно каждый из построенных — везде будет за что. Откровенно говоря, простых проектов и не было. Одним из самых сложных пока является «Северная корона». Факторов было много: исходное состояние и окружение участка, его история, параметры и размеры самого дома. Проекты кварталов, которые строим сейчас у станции метро «Лесная» и на Пулковском шоссе, тоже очень тщательно готовили. По своему уровню, по параметрам, оформлению и прочему они тоже непростые.

Не стал бы браться за проекты без явных перспектив. Там, где невозможно быстро развернуть строительство и там, где мое видение не стыкуется с какими-то имеющимися ограничениями.

G: Какой вы видите ГК «ПСК» через следующие 17 лет?

М. Ш.: Компанией, у которой есть амбиции и намерения их реализовать. Это должно быть обязательно, а остальное придет. Точные планы на пятилетки в метрах и рублях, как уже сказал раньше, в наших реалиях строить намного сложнее, чем дома. И если бы отвечал на такой вопрос даже десять лет назад, то, наверное, не назвал бы и половины всего того, что было сделано за это время. Пусть так будет и дальше: сделать больше, чем рассчитывал, и лучше, чем могло бы быть. ■

ИСТИННО ПЕТЕРБУРГСКИЙ ПРОЕКТ

ПРИОБРЕТЕНИЕ ГК «ПСК» УЧАСТКА С ЗАБРОШЕННОЙ ГОСТИНИЦЕЙ «СЕВЕРНАЯ КОРОНА» СТАЛО ОДНИМ ИЗ САМЫХ ЗАМЕТНЫХ СОБЫТИЙ НА ГОРОДСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. ВЛАДЕЛЕЦ КОМПАНИИ МАКСИМ ШТЕРН, А ТАКЖЕ ИЗВЕСТНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ЭКСПЕРТЫ НАЗВАЛИ ЭТУ ПОКУПКУ СДЕЛКОЙ 2021 ГОДА. А ГОСПОДИН ШТЕРН УВЕРЕННО ЗАЯВИЛ: «ПРОЕКТ НАМ ПО ПЛЕЧУ, МЫ МОЖЕМ СДЕЛАТЬ ЕГО БЕЗУПРЕЧНО». ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

ИСТОРИЧЕСКИЙ БЭКГРАУНД Петроградская сторона еще до революции стала престижным и удобным для проживания районом, а также архитектурным украшением города. Новые дома строились по новейшим для своего времени технологиям, архитекторы получали свободу для самовыражения. Сформировавшаяся застройка в стиле северного модерна вызывает неизменный интерес не только у туристов, но и у покупателей элитной и премиальной недвижимости.

И сегодня, по оценке консалтинговой компании NF Group, в Петроградском районе в продаже находится самое большое количество элитных и премиальных проектов, одним из которых является ЖК «Северная корона». «Безусловным преимуществом комплекса выступает его расположение — в престижной части Петроградской стороны, на набережной реки Карповки»,— уверена Алия Ханбекова, руководитель отдела элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге». Добавим: на одной из немногих набережных, где почти нет интенсивного движения.

ВЫНУЖДЕННЫЙ ПРОСТОЙ Создать нечто особенное в этом особенном месте планировали давно. В 1988 году здесь начали строить пятизвездочную гостиницу, но «что-то пошло не так». Менялись архитекторы, владельцы и подрядчики, строительство несколько раз возобновлялось и вновь замораживалось, пока в 2018 году не было принято решение о сносе здания, так и не сданного в эксплуатацию.

«Вечный забор и недострой за ним за тридцать лет сформировали некое привычно болезненное восприятие локации,— вспоминает владелец ГК «ПСК» Максим Штерн.— Мол, такой у нас сейчас Петербург, где то и дело торчит что-то неприглядное и осыпается».

Злые языки, в том числе представители рынка недвижимости, предрекали месту незавидную участь, ссылаясь на «плохую карму». Но ошиблись. Когда участок вместе с разрешительной документацией приобрела ГК «ПСК», работа закипела.

Строительство началось с демонтажа фундамента и старых недостроенных корпусов, примыкавших к исторической застройке. Работы велись по щадящей технологии, в том числе вручную — чтобы не повредить дореволюционные здания. «Некоторым не верилось, что тут действительно будет построен жилой дом, да еще и с таким размахом — больше чем на полквартала,— говорит директор по строительству ГК «ПСК» Юрий Колотвин.— После расчистки участка, когда площадка оказалась пустой, люди наконец поверили, что процесс идет. Но вообще все очень быстро поняли, что мы сейчас предлагаем нечто такое, что в Петербурге появляется, может быть, раз в те же тридцать лет».

ТОЛЬКО ПРЕМИУМ Главное было понятно сразу: «шикарному» (по определению участников рынка) месту может соответствовать только проект премиального класса, с дорогими фасадными решениями и соответствующим внутренним убранством. Архитектура «Северной короны» — это современное воплощение и новое развитие идей северного модерна. Среди традиционных элементов и приемов архитектуры Петроградской стороны, которые были воплощены в проекте, выделяются фасады дома, облицованные колотым гранитом, центральный двор — курдонер, окна — люкарны, эркеры, французские балконы, а также террасы и арки.



ГК «ПСК»

АРХИТЕКТУРА «СЕВЕРНОЙ КОРОНЫ» — ЭТО СОВРЕМЕННОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ И НОВОЕ РАЗВИТИЕ ИДЕЙ СЕВЕРНОГО МОДЕРНА



ГК «ПСК»

ВДОХНОВЕНИЕМ ДЛЯ ИНТЕРЬЕРОВ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ СТАЛ ОБРАЗ ЦАРЕВНЫ ЛЕБЕДЬ С КАРТИНЫ МИХАИЛА ВРУБЕЛЯ — КАК СИМВОЛ ДВУХ СТИХИЙ: ВОДЫ И ВОЗДУХА

Комплекс состоит из восьми разновысотных корпусов (3–8 этажей), а главный фасад повторяет изгибы набережной на протяжении 250 метров, что делает практически все квартиры видовыми. «В нашем случае дополнительные факторы привлекательности — локация и конфигурация участка,— уверен Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК».— Виды на реки и каналы в Петербурге исторически ценятся выше, чем виды на залив. А таких площадок, вытянутых вдоль воды и не относящихся к бывшим промзонам, в премиальных локациях просто нет».

В «Северной короне» 361 квартира-резиденция с классическими и европланировками, на верхних этажах — квартиры с каминами и террасами. Из окон квартир открывается вид на историческую архитектуру, Иоанновский монастырь, Каменноостровский проспект и реку Карповку.

В благородном парадном лобби — зона ресепшен и лаундж-зона с камином для встречи гостей. Вдохновением для интерьеров общественных пространств стал образ Царевны Лебедь с картины Михаила Врубеля — как символ двух стихий: воды и воздуха. Преображая входную группу, дизайнеры остановили свой выбор на приглушенной и свежей цветовой гамме в пыльно-розовых оттенках. Подобный прием прослеживается и на лестничных и квартальных холлах. Порталы оформлены мозаичными панно с сюжетами северного фольклора, полы выложены мозаичными коврами с декоративным рисунком. Ручная сборка мозаики заняла сто дней.

Дополнительно создана инфраструктура только для жильцов дома: детский клуб с игровым пространством и кабинетами для репетиторов, клубная гостиная с коворкингом, а также спортивный зал с тренажерами и массажным кабинетом.

Интеллектуальные технологии и сервисы Smartdom, IP-домофония, интеграция с системами «умный дом», автоматический доступ в паркинг по номеру машины и бесключевой доступ владельцев квартир-резиденций на территорию — это лишь часть услуг, соответствующих премиальным стандартам, для собственников квартир.

АПАРТАМЕНТЫ С ИСТОРИЕЙ «Интересной особенностью комплекса является его комбинированный формат: сочетание реконструкции исторического здания и нового строительства»,— говорит госпожа Ханбекова. Один из корпусов проекта «Северная корона» — бывший доходный дом Марии Покотиловой, построенный в 1912 году архитектором Марианом Лялевичем. В 1990-х он утратил свой исторический облик: были демонтированы южные флигели и надстроены новые этажи. В процессе реконструкции, проведенной ГК «ПСК», южные флигели отстроили заново, отреставрировали оригинальные фасады и барельефы с путти и сатирами, пилястры, балюстрады и классические маскароны со львами. Выполнили усиление конструкции, включая все современные инженерные технологии.

В корпусе разместили одно-четырехкомнатные апартаменты с кухнями-столовыми, гостиными, мастер-спальнями, дополнительными ванными комнатами, местами для хранения (даже под библиотеки). На третьем этаже — два лота с просторными террасами, выходящими на Карповский переулок. Последний седьмой этаж целиком занимают апартаменты с мастер-спальней, двумя террасами и собственным лифтом. Интерьеры общественных пространств оформлены в стилистике образов российского художника Ивана Билибина.

По версии федеральной премии Urban Awards — 2023, это лучший комплекс апартаментов премиум- и элит-класса в Санкт-Петербурге.

ДВОР КАК ПАРК В пешей доступности от комплекса расположены три парка (Вяземский, Лопухинский и Ботанический), до парка на Крестовском — 15 минут. Но у жильцов «Северной короны» есть и собственная благоустроенная территория во дворе площадью 2300 кв. м — рекорд среди проектов премиальной недвижимости Петроградского района.

Благоустройство объединяет три двора: центральный курдонер, который раскрывается на набережную Карповки в сторону Геслеровского моста, закрытые западный и восточный. Центральный двор — пешеходный бульвар-променад и общественное пространство с искусственным водоемом. В западном разместили игровую площадку, созданную специально для проекта, и амфитеатр для проведения мероприятий. Приватный восточный двор предназначен для тихого отдыха. Контуры пространства изображают карту островов Петербурга: их форму повторяют места высадки растений и площадки, а дорожки исполняют роль водной глади.

Концепция благоустройства создана петербургской студией Derevo Park (работала над Новой Голландией и парком «Тучков буян»), имеющей более 20 премий российских и международных конкурсов по ландшафтному дизайну. «Для нас это один из знаковых проектов,— признается генеральный директор Derevo Park Андрей Кочетков.— Он крайне интересен своими исходными данными: трехсоставной внутренней территорией, открытыми и закрытыми пространствами. А также запросом девелопера на реализацию индивидуальной и комплексной идеи».

РОДОВОЕ ГНЕЗДО По данным NF Group, «Северная корона» входит в тройку самых продаваемых проектов премиальной недвижимости в Петербурге. При этом, как подсчитали в ГК «ПСК», почти половина покупателей приобретают квартиры для себя, примерно столько же — для своих детей. Инвестиционных сделок (хотя лоты вполне можно считать коллекционными) почти нет. «В этой локации все стремятся жить сами,— уверен господин Софронов.— Улучшать собственные условия проживания или создавать будущее для наследников».

Понятие родового гнезда (в том виде, в котором оно существовало ранее) во многом устарело, но у состоятельных покупателей формируется новое восприятие премиальной недвижимости. «Времена сейчас другие, и подход прошлых столетий не особенно оправдан,— признается господин Штерн.— А вот жить в доме, который всецело устраивает, хотят все. И сам факт владения таким объектом недвижимости дает особенное удовлетворение». ■

«МЫ, КАК НАШИ ДОМА, „ВЫРОСЛИ ИЗ КОТЛОВАНА“»

В 2007 ГОДУ ПСК ЗАЯВИЛА О СЕБЕ КАК ГЕНПОДРЯДЧИК В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ, ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ОНА РЕОРГАНИЗОВАЛАСЬ В ГРУППУ КОМПАНИЙ «ПСК» И ПРИСТУПИЛА К РЕАЛИЗАЦИИ СОБСТВЕННЫХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ, А СЕГОДНЯ ОБЪЕМ СТРОИТЕЛЬСТВА В ЕЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ ПРЕВЫСИЛ 1 МЛН КВ. М. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ ДИРЕКТОР ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ГК «ПСК» ЮРИЙ КОЛОТВИН РАССКАЗАЛ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОВЕДЕНИЯ ГЕНПОДРЯДНЫХ РАБОТ В ПЕТЕРБУРГЕ, О СТРУКТУРЕ И МАРЖИНАЛЬНОСТИ ЭТОГО РЫНКА, А ТАКЖЕ О РАЗНОНАПРАВЛЕННЫХ ТРЕНДАХ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТРАТЕГИИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ В СЛОЖИВШИХСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

GUIDE: Какие события в настоящее время оказывают наибольшее влияние на рынок строительства жилья в Петербурге? Что сдерживает, а что стимулирует строительную активность?

ЮРИЙ КОЛОТВИН: Как бы сильно на нас ни давили, со всеми сложностями мы в итоге справляемся. И я говорю не только о нашей компании, но и о многих других участниках строительного рынка. Так, за два прошедших года темпы строительства в Петербурге не снижались. Если в 2022 году в городе было введено около 3,5 млн кв. м жилой недвижимости, то уже в 2023 году план был перевыполнен: этот показатель вырос на 20% сверх ожидаемого.

Сразу после введения санкций отрасль испытывала серьезные проблемы, связанные с поставками зарубежного оборудования. Особенно это сказалось на компаниях, работающих в высоком сегменте, где «импортозаместить» иностранных поставщиков порой просто невозможно. Однако со временем был налажен параллельный импорт, многие производства были локализованы, поэтому в настоящее время острого дефицита чего бы то ни было я не наблюдаю. Если кто-то хочет что-то найти, он найдет. Правда, уже по более высокой цене.

G: Насколько увеличилась стоимость строительства в связи с изменившимися экономическими условиями?

Ю. К.: Для ответа на этот вопрос прежде всего надо понимать, из чего она складывается. Во-первых, при расчете надо учитывать стоимость покупки земли, которая в одном и том же районе может отличаться в разы. Это связано со статусом земельного участка, а также с наличием или отсутствием полного комплекта необходимой документации.

Себестоимость самого процесса строительства, в свою очередь, состоит из двух частей. В первую очередь упомяну цены на материалы. Так, если еще пять лет назад по некоторым позициям отчетливо наблюдалась сезонность, а по некоторым — традиционный скачкообразный рост в пределах 5–7% в год с последующими откатами, то сейчас снижения цен в принципе не наблюдается. При этом отдельные позиции, такие как металлопластиковые окна и утеплители, за два года подорожали почти вдвое, и цены на них не собираются снижаться. Также нельзя забывать и об оплате труда. Из-за подешевевшего рубля зарплата иностранцев, работающих на объектах строительства, поднялась на 30%. Все эти составляющие по итогу дают за год примерно 10-процентное увеличение себестоимости строительства по сравнению с прежними периодами. Во всех вопросах, связанных с экономикой строительства, мы «ходим аккуратно»: можем где-то провалиться, а где-то безболезненно пройти. И это не только наш опыт, но и других крупных застройщиков.

G: Как строительная отрасль реагирует на рост ключевой ставки и изменение условий ипотечных программ?

Ю. К.: С одной стороны, девелоперы действительно проявляют некоторую осторожность, чтобы избежать затоваривания. Так, в связи с ужесточением политики ЦБ РФ брать деньги под большой процент без понимания сроков реализации квартир очень рискованно. При этом предугадать спрос на тот или иной проект, например мне как руководителю строительного подразделения, не представляется возможным. Объекты могут быть практически идентичными, но где-то продажи идут на ура, а где-то стагнируют. И если раньше просадку спроса можно было объяснить сезонностью, то сейчас эта логика не работает.

Из последних примеров: на одном из крупных объектов, где наше строительное подразделение работает в качестве генподрядчика, перспектива ближайшего запуска новых очередей была туманна. Но вдруг выяснилось следующее: несмотря на то, что дома еще не достроены, все квартиры оказались распроданы. Поэтому девелопером было принято решение запустить строительство еще двух очередей.

То есть налицо разноплановые тренды. С одной стороны, девелоперы аккуратно подходят к увеличению объемов строительства, а с другой, несмотря на высокие ипотечные ставки, откуда-то возникает внезапный покупательский спрос. Мы сами сейчас находимся в режиме ожидания по некоторым объектам и действуем по ситуации: если динамика продаж отвечает нашей финансовой модели, то мы увеличиваем объемы строительства. Если спрос невысок, то какой интерес вкладывать кредитные деньги под огромные проценты, когда вся наша прибыль уйдет в банки?

G: И как действовать в этой ситуации?

Ю. К.: Важно отметить, что любое разрешение на строительство имеет свой срок. И мы, разумеется, на всех наших объектах его соблюдаем: все дома ГК «ПСК» вводятся в эксплуатацию вовремя. В рамках реализации крупного проекта, рассчитанного на несколько лет, мы можем себе позволить поиграть «вдолгую» и регулировать сроки вывода новых очередей. Но если бы все зависело только от нас и в дело бы не вмешивалась экономика, то мы бы качественно строили свои объекты настолько быстро, насколько возможно, потому что мы «выросли из котлована». ГК «ПСК» с 2007 года занимается генподрядными работами. Из них, собственно, вырос и наш девелоперский бизнес.

G: Как за эти годы поменялись правила игры на рынке генподряда?

Ю. К.: На сегодняшний день на генподрядном рынке Петербурга представлено около десяти серьезных игроков. Они кластерно распределены по крупным застройщикам. У каждого из крупных заказчиков есть определенное ограниченное количество проверенных компаний, с которыми они готовы заключать договоры, располагая позитивным опытом взаимодействия. Некоторые крупные компании вводят собственные премии, ежегодно награждая лучших. Например, Setl Group недавно в очередной раз вручила нам такой памятный знак.

Ряд игроков девелоперского рынка пользуются услугами собственных аффилированных компаний для выполнения генподрядных работ — все зависит от финансовой модели и структуры бизнеса. Но, на мой взгляд, это никак не экономит их средства. Бывают случаи, когда львиная доля работ отдается заказчиком генподрядчику, а на другую часть нанимаются напрямую сторонние исполнители. Генподрядчик в этом случае может только отслеживать их работу, но не иметь рычагов контроля. То есть кто-то идет по проверенной схеме, а кто-то экспериментирует.

G: Прогнозируете ли вы увеличение количества генподрядных компаний в среднесрочной перспективе?

Ю. К.: Нет, это вряд ли возможно. Рынок уже распределен между серьезными игроками с серьезными возможностями, которые знают специфику работы в регионе. Новых крупных заказчиков тоже не появится. Региональные застройщики нечасто выходят на петербургский рынок, а еще реже на нем закрепляются. Другое дело, что нас все чаще начинают приглашать в регионы для выполнения генподрядных работ на объектах крупных федеральных и петербургских застройщиков. Это действительно наметившийся тренд. Но пока что для нас подобные предложения интереса не представляют.

G: Какую долю выручки в структуре бизнеса ГК «ПСК» занимает генподряд?

Ю. К.: Все зависит от текущих объемов собственного строительства. В 2023 году она достигла 30%, в то время в работе было пять крупных объектов заказчиков, а также несколько собственных: они небольшие, но очень дорогие.

G: А сама стоимость генподряда — это какой процент от общей стоимости строительных работ?

Ю. К.: Если мы говорим о стоимости генподрядных услуг как таковых, то это от 3,5 до 7% от стоимости строительных работ. А последние зависят от объема. Это может быть 500 млн, а может — несколько миллиардов. Затраты собственно на строительство — это отдельная статья.

G: Как часто на объектах возникают проблемы при проведении строительных генподрядных работ?

Ю. К.: Нередко возникают сложные моменты, которые приходится преодолевать. В принципе в Петербурге из-за особенностей почв проводить строительные работы непросто и затратно. В центре, в окружении исторических зданий и памятников архитектуры, все время приходится иметь дело с движением грунтов. Во избежание проблем в ходе работ по периметру площадки в землю задавливается дорогостоящий шпунт — это миллионы рублей. Но этого бывает недостаточно, поскольку и внизу могут оказаться не очень хорошие грунты, из-под которых выходит вода. Поскольку фундаменты старых домов очень часто сооружены на деревянных элементах, то, как только вода уходит, они начинают гнить. Это влечет дополнительные последствия. И стройка может быть остановлена на неопределенное время. Для решения этой проблемы используется довольно дорогая технология струйной цементации грунтов, которая называется джет-граутинг. Это стабилизация путем закачивания в грунт цементного раствора. После затвердевания происходит усиление, улучшается несущая способность. Еще одна особенность, характерная в том числе для работы на намывных территориях,— это необходимость осушения песка. Для этого используется специальное оборудование, аренда которого также оказывает серьезное влияние на итоговую стоимость строительства.

G: Много ли таких проблемных объектов?

Ю. К.: Обычно серьезных проблем не возникает. Но участки в городе почти всегда накладывают те или иные ограничения, ставят перед необходимостью принимать все меры из строительного арсенала. ■

НОВЫЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТА

СЕГОДНЯ КВАРТАЛЬНАЯ ЗАСТРОЙКА ПОЗВОЛЯЕТ НЕ ТОЛЬКО ЭФФЕКТИВНО ОСВАИВАТЬ ТЕРРИТОРИЮ И СОЗДАВАТЬ БОЛЕЕ КОМФОРТНЫЕ И БЕЗОПАСНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ ЛЮДЕЙ, НО И ФАКТИЧЕСКИ ФОРМИРОВАТЬ НОВЫЙ ОБЛИК ГОРОДА, ПОДРАЗУМЕВАЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ИНЖЕНЕРИИ, АРХИТЕКТУРЕ И ОФОРМЛЕНИЮ ЛАНДШАФТА. НЕ ВАЖНО, РАСПОЛОЖЕН ЛИ БУДУЩИЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ВНУТРИ СЛОЖИВШЕЙСЯ ЗАСТРОЙКИ ИЛИ ЖЕ, НАПРОТИВ, САМ ФОРМИРУЕТ СРЕДУ: НАПОЛНЕНИЕ БУДУЩЕГО ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ЖИЗНИ ДОЛЖНО ОТВЕЧАТЬ САМЫМ ВЫСОКИМ ОЖИДАНИЯМ И СТАНДАРТАМ. АЛЛА МИХЕЕНКО



ГК «ПСК»

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ДЕВЕЛОПЕРЫ, ПОМИМО ВЫПОЛНЕНИЯ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫХ НОРМ, СТРЕМЯТСЯ ПОВЫСИТЬ КОМФОРТ ПРОЖИВАНИЯ ЛЮДЕЙ



ГК «ПСК»

НАЛИЧИЕ «ФИШЕК» ПРИ ПРОЧИХ РАВНЫХ МОЖЕТ СЫГРАТЬ РЕШАЮЩУЮ РОЛЬ ПРИ ОКОНЧАТЕЛЬНОМ ВЫБОРЕ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА ПОКУПАТЕЛЕМ

Полвека назад в Санкт-Петербурге, как и в других городах страны, фиксировался бум индустриального жилищного строительства: кварталы и районы застраивались типовыми домами различных серий. Каждая из них подразумевала единую технологию строительства с жестко ограниченным набором планировок и схожим внешним видом зданий. Единообразие нивелировалось высокой скоростью возведения и снижением затрат, объясняют собеседники издания. Именно так формировались спальные районы.

Сегодня подходы к квартальной застройке изменились. «Дело в том, что типовые проекты тоже прошли свой путь развития, который выражается в качестве строительства. И с таковыми из советского периода сравнивать, к счастью, не приходится. Пришло понимание, что типовые проекты — не лучшее решение для массового строительства. То есть налицо развитие не только требований к характеристикам, но и вкуса»,— поясняют в ГК «ПСК».



ГК «ПСК»

КВАРТАЛЬНАЯ ЗАСТРОЙКА СЕГОДНЯ ПРЕДПОЛАГАЕТ СОЗДАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ЖИЛОЙ СРЕДЫ С ЭКСКЛЮЗИВНЫМ АРХИТЕКТУРНЫМ КОНЦЕПТОМ, ЦИФРОВЫМ НАПОЛНЕНИЕМ ПО ТИПУ «УМНОГО ДОМА» И РАЗВИТОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

ГОРОД В ГОРОДЕ Квартальная застройка сегодня предполагает создание комплексной жилой среды с эксклюзивным архитектурным концептом, цифровым наполнением по типу «умного дома» и развитой социально-экономической инфраструктурой. Застройщики учитывают аспекты современной жизни и возводят необходимое число детских садов, школ, поликлиник. Также ЖК снабжают паркингами и спортивными площадками. Предусматривается и организация зеленых зон, причем сразу с высадкой молодых деревьев, а не саженцев, а также создание мест отдыха и пешеходных променадов.

«Есть нормы и правила застройки, которым следуют все девелоперы жилой недвижимости: например, высотность, плотность застройки, обеспеченность социальной и иной инфраструктурой. Без следования этим правилам не будет получена разрешительная документация и стройка не начнется. Другое дело, что в последнее время девелоперы, помимо выполнения градостроительных норм, стремятся повысить комфорт проживания людей»,— замечает партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate Валерий Трушин.

Примером может послужить формирующийся city-квартал «Plus Пулковский» в Московском районе. Участники рынка характеризуют его как «город в городе», так как он предполагает полноценную и самодостаточную инфраструктуру на территории. Всего проект включает 30 пятиэтажных домов с оригинальными концепциями мест общего пользования. Проект квартала «Plus Пулковский», разработанный архитектурным бюро «А.Лен», выглядит выразительно за счет увеличенных окон и углового остекления. Фасады будущих жилых домов выдержаны в спокойных оттенках и набраны из натурального камня. В качестве «фишки» используется идея природного баланса: дома в квартале условно поделены на времена года, что выражается в цветовых акцентах. Дворы будут соединены друг с другом пешеходными дорожками, а внутри квартала расположится центральный бульвар. Вместе с первыми корпусами будут сданы школа и детский сад. Помимо этого, на первых этажах домов предусмотрены коммерческие помещения под детские и взрослые медцентры, магазины, аптеки, пункты выдачи и другие необходимые услуги.

ЕДИНИЧНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ По данным «Дом.РФ» и Минстроя России, на протяжении четырех лет число девелоперов, строящих многоквартирные дома в Санкт-Петербурге, сокращается. Если на 2020 год жилищным строительством занималось 146 компаний, то в 2024 году — уже 117. Остаются маститые игроки, которые не собираются приостанавливать ввод своих новых проектов, но в основном речь идет об очередях уже запущенных жилых комплексов, замечают эксперты. Тенденция подтверждается статистикой Единого ресурса застройщиков РФ. Согласно ей, на рынок Санкт-Петербурга за первые два месяца 2024 года было выведено 28 новых проектов многоквартирных домов, что на 33% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В марте в Петербурге было введено девять домов. В борьбе за покупателя девелоперы переосмысляют, в том числе, подходы к комплексному освоению территории. Особенно это касается проектов, возводимых внутри сформировавшихся районов: новые объекты появляются там крайне редко, однако каждый из них должен соответствовать высоким ожиданиям будущих жильцов и интегрироваться в сложившуюся жилую среду.

Так, например, недавно ГК «ПСК» вывела на рынок проект крупной квартальной застройки комфорт-класса Respect около станции метро «Лесная» — в десяти минутах езды от Петроградской стороны. Как отметил коммерческий директор группы Сергей Софронов, в локациях такого рода в Петербурге это единичные предложения новой недвижимости. В квартале возводится 12 разновысотных домов с подземным паркингом. В целом проект разработан с адаптацией характеристик, присущих дорогим сегментам недвижимости. Элементы есть в части архитектуры, дизайна и ландшафта территории, вариативности планировок, высоких потолков и многого другого. По словам аналитика-консультанта департамента консалтинга и аналитики NF Group Ксении Федоровой, наличие таких «фишек» при прочих равных может сыграть решающую роль при окончательном выборе жилого комплекса покупателем.

«В наших проектах мы делаем, по сути, дизайнерские общественные пространства под открытым небом, вкладывая идею, что двор — это полноценное „третье место“, не только для детей, но и для взрослых. Здесь доверяемся специализированным студиям ландшафтного дизайна, которым ставим задачу и объясняем, что хотим. По этой части есть пересечение с городскими общественными пространствами, тем более что их авторы и наши подрядчики — подчас одни и те же компании. В данном случае очень важно быть профессиональным заказчиком, нужно хорошо разбираться в том, что будет удобно, что будет современно, что людям „зайдет“, а что нет. А также насколько это будет долговечно и как за этим потом ухаживать»,— комментируют в ГК «ПСК». ■

«ГК „ПСК“ — ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ С ПОРТФЕЛЕМ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ ВО ВСЕХ КЛЮЧЕВЫХ СЕГМЕНТАХ РЫНКА»

В УСЛОВИЯХ ВОЗРОСШИХ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК И НЕКОТОРОГО ОХЛАЖДЕНИЯ РЫНКА ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРОДОЛЖАЮТ КОНКУРИРОВАТЬ ЗА ПОКУПАТЕЛЯ, ПРЕДЛАГАЯ ОРИГИНАЛЬНЫЕ КОНЦЕПЦИИ БУДУЩИХ ПРОЕКТОВ И РАЗЛИЧНЫЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ. О ТОМ, КАК ПРИДАТЬ ОРИГИНАЛЬНОСТИ КВАРТАЛЬНОЙ ЗАСТРОЙКЕ, ОБ ИНТЕРЕСЕ К ИСТОРИЧЕСКОМУ ЦЕНТРУ, ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ, А ТАКЖЕ О ТОМ, ПОЧЕМУ СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ — НАИЛУЧШИЙ ДОХОДНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, РАССКАЗАЛ СЕРГЕЙ СОФРОНОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГК «ПСК». МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

GUIDE: В 2023 году ГК «ПСК» начала строительство сразу двух новых проектов комплексного освоения территории: в Калининском и Московском районах Петербурга. Как вы оцениваете интерес покупателей к приобретению недвижимости в этих жилых комплексах в условиях возросших ипотечных ставок?

СЕРГЕЙ СОФРОНОВ: Несмотря на то, что оба наших проекта — жилой квартал Respect и city-квартал «PLUS Пулковский» — относятся к комфорт-классу, они совершенно разные по целевой аудитории и наполнению. Так, в ЖК Respect нам удалось «забрать» существенную часть спроса со стороны тех, кому важно жить в сформировавшейся городской среде недалеко от центра. Этому во многом способствовала прекрасная транспортная доступность: до станции метро «Лесная» будущие жильцы смогут дойти пешком за десять минут, столько же времени понадобится, чтобы добраться до Петроградской стороны на автомобиле. Кроме того, мы наполнили проект дополнительными решениями — начиная от более дорогих по сравнению с коллегами по окружению фасадов и заканчивая интересными МОПами и ландшафтным дизайном. Благодаря этому нам удалось показать более высокие темпы продаж по сравнению с конкурентами.

У city-квартала «PLUS Пулковский» совершенно иная концепция. Это большая квартальная застройка, включающая в себя 30 малоэтажных корпусов. Мы уделили большое внимание не только архитектуре фасадов, дизайну МОПов, но и общественным пространствам. Дизайн входных групп будет выполнен в концепции «Времена года»: дома во всем квартале будут разделены на четыре части по количеству времен года. Здесь будут созданы пешеходный променад и плейхаб для детей и взрослых, а также появятся локальные площадки для разных видов отдыха. Дворы станут зоной тихой активности, а между домами будут установлены детские площадки для детей постарше и спортивное оборудование. Также ГК «ПСК» возведет на территории city-квартала два детских сада, огромную школу и медицинские учреждения. Важно и то, что часть социальных объектов будет готова к моменту сдачи первой очереди проекта. Таким образом, квартиры в квартале представляют собой качественное жилье первого выбора по доступной цене. Оно, в частности, рассчитано на тех, кому непринципиально наличие метро в непосредственной близости от дома, но важно качественное наполнение по доступной цене.

Что касается динамики спроса, то на нее повлиял рост ипотечных ставок, поскольку в данном сегменте до 85% сделок традиционно совершается с использованием ипотечных средств. В структуре наших продаж заметно выросла доля семейной ипотеки: на нее приходится до 60% сделок. Возможно, на фоне рисков отмены программ льготной ипотеки с 1 июля нас может ожидать ралли: покупатели будут стараться успеть приобрести объекты на льготных условиях.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

G: ГК «ПСК» всегда строила в центре. В прошлом году началось возведение клубного дома бизнес-класса Bakunina 33. До этого были сданы еще два проекта в Центральном районе: жилые комплексы Nobelius и «Новый Невский». С точки зрения продукта насколько сложно работать в центре? Сохраняется ли у компании интерес к таким локациям?

С. С.: Безусловно, в центральных районах Петербурга реализовывать проекты гораздо сложнее. В первую очередь это связано с необходимостью бережнее подходить к строительству, чтобы не навредить историческому окружению. Кроме того, новые проекты почти всегда встречают сопротивление со стороны активистов из местных жителей, ищущих повода для самопиара.

Нельзя забывать и о том, что власти гораздо серьезнее подходят к согласованию архитектурного облика будущего объекта, поэтому застройщику необходимо ответственнее выбирать архитектора. Это должна быть качественная архитектура, которая останется на века и будет органично вплетена в ткань исторического центра. Такие дома всегда вызывают значительный интерес, и Bakunina 33 не стал исключением. На старте продаж среди покупателей был ажиотаж. Поэтому ГК «ПСК» сохраняет интерес к реализации проектов в центральных локациях. Другой вопрос, что подходящих участков в городе почти не осталось, и каждый из них — на вес золота.

G: В конце 2023 года завершилось строительство премиального жилого комплекса «Северная корона». Как изменилась стоимость квартир в доме по сравнению со стартом проекта? Все ли они распроданы?

С. С.: В настоящее время в ЖК «Северная корона» из 361 квартиры-резиденции в продаже осталась примерно половина. По данным ряда консультантов по недвижимости, наш проект на протяжении двух лет оставался одним из самых продаваемых в элитном сегменте. Пик спроса пришелся на старт продаж, также он был зафиксирован после сдачи объекта в эксплуатацию. Второе характерно для объектов высокого класса: покупателям дорогой недвижимости важно увидеть квартиру своими глазами.

Что касается стоимости квартир, то когда объект был только выведен на рынок, минимальная стоимость «квадрата» составляла 380 тыс. рублей, а средняя — 450 тыс. Сейчас можно говорить о росте на 30%: стоимость квадратного метра находится в диапазоне от 400 до 750 тыс. рублей в зависимости от видовых характеристик и расположения квартиры.

G: Проявляют ли интерес покупатели к премиальным апартаментам, которые представлены в «Северной короне»?

С. С.: Апартаментов изначально было немного по сравнению с квартирами: 30 против 361. Их выбирают, в том числе, те, кто хотел бы жить в историческом доме, поскольку апартаменты представлены в отреставрированном нами доходном доме М. К. Покотиловой. Кроме того, многие покупатели рассматривают апартаменты в качестве гостевых квартир.

G: Существенна ли доля тех, кто приобретает элитные квартиры в ипотеку?

С. С.: По нашим данным, это менее половины покупателей. В данном сегменте более востребована индивидуальная рассрочка.

G: Будут ли распространяться программы рассрочек и на жилье комфорт- и бизнес-класса?

С. С.: Да, в настоящее время доля рассрочек будет увеличиваться во всех сегментах, включая сервисные апартаменты, где ГК «ПСК» работает давно. Речь идет о рассрочках с небольшими ежемесячными платежами, сопоставимыми с ипотечными. Также могут быть варианты с отложенным взносом перед вводом объекта в эксплуатацию, чтобы покупатель мог перейти в более комфортную ипотеку позднее, когда ставки станут ниже.

G: Как вы можете охарактеризовать сегодняшнюю ситуацию на рынке сервисных апартаментов в Петербурге? Что является драйвером рынка, а что сдерживающим фактором?

С. С.: Мы фиксируем положительную динамику спроса на сервисные апартаменты в сети апарт-отелей Avenir. Например, строящийся сейчас Ladozhsky Avenir с начала этого года на первом месте по продажам среди сервисных апарт-проектов в Петербурге. Сейчас у покупателей есть возможность выйти на сделку с меньшим бюджетом по сравнению с покупкой инвестиционной квартиры-студии. Это особенно важно на фоне будущего «обеления» рынка аренды. Апартаменты окажутся в плюсе, поскольку в них сдача «вбелую» была с самого начала. Многие рассматривают покупку сервисных апартаментов как своеобразный пенсионный фонд. Также есть инвесторы, приобретающие лоты в разных апарт-отелях города. Ранее они вкладывали свободные средства в коммерческую недвижимость, а сейчас распределяют их «в мелкую нарезку». Большую роль играет синергетический эффект: собственники сервисных апартаментов видят, что их актив работает, и принимают решение о реинвестировании свободных средств от сдачи в новые сервисные проекты. При этом те, кто вошел в сделку с помощью рассрочки или даже дорогой ипотеки, могут гасить ее за счет сдачи. Тем не менее высокие ставки в определенной мере будут оказывать влияние на рост сегмента.

Что касается спроса со стороны арендаторов, то он очень высок. Во всех наших действующих апарт-отелях средняя загрузка составляет 87–93% в течение года и до 100% в высокий сезон. Мы видим растущий интерес со стороны корпоративных клиентов из числа представителей промышленных предприятий и вузов. Кроме того, нельзя забывать о том, что Петербург является главным туристическим городом страны. И апартаменты уже опережают классические гостиницы по загрузке «на краткосрок».

G: Каковы ваши прогнозы относительно развития рынка недвижимости до конца 2024 года и как это скажется на ГК «ПСК»?

С. С.: По сравнению с 2023 годом, который стал рекордным для рынка недвижимости, в этом году стоит ожидать охлаждения, преимущественно в комфорт-классе. Вместе с тем я ожидаю увеличения спроса год к году на элитную недвижимость, традиционно не реагирующую на кризисы, а также на сервисные апартаменты. Так или иначе, до конца 2024 года рынок ждет коррекция, после которой в 2025–2026 годах стоимость недвижимости будет расти пропорционально инфляции. Поскольку в портфеле ГК «ПСК» представлены разные объекты недвижимости, мы продолжим развиваться вне зависимости от экономической ситуации. ■

СЕРВИСНАЯ ПРИТЯГАТЕЛЬНОСТЬ

ПОПУЛЯРНОСТЬ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ С КАЖДЫМ ГОДОМ ВОЗРАСТАЕТ. АНАЛИТИКИ ОБЪЯСНЯЮТ ЭТО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ СЕГМЕНТА, А ТАКЖЕ СПРОСОМ НА ДАННЫЙ ФОРМАТ РАЗМЕЩЕНИЯ ИЗ-ЗА РАСТУЩЕГО ТУРПОТОКА, КОТОРЫЙ УЖЕ ПОЧТИ ДОСТИГ ДОПАНДЕМИЙНОГО УРОВНЯ. АНОНСИРОВАВ В 2021 ГОДУ ЗАПУСК СЕТИ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ AVENIR, А ТАКЖЕ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ PSK INVEST, ЗА ТРИ ГОДА ГК «ПСК», БЛАГОДАРЯ ГРАМОТНО ВЫСТРОЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ ПРОЕКТОВ, СМОГЛА ОБЕСПЕЧИТЬ ИНВЕСТОРАМ ДОХОДНОСТЬ 10%, А ТАКЖЕ ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ОБЪЕКТОВ ДО 90% ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ СЕЗОННОСТИ. АЛЛА МИХЕЕНКО

По данным NF Group, по итогам 2023 года в Санкт-Петербурге было открыто семь апарт-отелей с номерным фондом 2,1 тыс. юнитов, что в 11 раз превышает номерной фонд появившихся за данный период гостиниц. При этом совокупное предложение апарт-отелей на конец прошлого года составило 37 объектов на 8,2 тыс. юнитов, а доля апарт-отелей в общем объеме средств размещения достигла 35%, продолжают аналитики.

В ГК «ПСК» поясняют, что логика строительства апартаментов всегда основывалась на финансовой и разрешительной составляющих. Апартаменты строились на участках со статусом под нежилое строительство. Такая земля стоила дешевле, и апартаменты также выигрывали у квартир по цене за квадратный метр. В Москве процесс шел намного масштабнее, поскольку дефицит земли под жилое строительство там выражен острее.

Затем в Санкт-Петербурге девелоперы, памятуя доходные дома, увидели потенциал для новой бизнес-модели и начали строительство сервисных апартаментов. В данном случае продажей юнитов дело уже не ограничивается. Начали появляться управляющие компании, которые берут на себя сдачу апартаментов в аренду, заключая с собственниками договоры на управление. Так на рынок вышли апарт-отели с понятным инвестиционным продуктом.



ГК «ПСК»

ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРУЮТ: НАПРАВЛЕНИЕ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ ОКАЗАЛОСЬ УМЕСТНЫМ, ВОСТРЕБОВАННЫМ И ПЕРСПЕКТИВНЫМ

РАСТУЩИЙ СЕГМЕНТ Эксперты констатируют: направление сервисных апартаментов в Петербурге оказалось уместным, востребованным и перспективным. Во-первых, Северная столица была и остается одним из самых популярных городов России для туризма. Так, в комитете по развитию туризма Санкт-Петербурга заявляют, что в 2023 году город посетили 9,4 млн человек, это на 16% больше, чем в 2022 году (8,1 млн человек), и всего на 9,6% меньше показателей допандемийного года (в 2019 году — 10,4 млн человек). Увеличение туристического потока эксперты связывают преимущественно с внутренним туризмом: в 2023 году внутренний турпоток составил 8,8 млн человек, что на 12,8% больше показателей 2022 года.



ГК «ПСК»

СЕГОДНЯ ДОХОДНОСТЬ АПАРТАМЕНТОВ СЕТИ AVENIR ДОХОДИТ ДО 10,2% ГОДОВЫХ

В 2023 году аэропорт Пулково обслужил 20,4 млн человек, преодолев допандемийные показатели по объему перевозки туристов и побив собственный рекорд 2019 года (19,6 млн человек). Рост зафиксирован на внутренних и международных рейсах: внутренний трафик составил 17 млн человек (+7,6% к показателям 2022 года), а внешний — 3,4 млн человек (+41,7% к показателям 2022-го). Вместе с тем номерной фонд гостиниц в Петербурге, особенно в доступном сегменте, в течение долгого времени был дефицитным, но спрос на них был всегда. Сервисные апартаменты начали закрывать этот пробел: нишу между классическими гостиницами и арендным жильем заняли апарт-отели, которые объединили преимущества обоих вариантов.

Во-вторых, конкурируя с жилой недвижимостью в качестве инвестиционного инструмента, сервисные апартаменты выигрывают за счет широкого спектра доходных программ и более низким, по сравнению с жильем, порогом входа. По словам коммерческого директора управляющей компании сетью Avenir — PSK Invest Елены Ехлаковой, на сегодняшний день в Петербурге в экспозиции находятся юниты со средним бюджетом покупки от 5 млн рублей. По мнению собеседников Guide, в целом по рынку ожидается рост стоимости юнитов, подорожание может составить около 4%.

«Невзирая на волатильность экономической ситуации, рынок сервисных апартаментов остается привлекательным инвестиционным продуктом для непрофессиональных инвесторов, обеспечивающим стабильный уровень дохода»,— подчеркивает директор департамента исследований рынка компании Maris Алена Волобуева.

Так, по данным Maris, рост продаж апартаментов в прошлом году составил 19,5% год к году: по итогам 2023 года в Санкт-Петербурге был реализован 3241 апартамент, превалирующий объем спроса пришелся на второе полугодие — плюс 70% к первому полугодию.

Формат апарт-отелей выгоден всем, именно поэтому девелоперы ставят развитие данного направления в приоритет, рассуждает партнер NF Group Ольга Широкова. «Девелопер снижает затраты на кредитование за счет поступления средств с продажи, инвестор приобретает недвижимость с небольшим порогом входа и с пассивным доходом на уровне 10% годовых, а оператор занимается операционной деятельностью и получает доход с управления объектом. Для конечного потребителя,

туриста, это тоже в отдельных случаях оптимальный вариант размещения: для постояльцев с краткосрочным форматом пребывания — по соотношению цены и качества, если сравнивать с гостиницами аналогичной категории, для более долгосрочного размещения — это хорошая альтернатива аренде классического жилья для клиентов, ценящих качество, удобство и сервисы»,— резюмирует она.

ПРОДУМАННАЯ КОНЦЕПЦИЯ И ПРОГНОЗИРУЕМАЯ ДОХОДНОСТЬ По данным Maris, по итогам первого квартала 2024 года в Санкт-Петербурге уже открылось два апарт-отеля на 509 юнитов. До конца года ожидается ввод в эксплуатацию еще девяти ключевых объектов с номерным фондом 3956 единиц, в том числе крупный Ladozhsky Avenir на 960 номеров. Это четвертый отель сети апарт-отелей Avenir от ГК «ПСК», которая была запущена всего три года назад.

«Когда мы анонсировали сеть Avenir в 2021 году, то делали это, по сути, запуском своей управляющей компании — PSK Invest. Первые апарт-отели сети в количестве трех (Putilov Avenir, Kirovsky Avenir, Moskovsky Avenir) строились с расчетом под управление созданной УК. Сейчас мы строим четвертый апарт-отель (Ladozhsky Avenir) и двигаемся к пятому проекту. Это развитие стало возможным, в том числе, потому что у нас есть управляющая компания. Сервисные апартаменты, разумеется,— важная часть нашего портфеля. Она стоит особняком — как раз по причине того, что мы сначала реализуем эти проекты как застройщик. Затем их оснащаем, выводим в статус апарт-отелей и классифицируем как гостиницы. И затем остаемся в них как управляющие»,— объясняют в ГК «ПСК».

Сегодня доходность апартаментов сети Avenir доходит до 10,2% годовых, что соответствует средним цифрам по рынку. «Как правило, доходность зависит от загрузки апарт-отеля, а она в Петербурге определяется сезонностью. В нашем случае благодаря грамотно выстроенной концепции проектов зависимость от сезонности минимальная, и наши уже действующие апарт-отели загружены на 90–99%. Мы балансируем за счет локации и ориентируемся на определенных клиентов»,— рассказывает госпожа Ехлакова.

Так, например, апарт-отель Putilov Avenir расположен не в центре города, а в Кировском районе рядом со станцией метро «Кировский завод». Он рассчитан на индивидуальных путешественников, но в большей части — на бизнес-аудиторию, так как рядом находятся промышленные производства. «Корпоративный блок клиентов составляет 85%. Поэтому для данного апарт-отеля характерна сдача „на долгосрок“, а среднегодовой процент загрузки составляет 91%»,— продолжает госпожа Ехлакова.

А вот апарт-отель Moskovsky Avenir в Московском районе у станции метро «Фрунзенская» ориентирован больше на краткосрочную аренду, и загрузка соответствует четырехзвездочному отелю. Здесь доля туристов составляет 80%, поэтому загрузка в высокий сезон — 100%, в низкий — до 65%, указывает эксперт. Kirovsky Avenir у станции метро «Автово», в свою очередь, ориентирован как на групповой спрос, так и на индивидуальных путешественников: 50 на 50.

Собеседники Guide констатируют, что одну из главных ролей при выборе того или иного апарт-отеля играет локация. Так, все апарт-отели Avenir находятся в пешей доступности от метро (3–10 минут), рядом — развитая транспортная инфраструктура, большое наличие торгово-развлекательных центров, точек питания.

Кроме того, очень важно максимально соответствовать потребностям арендаторов. Например, уборка обязательна при краткосрочном размещении и опциональна при сдаче «на долгосрок», и она востребована почти всегда. В ГК «ПСК» также отмечают, что, например, при размещении студентов их родителям очень важно, чтобы ребята еще и могли бы всегда к кому-то обратиться. «Если возникнут какие-то вопросы, связанные с проживанием, шумом и так далее. Мы предоставляем и такую опцию для клиентов в лице вузов — в виде постоянного контактного лица, с которым и сами родители могут связаться по случаю»,— указывает она. Кроме того, в отелях сети Avenir есть такие услуги, как прачечная, вызов такси, доставка еды, оперативный ремонт или замена чего-либо в номерах.

«К концу года мы введем Ladozhsky Avenir возле станции метро „Ладожская“. Это Красногвардейский район, который находится близко к центру. В апарт-отеле большой номерной фонд, так как мы считаем, что локация этого района позволяет их продать и обеспечить нормальную загрузку этого объекта. Комплекс будет иметь внутреннюю инфраструктуру гостиничного типа: лобби с зоной ресепшен, сервисное обслуживание, уборка номеров и другие опции. Точка входа для инвестора — от 5 млн рублей, средняя по рынку»,— делится госпожа Ехлакова.

Участники рынка ожидают, что доходность апарт-отелей в Санкт-Петербурге будет только расти. «Мы ожидаем, что арендная плата в грядущем высоком сезоне увеличится. Это обусловлено растущим спросом, с которым мы имеем дело и который можем в определенной степени прогнозировать. В абсолютном выражении доходность должна вырасти на величины, в зависимости от того или иного апарт-отеля. Доходность в процентах выражать сложно, поскольку у каждого инвестора она будет своя. В зависимости от того, какой он приобрел юнит, на каком этапе строительства, использовал ли ипотеку и так далее»,— говорят в ГК «ПСК». ■



ГК «ПСК»

НЕВЗИРАЯ НА ВОЛАТИЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ, РЫНОК СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ ОСТАЕТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОДУКТОМ ДЛЯ НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИМ СТАБИЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ДОХОДА

АПАРТ-ОТЕЛИ

«ИНВЕСТИЦИИ В АПАРТ-ОТЕЛЬ — ЭТО СТАБИЛЬНОСТЬ»

ЕЛЕНА ЕХЛАКОВА,
коммерческий директор УК PSK Invest (входит в ГК «ПСК»)



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

Апарт-отели — это активно развивающийся сегмент. С покупкой юнитов инвестор приобретает часть гостиничного бизнеса и получает доход от сдачи апартаментов в аренду: посуточно или на долгий срок. Кроме того, он капитализирует свои вложения и получает выгоду от увеличения стоимости апартамента к моменту завершения строительства. Порой эта доходность выше, чем у банковских вкладов или при «консервировании» средств в жилую недвижимость. При этом собственник может не подключаться к процессу управления своим апартаментом, а заключить договор с управляющей компанией, которая берет на себя содержание и риски. Большую роль в продвижении играют узнаваемость УК и проводимый ею маркетинг.

Существуют различные конфигурации владения и управления апартаментами: собственник может пожить самостоятельно, а потом сдать в аренду, или, наоборот, кто-то из дольщиков покупает юнит сразу под аренду или исключительно для личного проживания. У нас гибкая компания, мы изначально рассказываем собственнику все варианты событий. Выход из управления тоже возможен, в случае если собственник хочет продать апартамент или самостоятельно там проживать: ситуации бывают разные. Выход из нашего договора абсолютно бесплатный, без штрафных санкций.

В целом доля собственников, заключивших договор с PSK Invest, составляет 75%. Многие дольщики позже подключают к управлению УК. У нас практически самая низкая в городе ставка за обслуживание: агентское вознаграждение — 15%.

Существенный фактор, который действительно оставляет самостоятельных арендодателей позади,— это корпоративный рынок, с массовыми размещениями гостей, на котором можно работать, только располагая большим объемом номерного фонда. Рынок очень обширен, стабилен и из года в год растет. Компании размещают десятки и сотни своих клиентов и сотрудников из месяца в месяц. Юниты в управлении, разумеется, в этом участвуют. И их собственники получают доход, пользуясь этим объемным и ровным спросом в течение всего года. Собственники, сдающие апартаменты самостоятельно, с такой категорией клиентов работать практически не могут.

Дольщик покупает апартамент с полной отделкой. В случае с PSK Invest нужно заключить договор по оснащению апартамента меблировкой, чтобы соблюсти требования в рамках классификации апарт-отеля. Стандартизированные номера должны быть меблированы совершенно одинаково. Поэтому мы изначально предупреждаем инвестора: если он планирует к сдаче номер, то необходимо заключить договор на меблировку и оснащение заранее.

Сегодня ипотечная ставка выросла, соответственно, спрос на аренду жилья тоже растет. В сравнении с арендой квартиры, очевидно, апартамент выигрывает, потому что он предоставляет широкий спектр услуг. В перспективе доля сервисных апарт-отелей будет расти, возможно, не такими темпами, как в текущем году или ранее, но рост точно будет. Если рассматривать апартамент как инвестиционный инструмент, то точка входа гораздо меньше, чем у квартиры. У многих есть опасение, что повышенная для апарт-отелей «коммуналка» может «съесть» доходность. Однако эти опасения напрасны. Да, расходы на коммунальные услуги чуть больше, но доходность все равно превышает разницу по сравнению с обычной квартирой. Кроме того, коммунальные услуги платятся арендатором, и это забота УК, чтобы не было дебиторской задолженности и была соответствующая ожиданиям загрузка. Также не стоит забывать и о капитализации. Сегодня предлагаются хорошие ставки по депозитам, но это временное явление и все может измениться в любой момент. Инвестиция в апарт-отель — это стабильность.

При управлении УК полностью несет финансовую ответственность, в том числе оплачивает коммунальные услуги, а также отвечает за сохранность номера. В случае ЧП управляющая компания будет реагировать в правовом поле. Кроме того, апартаменты страхуются и находятся под защитой в случае протечки или нанесения ущерба третьими лицами. Апарт-отели работают в таком же правовом поле, как и отели, и соблюдают такие же требования, например, выполняют постановку на миграционный учет гостей.

На рынке не так много УК, подобных PSK Invest, в штате которой высококвалифицированные сотрудники с опытом работы в отельном бизнесе, а также руководители среднего звена. Команда — это, конечно, залог успеха. Мы смогли минимизировать текучку кадров, и сейчас ее практически нет. К нам приходят запросы о масштабировании бизнеса УК, но пока мы сосредоточены на своих объектах.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

ПРОДОЛЖЕНИЕ ТРАДИЦИЙ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОКОЛО 60 ЧАСТНЫХ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ТЕАТРОВ СО СВОЕЙ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОСТЬЮ, ВИДЕНИЕМ РЕПЕРТУАРНОЙ ЧАСТИ, НЕСЕНИЕМ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ. КОНКУРЕНЦИЯ БОЛЬШАЯ, РАВНО КАК И СПРОС НА ДУХОВНОЕ РАЗВИТИЕ СРЕДИ ПУБЛИКИ — И ПРИЕЗЖЕЙ, И МЕСТНОЙ. В 2021 ГОДУ ГК «ПСК» В ФАМИЛЬНОМ ДОМЕ NOBELIUS НА ВЫБОРГСКОЙ СТОРОНЕ ОТКРЫЛА СЕМЕЙНЫЙ ТЕАТР «ЛЕГЕНДА». ВЛАДЕЛЕЦ КОМПАНИИ МАКСИМ ШТЕРН НАЗВАЛ ЭТО СКРОМНЫМ ВКЛАДОМ В ГОРОДСКУЮ КУЛЬТУРНУЮ ЖИЗНЬ. ПО ПРОШЕСТВИИ ТРЕХ ЛЕТ МОЖНО КОНСТАТИРОВАТЬ, ЧТО ТЕАТР ЗАНЯЛ В НЕЙ ДОСТОЙНОЕ МЕСТО. АЛЛА МИХЕЕНКО



ГК «ПСК»

ТЕАТР «ЛЕГЕНДА», НАЧАВШИЙ СВОЮ РАБОТУ В 2021 ГОДУ, БЫЛ ПОСТРОЕН В ФАМИЛЬНОМ ДОМЕ NOBELIUS НА ВЫБОРГСКОЙ СТОРОНЕ НЕДАЛЕКО ОТ ЦЕНТРА



ГК «ПСК»

СЕЙЧАС ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ЗАЛА НА 125 МЕСТ ПРАКТИЧЕСКИ НА ВСЕХ СПЕКТАКЛЯХ СТРЕМИТСЯ К 100%

История театра на протяжении столетий неразрывно связана с историей Петербурга, и сегодня невозможно представить Северную столицу без опер, балетов, спектаклей, проводимых как на исторических сценах, так и в современных пространствах. Театр стал неотъемлемой частью городской жизни, привлекающей как петербуржцев, так и многочисленных гостей города.

Первая же придворная труппа появилась в Петербурге в середине XVIII века при дворе Анны Иоанновны. Позже, во время правления императрицы Елизаветы Петровны, в 1756 году был подписан указ об учреждении Русского театра, для которого был отдан Головкинский дом на Васильевском острове. Это положило начало Императорским театрам, которые стали существовать как официальная структура. С тех пор прошло почти 300 лет, но театральное искусство продолжает развиваться и по сей день. Новые площадки предлагают зрителю оригинальные концепции и подходы к спектаклям, а также вносят разнообразие в культурную жизнь Петербурга. Уже совершенно точно можно сказать, что одной из таких площадок является театр «Легенда», начавший свою работу в 2021 году. Он был построен в фамильном доме Nobelius на Выборгской стороне недалеко от центра города. Создателем как дома, так и театра выступила компания ПСК. Спустя всего полтора-два года «Легенде» удалось выйти на самоокупаемость, что, в принципе, очень тяжело сделать даже маститому частному театру.

«Драйвер нашего роста — это те спектакли, которые не оставляют зрителя равнодушным. Сегодня мы охватываем большую целевую аудиторию, так как у нас разноплановый репертуар: от лирических комедий до мюзикла, от серьезной драмы по Ивану Бунину и Александру Островскому до эксцентричных комедий положений, основанных на виртуозном актерском мастерстве и феерической филигранной игре. Мы взяли сумасшедший темп, и за три года уже выпустили 25 спектаклей, помимо концертных программ. У нас сформировалась постоянная публика, которая следит за развитием репертуарной части. Мы чутко слышим запросы и пытаемся ответить на них»,— рассказывает художественный руководитель семейного театра «Легенда» Саша Сергеев. При этом театр «Легенда» начинался с науки о любви: моноспектакля «Филематология. Ура!», в котором указанное понятие подразумевает исследование природы поцелуя. Сегодня данная постановка — визитная карточка «Легенды».

Сейчас заполняемость зала на 125 мест практически на всех спектаклях стремится к 100%, а на некоторые постановки необходимо приобретать билеты за несколько месяцев. Спрос большой и имя наработано, о чем свидетельствует тот факт, что большая часть зрителей — это сформировавшаяся публика: 60–70% — постоянные зрители, которые считают театр вторым домом — театральным. Они приводят своих детей, и сами приходят на взрослые спектакли.

Ключ к публике удалось подобрать также посредством магических шоу. «Мы восстановили давний жанр — иллюзионные спектакли, к которому сейчас не прибегают театры. С участием профессиональных фокусников, Романа Борща и Александра Магу, были созданы два эксклюзивных номера „Вопрос“ и „Битва магов“, которые привлекли внимание детской и взрослой аудитории. После этого мы активно стали развивать детское направление»,— поясняет господин Сергеев. Сегодня это постановка «Приключения Федоры» режиссера Натальи Сергеевой, «Красавица и чудовище», «Приключения Нильса с дикими гусями», «Сказка о рыбаке и рыбке» и многие другие.

В целом детское направление очень развито и включает в себя не только сами постановки, летние лагеря, театральные студии, но и участие в благотворительных проектах. Например, театр сотрудничает с Первой детской больницей (СПбГБУЗ «Детский городской многопрофильный клинический специализированный центр высоких медицинских технологий»). Артисты показывали спектакли юным пациентам практически всех отделений: хирургия, ожоговое, неврология, кардиохирургия, травма, нейрохирургия, урология, нефрология, аллергология, педиатрические отделения, дневной стационар.

Так, семейный театр «Легенда» выиграл гранд на адаптацию сказки «Приключения Федоры» для слабослышащих детей. Для создания был приглашен специалист по языку жестов. В результате уже отыграно около десяти спектаклей для детей с ограниченными возможностями. В рамках премьерных показов «Волшебника Гудвина» были организованы благотворительные группы детей, оказавшихся в тяжелой жизненной ситуации сразу из нескольких учреждений — «Центра содействия семейному воспитанию № 5», «Центров социальной реабилитации инвалидов и детей инвалидов Василеостровского, Выборгского, Приморского и Кировского районов» при поддержке фонда «Милосердие детям».

Вместе с тем театр «Легенда» — универсальная многофункциональная площадка, которая задумывалась не только как место проведения спектаклей и концертов, но и как территория для презентаций, выставок, мастер-классов, творческих вечеров, семейных праздников, а также интерактивных мероприятий. Реализация разноплановых проектов стала возможной за счет продуманной концепции: зрительские ряды и сценическое пространство можно трансформировать, а ланч, фуршет или кофе-брейк можно устроить в арт-кафе.

Сегодня в постановках «Легенды» задействовано до 60 артистов из разных театров, однако «костяк» представляет около 14 человек, сплоченных в рамках работы над спектаклем по Ивану Бунину. «Театр „Легенда“ — не просто сценическая площадка. Это результат работы людей, влюбленных в свое дело, возрождающих эксклюзивные сценические форматы. Это место встречи с легендарными личностями, которые, может, и неизвестны широкой публике, но многое делают для современного искусства и его популяризации»,— подытожил господин Сергеев. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Guide «Стратегия изменений»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Мария Кузнецова — 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: ГК «ПСК»

ДОХОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ОТ 5,35 МЛН РУБ.





РЕКЛАМА

LADOZHSKY Avenir

10 мин
Невский проспект

10 мин
м. Ладожская

гарантированный
доход

сдача
в 2024 году

(812) 640-38-38

ЗАСТРОЙЩИК: ГК «ПСК», ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ HTTPS://НАШ.ДОМ.РФ, АДРЕС: СПБ, УЛ. МАГНИТОГОРСКАЯ, Д.51. ЛИТ 3, РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ В ГОСТИНИЧНОМ КОМПЛЕКСЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ОСНОВАНИИ 214ФЗ. ВЫБОР ПРОГРАММЫ «ГАРАНТИРОВАННЫЙ ДОХОД» ВОЗМОЖЕН ПРИ ПОКУПКЕ АПАРТАМЕНТОВ В АПАРТ-ОТЕЛЕ LADOZHSKY AVENIR И ЗАКЛЮЧЕНИИ АГЕНТСТКОГО ДОГОВОРА НА УПРАЛЕНИЕ НА ПЕРИОД 1 ГОД. УКАЗАНА СТОИМОСТЬ АПАРТАМЕНТОВ ПЛОЩАДЬЮ 24,6 КВ.М. В АПАРТ-ОТЕЛЕ LADOZHSKY AVENIR ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО С 01.02.2024 ПО 30.04.2024 *АВЕНИР

ПСК

СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31



РЕКЛАМА

КВАРТИРЫ-РЕЗИДЕНЦИИ В ИМПЕРСКОЙ ЧАСТИ ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЫ

(812) 640-65-65 | ДОМ СДАН | ПСК