ЗАСТРОЙЩИКИ ТОРМОЗЯТ С ВВОДОМ / 2
КОТЫ СНИЖАЮТ ДОЛЮ / 3
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ ДЕЛАЮТ КАССУ / 12

Недвижимость. Новые пространства

Вторник, 30 июля 2024
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№21**

Коммерсантъ

Guide

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

Ленстройтрест
девелопмент жизни

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ. НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА»

ПОМОЩИ ЖДАТЬ НЕОТКУДА

Прошел месяц с тех пор как девелоперы оказались в новых для себя условиях: с 1 июля было свернуто большинство ипотечных программ, которые на многих объектах строящегося жилья в Петербурге обеспечивали до 70–90% сделок. На рынках — полный штиль, покупатели и застройщики адаптируются к новым условиям. 10 июля власти страны продлили семейную ипотеку, она в последние месяцы занимала почти половину в общем объеме жилищного кредитования в регионе, и это немного поддержит рынок.

Большинство застройщиков пытаются сохранять оптимизм и делают прогнозы о том, что затишье продлится не более полугода, а особо оптимистичные так и вовсе надеются на оживление рынка уже осенью. Однако очевидно, что прежних объемов продаж в ближайшие годы ожидать не стоит. За минувшие месяцы застройщики успели сделать неплохой запас, продажи некоторых девелоперов превысили прошлогодние в два-три раза. Тем не менее даже этих заделов не хватит на слишком длительный срок.

Участники рынка по-прежнему верят, что власти их не оставят и «обязательно что-нибудь придумают». Однако, судя по всему, в этот раз спасение утопающих станет делом рук самих утопающих. Девелоперы активно внедряют программы рассрочек, субсидированные программы, траншевую ипотеку. Но поддержать прежние объемы все эти программы не смогут.

Пока девелоперы не готовы признать очевидное: цены придется снижать, причем снижать существенно, в противном случае рассчитывать на то, что их квартиры будут покупать, не стоит. Пока аргументация невозможности снижения у многих застройщиков строится на уровне: «Нам снижать никак невозможно, на что же мы жить будем?!»

В реальности же крупные девелоперы уже начали этот процесс еще в первом полугодии. Так, согласно отчетности группы «Эталон» за январь — июнь 2024 года, в Петербурге свое жилье компания продавала на 20% дешевле, чем годом ранее. Другим застройщикам придется идти по такому же пути. Или сворачивать деятельность.

ЗАСТРОЙЩИКИ ТОРМОЗЯТ С ВВОДОМ

В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2024 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ВВЕДЕНО БЕЗ МАЛОГО 1,4 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ — ЭТО НА 21% МЕНЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ПРИ ЭТОМ ПРОДАЖИ ДЕВЕЛОПЕРОВ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ, НАПРОТИВ, ВЫРОСЛИ: ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, ПРИМЕРНО В ПОЛТОРА РАЗА ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА. ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ГОДА — ИЗ-ЗА ОТМЕНЫ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ — ВСЕ ЖДУТ СЕРЬЕЗНОГО ОХЛАЖДЕНИЯ РЫНКА, БОЛЬШИНСТВО ЭКСПЕРТОВ СОМНЕВАЕТСЯ, ЧТО ОЖИВЛЕНИЕ ПРОИЗОЙДЕТ ДО КОНЦА ГОДА. КИРИЛЛ КОСОВ

В Ленинградской области за тот же период было введено 2,179 млн кв. м, на 3% больше, чем в аналогичный период прошлого года. Однако в Ленобласти большая часть, около 80%,— это индивидуальное жилье. Объем ввода многоквартирного жилья составил 434,2 тыс. кв. м, это на 24% меньше, чем было введено в первом полугодии 2023 года. Постепенное сокращение ввода, очевидно, продолжится, полагают эксперты.

С 1 июля значительная часть ипотечных программ, где ставка субсидируется государством, была отменена. Лишь 10 июля было объявлено, что до 2030 года сохраняется программа «Семейная ипотека». По разным оценкам, ее доля в общем объеме кредитования в последние месяцы сохраняла долю от 40 до 50%. Тем не менее семейная ипотека положения не спасет, и до конца года участники рынка ждут серьезной стагнации на рынке.

УСПЕТЬ В ПОСЛЕДНИЙ ВАГОН Первое же полугодие в части продаж у девелоперов, напротив, было рекордным. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», за первые шесть месяцев нынешнего года девелоперами было реализовано 1,8 млн кв. м жилья, что на 48% больше, чем за первое полугодие 2023 года.

У крупных девелоперов результаты еще более впечатляющие. Так, ГК «Эталон», согласно отчетности компании, за первое полугодие 2024 года смогла продать в целом по стране в два раза больше жилья, чем в первом полугодии 2023 года: 384,6 тыс. кв. м. Рост в денежном выражении составил 131% — 78,6 млрд рублей. По Петербургу в денежном выражении рост продаж составил 81% (17,254 млрд рублей).

Во втором полугодии (как минимум на 3–6 месяцев), по общему мнению экспертов, рынок ждет серьезное охлаждение. Компании будут вынуждены искать новые способы стимулирования продаж.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, говорит: «Ипотека прочно вошла в нашу жизнь и является главным инструментом при продаже новостроек. Отмена льготных программ ипотеки, безусловно, скажется на объеме продаж. Адресные программы „Семейная ипотека“ и «IT-ипотека“ будут по-прежнему востребованы, но в целом спрос демонстрирует большую эластичность относительно условий ипотечных программ и большой первый взнос, высокие процентные ставки, высокие требования к заемщикам и различного рода ограничения — все это заградительные барьеры, влияющие на объем продаж новостроек. После волны ажиотажного спроса в мае и июне, спровоцированного отменой льготных программ ипотеки с 1 июля 2024 года, ожидается спад в июле-августе и сокращение объемов продаж до 30% относительно годового плана».

Коммерческий директор ГК «А101» в Петербурге Мария Орлова добавляет: «Пока сложно оценить, насколько уже снизился спрос после закрытия ипотеки с господдержкой под 8% годовых — с этого момента прошло слишком мало времени. Тем не менее можно сказать точно, что рынок в ближайшие месяцы ждет значительное снижение продаж. Спрос может упасть примерно на 40%, и начаться это падение может уже в июле-августе».

Со временем, уверена она, рынок адаптируется, ведь решение квартирного вопроса остается одной из базовых человеческих потребностей. «Все участники рынка уже сейчас думают над механизмами стимулирования спроса, и я уверена, что совместными усилиями девелоперы, банки и регуляторы их найдут»,— сохраняет оптимизм эксперт.

«В дальнейшем показатели продаж будут зависеть от динамики ключевой ставки, снижение которой сможет понизить рыночные ипотечные ставки до приемлемого для потребителей уровня. По прогнозам, это может произойти в перспективе примерно двух лет»,— говорит госпожа Немченко.

Пока же основным механизмом поддержания спроса становится субсидирование ипотечных условий девелоперами и банками. Они уже активно перезапускают программы, которые помогут предложить потребителям приемлемые ставки по ипотеке. Например, это могут быть программы траншевой ипотеки с льготным периодом до ввода дома, программы рассрочек, а также различные варианты субсидированных программ со ставкой 3–8% сроком примерно на два года. За это время ЦБ снизит ключевую ставку, и заемщики смогут рефинансировать свои кредиты на более приемлемых условиях. По словам госпожи Немченко, доля сделок с рассрочкой платежа по итогам первого полугодия составила в РСТИ около 14%.

ТРЕНД НА СЖИМАНИЕ Что касается тенденций первого полугодия, то эксперты констатируют продолжение тренда на сокращение метражей жилья. При этом в мае власти Ленобласти заявили о поддержке федеральной инициативы по ограничению минимальной площади квартир-студий и заявили, что планируют ввести запрет на строительство жилья метражом менее 28 кв. м.

Впрочем, последствия этих решений пока до рынка не дошли. Максим Турта, руководитель департамента продаж группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, говорит: «Строительство — длительный процесс, и проекты, которые мы видим на рынке сейчас, были разработаны два-три года назад. Соответственно, мы видим реализацию тенденций тех лет. Общий метраж жилья уменьшался из года в год, и чтобы это изменить, появилась инициатива ограничить минимальный метраж квартиры. Данное ограничение приведет к увеличению минимальной цены лота, сократит долю присутствия студий в проекте, а в совокупности факторов приведет к изменению финансовых моделей девелоперов».

Игорь Карцев, генеральный директор «Максимум Лайф Девелопмент», при этом указывает, что для него ограничение минимальной площади студии кажется вполне логичным. «Такой метраж достаточен для комфортного проживания одного взрослого человека, не обремененного хозяйством и семьей, или молодой семьи. Это при условии, если бытовой функционал частично вынесен в общественные пространства на территории жилого комплекса или апарт-отеля»,— считает он.

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости КВС, рассказала: «По итогам 2023 года данный показатель в ГК „КВС“ составил 44 кв. м. Однако стоит отметить, что за последние пять лет в нашей компании средняя площадь квартир не сокращалась. На студии обычно мы выделаем не более 10% от общего числа квартир». По ее мнению, снижение площади происходит за счет множества факторов. «Во-первых, большую роль играет покупательский спрос. Пока действовали льготные программы с господдержкой, клиенту была доступна ограниченная сумма кредита — 6 млн рублей. «Безусловно, это очень мало для Петербурга, именно поэтому покупатель выбирает преимущественно однокомнатные квартиры»,— говорит она. По словам эксперта, в ГК «КВС» 40% клиентов выбирают однокомнатное жилье, почти 30% — двухкомнатное, около 10% — трехкомнатное жилье, 20% — студии и около 5% — четырехкомнатные квартиры.

«Еще одним фактором является современная эргономика квартир. Застройщики перестали делать огромные коридоры, которые съедают жилую площадь. Начали строить квартиры с европланировками, с просторными кухнями-гостиными, а также стали возводить кладовые помещения внутри жилых проектов. Как правило, кладовые находятся на минус первом этаже, а это значит, что у клиента есть возможность освободить жилье от больших шкафов с ненужными сезонными вещами»,— рассуждает госпожа Альшаева.

Также не нужно забывать, добавляет она, что сейчас общая площадь квартиры равна сумме площадей всех комнат (в том числе вспомогательного использования), но туда не входит площадь балконов, лоджий и террас. «А раньше данные площади входили в эту сумму с коэффициентом 0,3 для балконов, 0,5 для лоджий и 0,3 для террас»,— объясняет эксперт снижение метражей.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, говорит, что на студии и однокомнатные квартиры в Петербургской агломерации сегодня приходится почти 70% в общей доле продаж. «Причина такой популярности проста — наиболее доступная цена. Для собственного проживания, обычно в качестве первого жилья для молодого специалиста, как правило, покупатели выбирают квартиры площадью 24–26 кв. м. Еще одна цель покупки студии — инвестиции с минимальной стоимостью входа в проект. У инвесторов востребованы квартиры площадью 20–24 кв. м»,— делится он. ■

КОТЫ СНИЖАЮТ ДОЛЮ

НАЧИНАЯ С 2022 ГОДА С ИНТЕНСИФИКАЦИЕЙ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ АКТИВНОСТИ В ПРИГОРОДНЫХ ЛОКАЦИЯХ ПЕТЕРБУРГА НАЧАЛА РАСТИ И ДОЛЯ ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ В РАМКАХ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ (КОТ). ОДНАКО СЕГОДНЯ, КАК ГОВОРЯТ АНАЛИТИКИ, «КОМПЛЕКСНАЯ ДОЛЯ» НА РЫНКЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ СНОВА СНИЗИЛАСЬ И НЕ ДОСТИГАЕТ И 30%. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Когда в начале 2000-х стали появляться проекты КОТ, к ним относили проекты-«миллионники», которые реализовывались преимущественно одним девелопером. Сегодня, как правило, встречаются проекты КОТ, которые дробятся на отдельные жилые комплексы, и все чаще это проекты реализуются группой девелоперов: например, намывные территории Васильевского острова, территория бывшего завода «Самсон».

Ключевой тенденцией при реализации проектов комплексного освоения по-прежнему является обеспеченность социальной и транспортной инфраструктурой, помимо этого, стала важна обеспеченность жителей коммерческой инфраструктурой и общественными пространствами (скверы, площади, бульвары, благоустройство).



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

КЛЮЧЕВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ В СФЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ КОТ — ДЕВЕЛОПЕРЫ НАЧАЛИ ПРОЕКТИРОВАТЬ И СТРОИТЬ НЕ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ, А ПОЛНОЦЕННУЮ СРЕДУ ДЛЯ ЖИЗНИ

БЕЗ ОПОЗДАНИЙ В рамках комплексного освоения территории, согласно требованиям Градостроительной комиссии, на девелопера накладывается обязательство обеспечить новые районы инженерной, дорожной, коммерческой и социальной инфраструктурой, благодаря чему новые проекты все больше приближаются к концепции «города в городе» — растет уровень обеспеченности инфраструктурой, как социальной (детские сады, школы, поликлиники), так и коммерческой (торговые комплексы, помещения формата стрит-ритейла). При этом если раньше строительство школ и детских садов, запроектированных в рамках КОТ, зачастую запаздывало относительно сдачи в эксплуатацию жилья, то сейчас такие ситуации происходят реже.

Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», полагает, что доля КОТ в общем объеме предложения сокращается. «Доля предложения объектов КОТ (суммарная площадь жилья в проекте 300 тыс. кв. м и более), находящихся в продаже, в объеме рынка Петербурга составляет 29% в июне 2024 года. В 2020 году данная величина достигала 38%. Данная тенденция связана с несколькими факторами. Во-первых, произошло завершение реализации ряда крупных проектов в черте города (Каменка, Парнас, Новосергиево), во-вторых, происходит переход проектов комплексного развития в пригородные локации Петербурга (Новосаратовка, Новоселье, Лаголово, Янино)»,— рассказала она.

Аналогичного мнения придерживается и гендиректор компании «МК-Элит» Петр Войчинский: «Проектов КОТ в классическом смысле — гринфилда с полной инфраструктурой с нуля и „под ключ“, от ТЭЦ и дорог до детсадов и школ — сейчас в Петербурге не появляется. Их бурный рост пришелся на 2019–2022 годы: Мурино, Кудрово, Новосаратовка увеличили предложение жилья в городе на 30–40%, при этом это было доступное жилье со средним чеком 5 млн рублей за квартиру». Впрочем, эксперт указывает, что и сейчас в городе реализуются крупные проекты с квартальной застройкой: «Если говорить о крупных пятнах застройки, то сегодня активно реализуются проекты редевелопмента бывших промышленных площадей — проекты у Черной речки, „Севкабеля“, закрытых производств на Малой Охте».

Михаил Гущин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI, отмечает: «В целом большую часть городских проектов, текущих и перспективных, можно отнести к проектам комплексного развития. В перспективе ближайших лет только 20% жилой недвижимости будет реализовываться в уже развитых, благоустроенных локациях города, остальное — это комплексное освоение с созданием качественно новой среды».

Он обращает внимание, что проекты КОТ до сих пор не имеют четкой классификации, терминология довольно размыта. «В традиционной части Петербурга комплексным можно назвать любой проект, который содержит объекты социальной инфраструктуры. Поскольку городские нормативы в части обеспеченности жилья объектами соцкультбыта и дорогами в последнюю пятилетку были увеличены, даже комплексы площадью от 100–120 тыс. кв. м жилья должны обеспечивать себя полноценными школой и детским садом»,— подчеркивает эксперт.

В городской черте чаще встречается комплексный редевелопмент нежилой территории, где якорный проект дает толчок, новое дыхание этой территории и куда по мере развития подтягиваются другие девелоперы, создавая целые кварталы новой благоустроенной среды, качественной и комфортной жизни. «Это, например, проекты возле станции метро „Фрунзенская“, зона Черной речки, территория вдоль проспекта Маршала Блюхера, Магнитогорская улица и другие»,— перечисляет господин Гущин.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ Ксения Федорова, аналитик-консультант департамента консалтинга и аналитики NF Group, говорит: «В новых проектах КОТ застройщики уделяют больше внимания благоустройству, более тщательно продумывая функциональное зонирование придомовых территорий: создавая дворы без машин, разнообразные зоны для проведения досуга, игровые площадки для детей разных возрастных групп, спортивные кластеры, озелененные рекреационные пространства, в том числе с элементами искусства в ландшафтном дизайне; инфраструктуру для домашних питомцев — например, площадки для выгула собак»,— рассказала эксперт.

Виталий Коробов, генеральный директор Element, говорит: «Ключевая тенденция в сфере реализации проектов КОТ — девелоперы начали проектировать и строить не квадратные метры, а полноценную среду для жизни. И, к слову, в новых проектах КОТ качество жизни может быть даже зачастую лучше, чем в обжитых городских локациях, потому что застройщики, в том числе крупные, эту среду прогнозируют еще на этапе мастер-плана: закладывают рекреационные объекты, коммерческую инфраструктуру, социальные объекты — школы, детские сады, медицинские учреждения. Стоит отметить также, что фокус девелоперов в Петербурге сместился с застройки проектов КОТ с севера города на южные локации, при этом объекты чаще всего проектируются комфортной высотности — средне- или малоэтажные».

Ирина Кошечка, генеральный директор архитектурной мастерской «Миронов и партнеры», считает, что за последние годы при реализации проектов комплексного освоения территории можно отметить три ключевые тенденции.

Во-первых, смещение фокуса внимания как девелоперов и проектировщиков, так и жителей, и покупателей от жилых помещений и приватных зон в сторону общественных пространств. «Общественные пространства из транзитных зон превратились в места, насыщенные разнообразными функциями и предоставляющими возможности для разной активности: прогулок, занятий спортом, детских игр, встреч с друзьями и даже работы. Таким образом, значительно увеличилось время пользования общественными пространствами и возросли требования пользователей к его комфорту, разнообразию, функциональному наполнению и адаптивности. Общественные пространства должны быть рассчитаны на разный возраст и разный сценарий времяпрепровождения, учитывать особенности функционирования в зависимости от времени суток, сезона и погодных условий»,— делится эксперт.

Во-вторых, проводится освоение, благоустройство и наполнение не только внутридворовых пространств жилых домов и участков, непосредственно относящихся к объектам социальной инфраструктуры, но и общественных пространств как внутри территории освоения, так и примыкающих территорий. Такими дополнительными объектами благоустройства могут быть набережные реки или рекреационная парковая зона.

«Формируются масштабные, разнообразные и насыщенные пространства, которыми пользуются не только жители проектируемого квартала, но и жители примыкающих территорий. Нередко такие пространства становятся точками привлекательности общегородского масштаба. Освоение таких пространств повышает уровень комфорта и привлекательность как осваиваемой в рамках проекта территории, так и уровня благоустройства городской среды на уровне городского района или города в целом. Например, сейчас наша мастерская работает над проектом благоустройства оврага, который объединяет на такой территории несколько крупных объектов: поликлинику, жилые кварталы, торговый комплекс. Это красиво и очень хорошо для жителей этого квартала, что застройщик подумал не только над квартирографией, но и над тем, как люди будут проводить свой досуг»,— рассказала госпожа Кошечка.

В-третьих, объекты социальной инфраструктуры (в частности, объекты образования — школы) становятся многофункциональными общественными центрами квартального и районного значения. «Территории школ трансформируются в общественные пространства, которыми пользуются не только школьники, но и семьи и люди любого возраста для разных видов активности — от прогулок и собраний до спортивных игр и мероприятий. Часть помещений объектов образования, таких как библиотека, мастерские или актовый зал, также может быть предусмотрена для расширенного доступа и использования широким кругом лиц. Безусловно, организация такого многофункционального использования инфраструктуры объектов образования должна быть сопряжена с комплексом мероприятий по обеспечению безопасности и локализации доступа к разным зонам»,— рассказала эксперт. ■

В РАМКАХ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ, СОГЛАСНО ТРЕБОВАНИЯМ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ КОМИССИИ, НА ДЕВЕЛОПЕРА НАКЛАДЫВАЕТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ОБЕСПЕЧИТЬ НОВЫЕ РАЙОНЫ ИНЖЕНЕРНОЙ, ДОРОЖНОЙ, КОММЕРЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ, БЛАГОДАРЯ ЧЕМУ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ ВСЕ БОЛЬШЕ ПРИБЛИЖАЮТСЯ К КОНЦЕПЦИИ «ГОРОДА В ГОРОДЕ» — РАСТЕТ УРОВЕНЬ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ИНФРАСТРУКТУРОЙ, КАК СОЦИАЛЬНОЙ, ТАК И КОММЕРЧЕСКОЙ

ПАРТНЕР

ПСК ГРУППА КОМПАНИЙ

РЕКЛАМА

ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРЕДЛАГАЮТ АЛЬТЕРНАТИВУ

1 ИЮЛЯ 2024 ГОДА В РОССИИ ЗАВЕРШИЛАСЬ САМАЯ МАССОВАЯ ЛЬГОТНАЯ ПРОГРАММА КРЕДИТОВАНИЯ НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ЗАПУЩЕННАЯ В 2020 ГОДУ,— ИПОТЕКА С ГОСПОДДЕРЖКОЙ ПОД 8% ГОДОВЫХ. ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ ТАКЖЕ ПЕРЕСМОТРЕЛО УСЛОВИЯ СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКИ. GUIDE ВЫЯСНЯЛ У ДЕВЕЛОПЕРОВ, КАКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ ДОСТУПНЫ ПОКУПАТЕЛЯМ ТЕПЕРЬ. АЛЕКСАНДРА ТЕН



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВО ВРЕМЯ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА УЧАСТНИКИ РЫНКА ВРЯД ЛИ СТАНУТ ПРИБЕГАТЬ К КАКИМ-ТО АБСОЛЮТНО НОВЫМ, «ЭКЗОТИЧЕСКИМ» ИНСТРУМЕНТАМ И МЕТОДАМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ

МНЕНИЕ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СЕРГЕЙ СОФРОНОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГК «ПСК»:

— Программа была свернута более или менее постепенно. Как минимум до осени рынок будет просто привыкать к отсутствию низких ставок без оговорок. Спецпредложения по ипотеке, даже если не будут массовыми, все равно никуда не денутся: займы под 20% годовых никому не нужны. Сегодня главная задача на рынке — обеспечить сниженный платеж на период ближайших двух лет, пока планируется высокая ключевая ставка ЦБ РФ. Предложение на рынке сокращалось и ранее, поэтому риски какого-либо затоваривания пока не просматриваются. Система проектного финансирования позволяет гарантировать завершение всего строительства. Покупатели ничем не рискуют, даже если спрос серьезно просядет. Рынок подготовлен и подстрахован везде, где это возможно.

По данным исследования «Дом.РФ», льготная ипотека на квартиры в новостройках помогла сформировать спрос на 65 млн кв. м жилой недвижимости в многоквартирных домах (МКД). Благодаря этой программе кредитования 1,6 млн граждан России (20% заемщиков, взявших ипотеку в период с апреля 2020 года по июнь 2024 года) улучшили жилищные условия.

ПОДДЕРЖКА РЫНКА В исследовании указывается, что льготная ипотека позволила взять кредит в среднем на 5 п. п. ниже рыночной ставки. В целом граждане вложили около 8 трлн рублей в покупку и строительство почти 85 млн кв. м жилья (включая ИЖС).

Согласно информации «Дом.РФ», основная доля выдачи льготной ипотеки (63%) пришлась на европейскую часть России: Центральный (30%), Приволжский (18%) и Северо-Западный (15%) федеральные округа. Среди регионов наибольшим спросом такая ипотека пользовалась в Москве, Санкт-Петербурге, Московской и Ленинградской областях, где суммарно выдали 500 тыс. кредитов. Это составило 32% от всего объема выдачи по программе на 2,8 трлн рублей.

На активность кредитования в столичных агломерациях повлияли изменения лимитов по программе. Так, в 2020 году, когда лимит был увеличен с 8 до 12 млн рублей, их доля в общей выдаче льготной ипотеки составляла 36%, а после снижения лимита в 2024 году (с 12 до 6 млн) доля этих регионов снизилась до 25%.

ВСПЛЕСК ПЕРЕД ПАДЕНИЕМ Аналитики консалтингового центра «Петербургская недвижимость» подсчитали, что ожидание завершения льготной ипотечной программы и последовавшего за ним изменения условий семейной ипотеки простимулировало рост спроса на рынке первичной недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области в первом полугодии 2024 года на 48% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Объем предложения на рынке агломерации за год снизился на 10% и по итогам полугодия остановился на уровне 3,6 млн кв. м. Средняя цена квадратного метра в новостройках Петербурга в классе масс-маркет с начала года выросла на 5,1%, до 247 тыс. рублей, а в Ленобласти — на 1,6%, до 149 тыс. рублей.



ГК «ПСК»

СФЕРА НЕДВИЖИМОСТИ — ЛОКОМОТИВ ЭКОНОМИКИ. ОТ ЕЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЗАВИСИТ СОСТОЯНИЕ МНОГИХ СМЕЖНЫХ ОТРАСЛЕЙ. ПОЭТОМУ ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЕРЯТ, ЧТО ВЛАСТИ НЕ ДОПУСТЯТ СТАГНАЦИИ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА

СЕМЕЙНЫЕ НАДЕЖДЫ Программа семейной ипотеки, действовавшая с 2018 года, изначально затрагивала семьи с двумя детьми, как минимум один из которых был рожден после 2018 года. В дальнейшем действие программы распространили и на семьи с одним ребенком, который родился с 1 января 2018 года по 31 декабря 2023 года. С 10 июля семейная ипотека распространяется на семьи, в которых есть ребенок в возрасте до 6 лет. Семьи с двумя несовершеннолетними детьми могут воспользоваться условиями программы, только если они проживают в городах с населением до 50 тыс. человек. Кроме этого, семейная ипотека доступна семьям с двумя несовершеннолетними детьми в регионах с низким объемом строительства или в субъектах РФ с индивидуальными программами развития, а также семьям, в которых есть ребенок-инвалид.

Продление семейной ипотеки до 2030 года было ожидаемым для участников рынка. Было понятно, что у государства не хватает ресурса на субсидирование ставок по всем льготным программам, однако национальный приоритет по улучшению демографической ситуации в стране повлиял на решение федеральных властей сохранить именно семейный формат льготного кредитования.

Условия, на которых программа будет работать дальше, также не стали для застройщиков сюрпризом, хотя некоторые девелоперы все-таки рассчитывали, что этот кредитный продукт останется доступным для семей с двумя несовершеннолетними детьми. Но такое условие не сохранили для столичных агломераций. По разным оценкам девелоперов, это отсечет от 10–15% до 50% потенциальных покупателей квартир в новостройках Петербурга и области, потому что довольно часто вопрос улучшения жилищных условий наиболее остро встает перед родителями детей, которые идут в школу.

Еще одним нововведением, ухудшившим условия по данному виду льготной ипотеки, стало то, что теперь семейную ипотеку нельзя взять при покупке квартиры по договору уступки от юрлица или физлица. Ранее такая опция была, обращают внимание участники рынка.

ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД Наталия Коротаевская, коммерческий директор группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, подтверждает: с учетом того, что доля сделок с использованием льготной ипотеки во многих компаниях составляла 40–60%, ее отмена вызовет неизбежное снижение объема контрактования. Но это абсолютно нормальная ситуация для любого переходного периода. По словам госпожи Коротаевской, девелоперы учли предстоящее снижение спроса и сформировали запас прочности на время турбулентности. В частности, группа «Аквилон»

ПАРТНЕР
Аквилон
РАЗУМНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ
РЕКЛАМА

не отказывается от намерений по приобретению новых участков и выводу в продажу новых проектов. «Уже до конца этого года мы представим рынку два-три новых проекта»,— делится планами представитель компании.

УХОД ОТ МАССОВОСТИ Коммерческий директор ГК «ПСК» Сергей Софронов напоминает, что массовая льготная ипотека, именно как массовая, отменилась гораздо раньше 1 июля. Последняя редакция условий программы (первоначальный взнос от 30%, лимит займа до 6 млн рублей и запрет на использование в комбинированной ипотеке) уже давно поставила под большой вопрос ее доступность для широкой аудитории потенциальных заемщиков. «Льготная ипотека оставалась безадресной, но массовой была уже только условно,— подчеркивает господин Софронов.— Поэтому еще в 2023 году на семейную ипотеку приходилась половина, а затем и более половины от всех займов по программам с господдержкой. Фактически история льготной программы после последнего ужесточения условий стала ее эпилогом».

Июнь 2024 года, по оценке эксперта ГК «ПСК», окончательно подтвердил, что почти весь спрос, имевшийся по условно массовой льготной программе, исчерпался ранее. Был явный повышенный интерес, но не было ажиотажа. «Случись такое год-полтора назад, кредитные специалисты, вероятно, ночевали бы на работе в последние недели перед отменой»,— думает господин Софронов.

ЛОГИКА ИЗМЕНЕНИЙ По поправкам в семейной ипотеке рынок в целом получил примерно то, чего и ожидал, согласен господин Софронов. «Кроме, пожалуй, исключения из круга заемщиков покупателей с двумя несовершеннолетними детьми, если только семья не живет в городе с населением до 50 тыс. человек. Логика в основе такого решения понятна: государство стремится оставить часть спроса в регионах, в малых городах»,— констатирует участник рынка.

Однако возможное изменение параметров IT-ипотеки усугубляет ситуацию. «Сейчас обсуждается, что не исключено сокращение лимита займа в этом продукте до 9 млн рублей. Если это произойдет, то сократится и число потенциальных заемщиков. В нашей практике средний заем по IT-ипотеке превышал 12 млн рублей»,— говорит коммерческий директор ГК «ПСК». Вероятно, останется возможность оформления комбинированной ипотеки с максимальной суммой по льготной ставке и добором остатка по рыночной ставке, рассуждает эксперт. «В таком случае средневзвешенная ставка не выглядит пугающей»,— успокаивает господин Софронов.

ВЫХОД ВСЕГДА ЕСТЬ Наталия Коротаевская считает, что во время переходного периода участники рынка вряд ли станут прибегать к каким-то абсолютно новым, «экзотическим» инструментам и методам стимулирования продаж. «В моменте будут развиваться программы рассрочек, в частности, у нас хорошо работает беспроцентная годовая рассрочка 20/80: 20% покупатель вносит в момент сделки, остаток — через год, но не позже получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию. На остаток можно оформить ипотеку»,— обозначает перспективы она.

Кроме этого, в «Аквилоне» увеличивают лимиты на траншевую ипотеку, позволяющую снизить платеж в первый год кредитования в пять раз. В компании также развивают субсидированные программы со ставкой от 3 до 8%, улучшают предложения для клиентов, которые могут воспользоваться семейной ипотекой и использовать при этом материнский капитал. Для таких покупателей на объектах группы «Аквилон» действуют дополнительные скидки.

В части сервиса девелоперы усиливают программы лояльности и переосмысливают условия для постоянных клиентов. Например, клиенты «Аквилона», купившие в компании три квартиры, при очередной покупке получают дополнительную скидку в размере 3%. Сделки в данном случае могут совершать и родственники постоянных покупателей. Клиентам и партнерам, рекомендующим компанию своим знакомым, также предоставляются дополнительные преференции.

МНЕНИЕ

НАТАЛИЯ КОРОТАЕВСКАЯ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ «АКВИЛОН» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ:


ГРУППА «АКВИЛОН»

— Строительная отрасль преодолела не один кризис, связанный с изменением условий работы, девелоперы привыкли формировать подушку безопасности и быстро адаптироваться к новым реалиям. Считаем, что нет никакой необходимости снижать выбранный темп развития, так как рынок быстро адаптируется к изменениям и уже в четвертом квартале 2024 года спрос начнет восстанавливаться. Тем более, как мы видим, льготная программа семейной ипотеки была сохранена, пусть и с некоторыми изменениями.

В группе «Аквилон» действуют скидки по региональной жилищной программе и дополнительный дисконт для IT-специалистов, а также специальные условия для сотрудников компаний-партнеров, сотрудников метрополитена, военнослужащих и студентов.

ПРИЕМЛЕМЫЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ В ГК «ПСК», кроме известной и понятной всем рассрочки, тоже активно применяется траншевая ипотека, а также действуют относительно новые программы, позволяющие получить заем по процентной ставке от 7,99% на срок до четырех лет без удорожания объекта покупки. «Это рабочие способы снизить нагрузку на личный бюджет при покупке недвижимости на период, пока ключевая ставка точно будет высокой, и до ее снижения»,— поясняет Сергей Софронов. Не исчезнут и покупатели с полной суммой на руках. «Их не так много, но они есть»,— сообщает коммерческий директор ГК «ПСК».

До «экзотики» в виде, к примеру, неких новых форм лизинга дело вряд ли дойдет, соглашается с коллегой господин Софронов. «Такое было бы возможно при полном сворачивании любых льготных программ,— предполагает он.— Некие нестандартные предложения могут появляться разве что как маркетинговые ходы, с целью привлечения дополнительного внимания».

Нужно также учитывать, что ряд банков твердо нацелен на сохранение больших объемов ипотечного портфеля, поэтому те или иные возможности снизить ставку в классической ипотечной схеме будут применяться, убежден господин Софронов.

АКТИВИЗАЦИЯ КОНКУРЕНЦИИ Госпожа Коротаевская полагает, что в новых условиях конкуренция будет еще больше разворачиваться не только вокруг программ покупки, но и за счет развития качественного продукта и сервиса. «Покупка недвижимости — одна из самых значимых потребностей людей. Поэтому приобретать квартиры все равно будут. И тренд, который мы отмечали в последние годы — выбирать жилье на перспективу,— теперь будет еще больше усиливаться»,— отмечает представитель группы «Аквилон».

Покупателя будут интересовать мельчайшие детали: от перспективной локации и максимально функциональной планировки до наличия всех необходимых объектов социальной инфраструктуры в шаговой доступности, продолжает Наталия Коротаевская. «Понятие „дом“ давно вышло за пределы квартиры. Теперь покупатель оценивает продукт в целом, со всем набором опций, помогающих сформировать комфортный образ жизни. Девелоперы будут конкурировать именно за продукт»,— уверена эксперт.

Будет развиваться и направление сервисных услуг: заказ такси на объект, оплата билетов и увеличение скидок для региональных покупателей, проведение дней открытых дверей и так далее, перечисляет возможные опции госпожа Коротаевская.

«Всем известно, что сфера недвижимости — локомотив экономики. От ее положения зависит состояние многих смежных отраслей. Поэтому никто не допустит стагнации строительного рынка, учитывая, что требуемые объемы ввода жилья растут год от года. Будут развиваться регионы, формироваться программы как для определенных категорий покупателей, так и для всех участников рынка. Думаю, в перспективе двух лет мы вновь увидим выгодные условия по ипотеке»,— заключает госпожа Коротаевская.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕРЕКРЕДИТОВАНИЯ Сергей Софронов предупреждает, что ситуация на рынке будет во многом зависеть от прогнозов и планов Центробанка. Ожидается, что к 2026 году ключевая ставка снизится до 6–7%. Но одна категория граждан точно сможет воспользоваться рефинансированием, не дожидаясь снижения ключевой ставки. Это семьи, планирующие детей в ближайшее время. «В данный момент они могут приобрести недвижимость по одной из специальных программ со снижением ставки без удорожания на короткий срок. А затем, после рождения ребенка, сделать рефинансирование по семейной ипотеке»,— предлагает варианты коммерческий директор ГК «ПСК». ■


АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЗА ПЕРИОД ДЕЙСТВИЯ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ ГРАЖДАНЕ РФ ВЛОЖИЛИ ОКОЛО 8 ТРЛН РУБЛЕЙ В ПОКУПКУ И СТРОИТЕЛЬСТВО ПОЧТИ 85 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ (ВКЛЮЧАЯ ИЖС)

ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ МОЛОДЕЖИ

В ПРИМОРСКОМ РАЙОНЕ ОТКРОЕТСЯ СОВРЕМЕННОЕ ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ МОЛОДЕЖИ — ПРОСТО. ЭТОТ ПРОЕКТ ЯВЛЯЕТСЯ РЕЗУЛЬТАТОМ КОЛЛАБОРАЦИИ СПБ ГБУ «ПРОСТО», ДЕВЕЛОПЕРА ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» И КОМИТЕТА ПО МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКЕ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ. УЧАСТНИКИ ИНИЦИАТИВЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ПЛОЩАДКА СТАНЕТ ВАЖНОЙ ТОЧКОЙ ПРИТЯЖЕНИЯ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ НОВОГО ЖИЛОГО КВАРТАЛА «ОКЛА», НО И ДЛЯ ВСЕГО РАЙОНА. АЛЛА МИХЕЕНКО

Решение о создании молодежного пространства было закреплено на Петербургском международном экономическом форуме в 2024 году. ГК «Ленстройтрест», комитет по молодежной политике и взаимодействию с общественными организациями и СПб ГБУ «ПРОСТО» подписали соответствующее трехстороннее соглашение. Согласно ему, девелопер передаст в безвозмездное пользование на 15 лет помещение в 766 кв. м в одном из домов строящегося жилого квартала «Окла». В пространстве разместятся места для индивидуальной работы и групповой работы, зоны для свободного общения, комфортные переговорные комнаты и несколько мастерских. Кроме того, в рамках соглашения предусмотрено проведение совместных мероприятий, образовательных треков для старшеклассников и студентов, а также бизнес-сессии для стартаперов и мастер-классы для молодых семей. Открытие площадки планируется во второй половине 2025 года.

Участники проекта отмечают эксклюзивность инициативы, ведь аналогов данной концепции на петербургском рынке еще не было. Как правило, в рамках комплексного освоения территории застройщики возводят жилые дома и социальную инфраструктуру: детские сады, школы, больницы. Но практически никто из девелоперов не создает объединяющие жителей районов коммуникационные образовательные пространства. Тем более — наполняя их определенным тематическим контентом, направленным на личностный рост и самореализацию.

ТОЧКА ПРИТЯЖЕНИЯ Дефицит пространств для молодых людей особенно остро ощущается в Приморском районе, говорят эксперты. ЖК «Окла» возводится на Суздальском шоссе рядом с заказником «Новоорловский». Девелопер уже сдал шесть домов, всего в жилом квартале будет возведено 17 домов, из которых восемь высотных и девять семиэтажных. Кроме того, в данной локации ведут строительство и другие девелоперы, поэтому в перспективе ближайших пяти лет территория превратится в «город в городе». Новый комьюнити-центр же даст толчок для развития района и станет местом, в котором люди смогут найти поддержку и ресурсы для своего развития.

«С компанией „Ленстройтрест“ мы сошлись в философии. Мы договорились, что наше совместное новое пространство создается не только для собственников квартир, а будет доступно для молодежи всего города. Команда „Ленстройтреста“ первой решила „приземлить“ у себя самый востребованный проект для молодежи, параллельно закрыв вопрос с его сопровождением и развитием на много лет вперед»,— рассказывает заместитель директора СПб ГБУ «ПРОСТО» Мария Снегирева.

Она уточнила, что впервые организация из сферы молодежной политики привлекает столь крупные инвестиции. Как отметил генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест» Денис Заседателев, объем вложений составит 300 млн рублей, в рамках которых девелопер также выполнит отделочные работы в соответствии с подготовленным ПРОСТО дизайн-проектом.



ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ»

ЖК «ОКЛА» ВОЗВОДИТСЯ НА СУЗДАЛЬСКОМ ШОССЕ РЯДОМ С ЗАКАЗНИКОМ «НОВООРЛОВСКИЙ»

СРЕДА ДЛЯ МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ

Господин Заседателев пояснил, что площадка ПРОСТО задумывается как креативное место, где «якорем» инфраструктурной части будет коворкинг. Также предусмотрены зоны переговорных, кофе-пойнтов, лекторий и помещения для проведения тематических мероприятий.

С одной стороны, можно воспользоваться пространством как рабочим местом, ведь здесь будет присутствовать вся необходимая оргтехника. С другой, оно будет наполнено множеством просветительских проектов и мероприятий. Формировать содержательную часть планируется с учетом запроса молодежи. Госпожа Снегирева пояснила, что будут проведены мини-интервью и опросы, чтобы выявить их потребности.

Господин Заседателев добавил, что пространство будет ориентировано на категорию людей от 14 до 35 лет включительно. Однако, учитывая, что в комплексах в основном проживают семейные пары с детьми, то большим спросом такое пространство будет пользоваться у старшеклассников.

«Мы надеемся, что для старшеклассников удастся организовать много интересных мероприятий с уклоном на приобретение новых навыков, в том числе в рамках профориентации,— поясняет Денис Заседателев.— Таким образом, мы создадим среду для качественного развития молодого поколения. Учитывая, что ЖК „Окла“ является частью большого квартала в Приморском районе, наша задача в широком смысле звучит как создание важной инфраструктуры для большого числа жителей».

Что особенно важно, посетить пространство можно будет бесплатно, предварительно пройдя электронную регистрацию.

ЗАПРОС НОВОГО ФОРМАТА По словам Марии Снегиревой, молодежные пространства сейчас очень востребованы, а их число в городе совсем невелико. Безусловно, в городе существуют подростково-молодежные центры, клубы и дома творчества. Но они, как правило, «заточены» под конкретные интересы и кружки (танцы, шахматы, спорт и прочее). «Пять лет назад, отвечая на запрос организации нового формата молодежных пространств, мы взяли курс на коворкинги. Это удобное место, в котором можно комфортно учиться, работать или обсуждать проекты с командой»,— рассказывает госпожа Снегирева.

Сегодня в городе открыто шесть молодежных пространств ПРОСТО, создаваемых в рамках проекта комитета по молодежной политике и взаимодействию с общественными организациями. Они находятся в Петроградском, Московском, Калининском, Центральном районах и на Васильевском острове. У каждой площадки своя тематика. Например, в центральных районах — бизнес, IT, маркетинг, новые медиа и креативные индустрии. В спальных — финансовая грамотность, семейная психология.

Первую площадку ПРОСТО запустили в 2019 году. Место быстро стало популярным у студентов и тех, кто работает удаленно. Ведь вся инфраструктура бесплатная, не нужно сидеть в шумном кафе или общежитии. Далее формат молодежного пространства трансформировался, отвечая на актуальные потребности. Например, организаторы заметили, что молодые люди активно снимали видеовизитки, поэтому в каждом последующем пространстве стали предусматривать зоны, закрывающие конкретные потребности молодежи в этом районе.

За последние годы произошел бум просветительских форматов и программ, поэтому сейчас, по словам госпожи Снегиревой, большой запрос на образовательные мероприятия, нетворкинг. «В пространствах ПРОСТО мы организуем факультативы, которые в течение нескольких недель погружают в определенную тематику, а после результаты приводят к оформленным проектам. Например, курс фотографии заканчивается фотовыставкой, курс по бизнесу — разработкой бизнес-стратегией, сессии по социальному проектированию — составлением заявок на госфинансирование собственных проектов»,— делится она.

Также госпожа Снегирева добавила, что сейчас для ведения некоторых тем активно привлекаются бизнес-эксперты крупных компаний, таких как «Сбер», «Яндекс», Т-банк. Среди постоянных партнеров — один из крупнейших сервисов по подбору персонала hh.ru. Совместно со специалистами организаторы пространства ПРОСТО запускали диджитал-проект о профессиях будущего, делали клип-станции, проводили офлайн- и онлайн-акции. В дальнейшем направления по работе с бизнесом планируется усиливать и создавать интересные коллаборации. Новые форматы будут привнесены и в молодежное пространство ПРОСТО в ЖК «Окла», отмечает эксперт.

«Одна из наших стратегических задач — обеспечить комфортной и доступной инфраструктурой молодежь в каждом районе города. Однако важно сразу отметить, что наше партнерство с компанией „Ленстройтрест“ сопровождается эксклюзивностью. У нас своя философия и свои принципы работы. Нам важно не просто открыть как можно больше пространств, но создать точку притяжения. Подготовить инфраструктуру — это только малая часть в создании пространства ПРОСТО. Наполнение смыслами, сопровождение и постоянное развитие — то, без чего невозможно наше существование. Это проект про людей, а не про стены»,— подчеркивает Мария Снегирева.



ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ»

КОМПАНИЯ «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» НЕ ПЕРВЫЙ ГОД ЗАНИМАЕТСЯ СОЗДАНИЕМ СРЕДЫ В РАМКАХ ИДЕОЛОГИИ ДОБРОСОСЕДСТВА

ВСЕ НАЧАЛОСЬ С ИДЕИ ДОБРОСОСЕДСТВА Компания «Ленстройтрест» уже имеет опыт в организации креативных коммуникационных пространств. Ранее девелопер активно занимался созданием среды в рамках идеологии добрососедства. В построенных кварталах в Янино, Колпинском районе и на Суздальском шоссе (как раз в «Окле») «Ленстройтрест» открыл Соседские центры, которые совмещают в себе функции лектория и клубов по интересам. Здесь проходят различные мероприятия, помогающие найти общие увлечения жильцам. Эти пространства пользуется спросом, ведь тут есть и гостиная, и танцевальный зал, и библиотека, и мини-кухня, и даже «комнаты тишины».

Сплочение будущих жильцов «Ленстройтрест» начинает еще до продажи квартиры: для них проводят экскурсии, знакомят с философией, особенностями квартала и общепринятыми нормами поведения. А после заселения происходит знакомство с управляющей компанией, где принципы добрососедства поясняют в деталях. И уже затем новоселы при желании вливаются в насыщенную общественную жизнь. «Мы считаем, что в ближайшей перспективе движущей силой проектов станет как раз добрососедство. Оно будет играть ключевую роль при выборе клиентом недвижимости для себя и своей семьи»,— подчеркивает господин Заседателев.

Наличие креативных пространств с позитивной атмосферой всегда благотворно действует на человека, уверен он. Ведь сегодня главный запрос людей — на качественную коммуникацию и добрососедскую среду. «Последние годы сильно сплачивают людей. Человек „наелся“ онлайн-потреблением в период пандемии и хочет живого общения. Социологи говорят, что это тренд долгосрочный»,— убежден господин Заседателев.

Это подтверждается данными опроса ВЦИОМ (исследование опубликовано в ноябре 2023 года), согласно которым доля склонных к одиночеству россиян с 2006 года снизилась в два раза. Все больше граждан тяготеют к дозированному общению: каждый второй опрошенный признался, что хочет общаться, все меньше респондентов, желающих побыть в одиночестве. Общение становится важным аспектом благополучия и улучшенного качества жизни. ■



ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ»

ДЕВЕЛОПЕР УЖЕ СДАЛ ШЕСТЬ ДОМОВ, ВСЕГО В ЖИЛОМ КВАРТАЛЕ БУДЕТ ВОЗВЕДЕНО 17 ДОМОВ, ИЗ КОТОРЫХ ВОСЕМЬ ВЫСОТНЫХ И ДЕВЯТЬ СЕМИЭТАЖНЫХ

РЕШЕНИЕ О СОЗДАНИИ МОЛОДЕЖНОГО ПРОСТРАНСТВА БЫЛО ЗАКРЕПЛЕНО НА ПЕТЕРБУРГСКОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ В 2024 ГОДУ. ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ», КОМИТЕТ ПО МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКЕ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И СПБ ГБУ «ПРОСТО» ПОДПИСАЛИ СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ ТРЕХСТОРОННЕЕ СОГЛАШЕНИЕ

ИНВЕСТИЦИИ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ПАДАЮТ

СОГЛАСНО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ДАННЫМ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ NF GROUP, ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2024 ГОДА СОСТАВИЛ БОЛЕЕ 315 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО НА 8% МЕНЬШЕ ИТОГОВОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА. ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ТОРГОВУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ УПАЛА ДО 15%. ЭТО БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА. КИРИЛЛ КОСОВ

В целом по итогам 2024 года общий объем инвестиций в коммерческую недвижимость России может составить от 500 до 700 млрд рублей, тогда как в 2023 году этот показатель достиг рекордных 902 млрд. Общий объем инвестиций в коммерческую недвижимость РФ в первом полугодии 2024 года составил 315,1 млрд рублей, что на 8% меньше аналогичного показателя 2023 года. В структуре инвестиций по типам недвижимости 52% всех вложений пришлось на объекты коммерческой недвижимости, находящиеся на разных стадиях строительства, тогда как оставшиеся 48% были направлены на площадки под девелопмент. Для сравнения, по итогам прошлого года распределение этих показателей составляло 71 и 29% соответственно. Динамика обусловлена ускорением темпов инвестирования в площадки под девелопмент, что стало ярко выраженным трендом 2024 года. Основной объем таких сделок совершается в Московском регионе, где активное участие принимают региональные игроки. Это способствует усилению конкуренции и развитию рынка.

В первом полугодии 2024 года 20% инвестиций пришлось на складскую недвижимость: вложения в этот сегмент достигли 63 млрд рублей, что в три раза превышает аналогичный показатель 2023 года (21 млрд). Прогнозируется, что к концу 2024 года объем инвестиций в этот сегмент составит рекордные 120–140 млрд рублей, превысив итоговый показатель предыдущего года (101 млрд).



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДОЛЯ ВЛОЖЕНИЙ ИНВЕСТОРОВ В ОБЪЕКТЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СОСТАВИЛА 10% ОТ ОБЩЕРОССИЙСКИХ ПРОТИВ 20% ГОДОМ РАНЕЕ

По словам Станислава Бибика, партнера NF Group, рост инвестиций в склады связан с несколькими факторами: «Во-первых, увеличение популярности частного инвестирования через ЗПИФ. Крупнейшие игроки расширяют свои фонды, приобретая новые объекты для реализации паев. Во-вторых, рост складского рынка, характеризующийся большим объемом сделок в формате BTS-аренды. Арендаторами таких объектов выступают крупные федеральные компании, преимущественно из сегмента e-commerce. Учитывая рекордную долю сделок в формате BTS, мы ожидаем, что все больше объектов будет продаваться инвесторам».

За шесть месяцев на инвестиции в офисную недвижимость пришлось 14% сделок против 15% годом ранее, в гостиничную — 0,5% против 11% годом ранее, когда лидирующим сегментом по объему инвестиций была торговая недвижимость (33% всех вложений). В первой половине 2024 года доля торговой недвижимости в структуре инвестиций сократилась до 15%. Это снижение объясняется тем, что большинство крупнейших сделок в этом сегменте были завершены в 2023 году, оставив меньший объем предложения для новых инвестиций в текущем году.

С точки зрения структуры собственников 92% инвестиций были направлены на активы российских компаний, тогда как доля инвестиций в активы иностранных владельцев и фондов составила лишь 8%. К концу года показатели могут вырасти до 90 и 10% соответственно. Для сравнения, в 2023 году 68% всех инвестиций пришлось на локальные активы, а 32% — на активы иностранных компаний.

Доля инвестиций в недвижимость Московского региона в первом полугодии 2024 года составила 81% против 69% по итогам аналогичного периода 2023 года. Доля вложений в объекты Санкт-Петербурга составила 10% против 20% годом ранее. На регионы пришлось 9% (в первые шесть месяцев 2023 года показатель достиг 11%).

Господин Бибик добавляет: «Несмотря на опасения, связанные с повышенной ключевой ставкой, инвестиционная активность в первом полугодии текущего года оказалась высокой. Мы ожидаем, что годовой объем вложений в коммерческую недвижимость составит 500–700 млрд рублей, что превысит показатели последних лет, кроме рекордного 2023 года, когда показатель был на уровне 902 млрд рублей». ■

МОДНАЯ СТОРОНА

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2024 ГОДА БОЛЬШОЙ ПРОСПЕКТ ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЫ СТАЛ АБСОЛЮТНЫМ ЛИДЕРОМ СРЕДИ ФЭШН-КОРИДОРОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. 36% ПЛОЩАДЕЙ В ЛОКАЦИИ АРЕНДОВАНО МАГАЗИНАМИ ОДЕЖДЫ, ОБУВИ И АКСЕССУАРОВ. СТАРО-НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, УТРАТИВШИЙ СТАТУС КЛАСТЕРА «ТЯЖЕЛОГО ЛЮКСА», УЖЕ К КОНЦУ ГОДА МОЖЕТ ВОССТАНОВИТЬ СВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЗА СЧЕТ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ РИТЕЙЛЕРОВ ПРЕМИАЛЬНОГО СЕГМЕНТА. АЛЕКСАНДРА ТЕН

По наблюдениям аналитиков NF Group в Санкт-Петербурге, Петроградская сторона стала излюбленным местом петербургских модников относительно недавно — с конца 2022 года. До этого жители и туристы города, как правило, с опасением относились к небольшим малоизвестным брендам одежды и обуви. Уход международных ритейлеров стал стимулом развития новой ниши локальных дизайнеров, интересные концепции которых привлекли внимание состоятельной аудитории.

ВЫСОКАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ Большой проспект Петроградской стороны продемонстрировал свой потенциал в качестве важной фэшн-локации еще год назад, в первом полугодии 2023 года, обогнав традиционного лидера по доле магазинов одежды, обуви и аксессуаров — Старо-Невский проспект. Именно на Большом проспекте Петроградки фэшн-ритейлеры арендовали больше всего помещений в январе — июне этого года. Так, по данным Nikoliers, во втором квартале 2024 года здесь заработали магазины российских брендов Scandale Maniere, Estego, Latrika, Mart Store и Volchikhina & Beliaeva.

В связи с произошедшим фэшн-бумом по итогам первого полугодия 2024 года доля свободных площадей на Большом проспекте П. С. сократилась на 5 п. п., достигнув 3,9%, что является минимальным показателем за последние пять лет, делятся цифрами в NF Group в Санкт-Петербурге. «Концентрация фэшн-брендов на Большом проспекте и ограниченное предложение свободных помещений в этой локации способствуют развитию не только прилегающих улиц, но и торговых коридоров всего района в целом»,— отмечают аналитики компании.

Основные торговые коридоры центральных районов — главные улицы центральных районов, а также Московский проспект, с максимальным автомобильным и пешеходным трафиком, вокруг которых сконцентрирована основная деловая активность: Невский проспект, Большой проспект Петроградской стороны, Каменноостровский проспект.

Второстепенные торговые коридоры центральных районов — улицы в центральных районах, примыкающие к главным торговым магистралям города, с максимальным автомобильным и пешеходным трафиком или расположенные в непосредственной близости к ним: улицы Большая Морская, Малая Морская, Большая Конюшенная, Рубинштейна, Маяковского, Восстания, Кирочная, Гороховая, Некрасова, Жуковского, Садовая, Большая Зеленина, Белинского, проспекты Средний В. О., Лиговский, Литейный, Кронверкский, Загородный Владимирский, Конюшенная площадь.

Пешеходные торговые коридоры — улицы в центральных районах города с пешеходным потоком: Тележный переулок, улицы Малая Садовая, 1-я Советская, Малая Конюшенная, 6–7-я линии В. О.

СМЕНА ЛОКАЦИЙ Второй год подряд Большой проспект П. С. активно развивается в части увеличения доли фэшн-операторов и удерживает первое место по привлекательности среди запросов клиентов, констатирует Анна Лапченко, директор департамента торговой недвижимости консалтинговой компании NF Group в Санкт-Петербурге. «Это объясняется протяженностью улицы, удобной конфигурацией помещений, большим количеством витринных торговых площадей, а также активным строительством жилья в Петроградском районе. Таким образом, Большой проспект становится одной из главных точек притяжения в городе и узнаваемой торговой локацией, на которую хотят выйти многие российские ритейлеры»,— заключает госпожа Лапченко.

ЦЕНТРАЛЬНЫЕ РОТАЦИИ Новые открытия в первой половине года происходили в основном за счет ротации арендаторов, заметили аналитики Nikoliers. Уровень ротации по итогам января — июня достиг 4,2%. Традиционно наиболее активно арендаторы сменяли друг друга на Невском проспекте, что связано с большим количеством мелких помещений, высокой конкуренцией и арендными ставками в топовой локации. В целом на Невском в настоящее время свободно 5,3%



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ЗАПРАШИВАЕМЫЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ ВЫРОСЛИ ПОЧТИ НА ВСЕХ ЦЕНТРАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

площадей, что является одним из минимальных значений последних восьми лет, зафиксировали в NF Group. Вакантность на основной части Невского проспекта еще ниже и является рекордной за всю его современную историю: 2,1%. Количество открытий на Невском составило 23 точки (44%), второе место занял Большой проспект П. С. с 12 открытиями (23%), а замкнул тройку лидеров Старо-Невский проспект, где произошло восемь открытий (15%).

По информации NF Group, Старо-Невский проспект продолжил сдавать свои позиции самого модного коридора города, увеличив объем вакантных площадей в первой половине года на 4,4 п. п. Уровень вакансии в локации вышел на уровень 12,5%. Старо-Невский утратил свою специализацию «тяжелого люкса» после ухода ряда иностранных ритейлеров (Dior, Louis Vuitton, Salvatore Ferragamo). Кроме того, массовый ремонт фасадов многих исторических зданий на Старо-Невском временно снижает привлекательность данной локации для покупателей. «При этом уже в краткосрочной перспективе к концу года ожидается восстановление утраченных позиций локации благодаря активности российских ритейлеров премиального сегмента»,— считают в NF Group.

На Кирочной улице, где после продолжительного ремонта открылась станция метро «Чернышевская» и увеличился пешеходный трафик, доля свободных площадей снизилась более чем в два раза, до 6,3%, подсчитали аналитики.

ОТКРЫТИЯ ПОЛУГОДИЯ В апреле 2024 года российская сеть женского белья Le Journal Intime открыла второй магазин в Петербурге площадью 50 кв. м на месте часового салона Rolex на Невском проспекте, 150. Первая торговая точка сети находится на Лиговском проспекте, 50. История технологичного белья Le Journal Intime началась в 2015 году с выпуска медицинского компрессионного послеоперационного белья. Теперь производитель создает коллекции из компрессионного мелкоячеистого сетчатого трикотажа на каждый день. Компания планирует, что в перспективе число ее магазинов в городе увеличится.

В мае в окружении брендов премиального класса на Невском проспекте, 150, открылся первый магазин иркутского бренда одежды Suborbia. Он занимает помещение 94 кв. м. Магазин представляет собой пространство с высокими потолками и витринными окнами на первом этаже исторического здания с отдельным входом с Тележного переулка. Ранее здесь располагался магазин Nikita Efremov, который в начале года переехал на Большую Конюшенную улицу, 12. Магазины Suborbia уже открыты в Иркутске, Красноярске, Новосибирске и Москве.

В июне московский ритейлер «Дом фарфора» занял бывшее помещение Dior на Невском проспекте, 113. Сеть «Дом фарфора», управляющая семью торговыми точками в Москве и Подмосковье, ранее не была представлена в Санкт-Петербурге. Под первый в городе объект ритейлер снял помещение общей площадью 410 кв. м.

В июле уральский бренд Garage est.2016 занял место магазина ювелирных украшений Cartie на Мойке, 55. Премиальный бренд выпускает лимитированные коллекции женской и мужской одежды и обуви. Производство компании находится в Екатеринбурге. Магазин Garage est.2016 уже работает в Москве. В столице был выбран строгий лофт с бетонными стенами и полами, кухней и характерной для формата мебелью. В Петербурге магазин бренда открылся в четырехэтажном эклектичном историческом здании торгового дома «К. Э. Болинъ». Бутик занимает два этажа общей площадью 320 кв. м. Арендованные помещения отличают высокие потолки и витринные окна на первом этаже, открытая планировка и авторская отделка. Дизайн магазина выполнен в утонченном классическом стиле с коврами, двухметровой люстрой в центре зала, зеркалами во весь рост и классической мебелью.

ОСОБАЯ АТМОСФЕРА Как отмечают эксперты Nikoliers, новые магазины стремятся предоставить покупателям непривычный опыт шопинга. Например, SuperStep, открывшийся на Невском проспекте, разместил на территории своего магазина баскетбольную площадку, скейт-рампу и зону с игровой приставкой. А дизайн магазина Suborbia вдохновлен эстетикой аэропортов, что нашло отражение в коллекции Terminal S, презентованной на открытии бутика.

Всего за рассматриваемый период на центральных торговых улицах появилось семь новых брендов. Среди них как иностранные фэшн-бренды Eleventy (Италия) и Ketroy (Турция), так и отечественные — In Trend, macrocosm, Suborbia и Le Journal Intime, «Дом фарфора».

ЦЕНА ПРЕСТИЖА Аналитики NF Group сообщают, что в первом полугодии запрашиваемые арендные ставки выросли почти на всех центральных торговых коридорах Санкт-Петербурга. Большинство торговых локаций демонстрировало рост арендных ставок на уровне 5–10% за полугодие, а на Большой Конюшенной улице и Большом проспекте П. С. ставки увеличились в 1,2–1,5 раза на фоне активизации спроса и практически полного отсутствия свободных качественных торговых площадей. Таким образом, на Большом проспекте Петроградки диапазон запрашиваемых ставок составил 3–8 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС, а на Большой Конюшенной — 4,5–9 тыс. рублей за «квадрат» в месяц.

На Невском проспекте рост арендных ставок составил в среднем 10% за полугодие. При этом на Старо-Невском проспекте арендодатели предлагают скидки на первый год аренды ввиду временного снижения трафика в этой части города.

Эксперты ожидают, что до конца 2024 года на рынке центральных торговых коридоров Санкт-Петербурга доля вакантных площадей сохранится на уровне 5–7%, что является достаточно низким показателем и характеристикой высокого спроса. Специалисты NF Group прогнозируют завершение переходного периода и стабилизацию ситуации на Старо-Невском проспекте. Запрашиваемые арендные ставки будут точечно расти ввиду небольшого объема свободного ликвидного предложения и стабильно высокого спроса на торговые помещения, предупреждают аналитики. ■

ЛЮКСОВЫЙ РИТЕЙЛ УХОДИТ В ОМНИКАНАЛЬНОСТЬ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ХОЛДИНГА «БРОНКА ГРУПП» НИКИТА МУРОВ — О ПЕРСПЕКТИВАХ ПРЕМИАЛЬНОГО ФЭШН-РИТЕЙЛА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Пожалуй, главным трендом первой половины 2024 года в области развития люксового ритейла в Петербурге могу назвать усиление омниканальности. С одной стороны, игроки рынка постепенно приходят к пониманию, что будущее — за онлайн-продажами. Именно поэтому холдинг «Бронка Групп» активно развивает интернет-магазин Bronka Fashion, в котором сегодня представлены около 20 топ-брендов, в том числе Kiton, Zilli, Tom Ford, Loro Piana, Gucci, Fendi.

С другой стороны, особенно если говорить о формальной мужской одежде класса люкс (пиджаки, брюки, костюмы, сорочки), для многих клиентов важнейшим критерием при покупке является посадка по фигуре. С учетом этого фактора Bronka Fashion открыла в этом году два шоурума: на Большой Конюшенной улице и в загородном клубе «Репино-Ленинское», где представлен весь ассортимент наших бутиков и интернет-магазина. Таким образом, сделав заказ в интернет-магазине, клиент может выбрать удобный шоурум для примерки. Разные каналы формируют и еще одну тенденцию — индивидуальный подход. Требования к сервису остаются на высоком уровне и даже растут, поэтому мы делаем ставку на комфорт во всем — от примерки со стилистом до подгонки вещи по фигуре.

Уверен, до конца года мы будем наблюдать усиление тренда на гибридный формат покупок. Поэтому в рамках продолжения стратегии по цифровизации фэшн-бизнеса холдинга «Бронка Групп» мы будем проводить эксперименты с внедрением нейросетей. Цель — сделать взаимодействие пользователя с платформой продаж более интерактивным. Речь идет о таких функциях, как, например, виртуальная примерка, которая помогает человеку подробно изучить свой образ до контактной примерки или вовсе обойтись без нее. Другая актуальная в перспективе функция — специализированный чат-бот на основе одной из больших языковых моделей, который через серию профессиональных вопросов помогает покупателю придумать образ. Затем нейросеть «оденет» клиента в режиме онлайн, давая советы о том, что человеку подходит больше. Все эти функции позволяют повысить лояльность клиентов и увеличить количество повторных покупок.

Насколько повлияли на отрасль санкции? Рынок меняется, и мы меняемся вместе с ним, подстраиваемся и делаем это успешно с нашими брендами. Часть рынка заменяют российские торговые марки, в люксе мы пока не видим замены, но не исключаю, что уже вскоре ассортимент Bronka Fashion пополнят бренды известных российских дизайнеров.

Наконец, третий момент, на котором бы хотелось заострить внимание,— это ситуация на рынке площадей для люксового ритейла. Я достаточно скептически смотрю на предупреждения ряда отраслевых аналитиков о резком сокращении ликвидных помещений в основных торговых коридорах Петербурга, таких как Невский и Старо-Невский, Большой проспект Петроградской стороны, Большая Конюшенная улица. Сегодня мы не видим недостатка в помещениях, и даже наоборот — рассматриваем возможности для развития и роста, так как интересные варианты на рынке есть. Кроме того, отмечу, что активно набирают популярность и альтернативные форматы. Например, магазины pop-up, которые не требуют большой площади и инвестиций. Именно такой формат, к слову, мы сейчас активно развиваем в загородном клубе «Репино-Ленинское».

Подводя итог, могу отметить, что в целом развитие сегмента люксового фэшн-ритейла будет зависеть от готовности игроков адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, использования инновационных технологий и постоянной работы над улучшением клиентского опыта. Не удивлюсь, если к концу 2024 года продажи одежды и обуви в люксовом сегменте вырастут на 15–20% по сравнению с итогами 2023 года. Скажется продолжающийся тренд на сокращение покупок обеспеченными россиянами одежды и обуви за границей, а также сохраняющийся эффект низкой базы онлайн-продаж в сегменте формальной одежды класса люкс. Его отраслевые игроки будут стараться нивелировать за счет цифровизации бизнеса и внедрения лучших практик.

ТРАНСФОРМАЦИЯ КОТТЕДЖЕЙ

ЭКСПЕРТЫ ЗАГОРОДНОГО РЫНКА ГОВОРЯТ О ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ В ИНФРАСТРУКТУРЕ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ. СЕГОДНЯ ПРОСТОГО РАЗМЕЖЕВАНИЯ УЧАСТКОВ, ПОДВЕДЕНИЯ КОММУНИКАЦИЙ И РАЗМЕЩЕНИЯ ОХРАНЫ УЖЕ НЕДОСТАТОЧНО. СОВРЕМЕННЫЕ КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ, ПРЕДЛАГАЯ ОБШИРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ, ЧТО ДЕЛАЕТ ИХ ПОХОЖИМИ НА ПОЛНОЦЕННЫЕ ГОРОДСКИЕ ПРОСТРАНСТВА. ЮЛИЯ МАЙОВЕР



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НОВЫЕ КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ ИЩУТ СВОЮ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ, ЧТОБЫ ЗАПОМНИТЬСЯ КЛИЕНТУ И ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ЕГО

Катерина Истомина, директор по развитию компании «Kaskad Недвижимость», замечает, что требования аудитории меняются каждый год: у людей появляются насмотренность, опыт и, соответственно, происходит рост ожиданий. «Из трендов 2023 года: люди устали от заборов и готовы от них отказаться, хотя бы перед домом. Люди стали больше гулять, наслаждаться природой, общаться с друзьями и гостями не только у себя на веранде, но и в общественных пространствах. Еще одним трендом стало обязательно наличие эффектной въездной группы. Это начало личного восприятия собственного загородного дома, своего стиля жизни»,— рассуждает эксперт.

По ее словам, в комфорт-классе инфраструктура обычно представлено детским клубом, продуктовым магазином, кафе, различными тематическими спортивными площадками, прогулочными зонами. «В поселках с таунхаусами чаще всего к этому добавляется школа, иногда ресторан»,— указывает эксперт.

Генеральный директор ГК «Стройсинтез» Виктор Лукин говорит, что требования и пожелания жильцов растут постоянно, причем во всех сегментах: эконом-классе, среднем сегменте и бизнес-классе. «В бизнес-классе есть самые продвинутые девелоперы, которые стараются выделиться искусственными прудами, водоемами. Но данные работы не так просты, как кажется на первый взгляд, и они не всегда могут реализовываться. Имеется большой спрос на ландшафтные работы внутри коттеджного поселка, которые выполнены современным ландшафтным бюро. В результате возникают более интересные места для прогулок. Во-вторых, высок спрос на качественную въездную зону, чтобы была парковка снаружи для приезжающих гостей или служб доставок. В-третьих, ряд коттеджных поселков создает зоны отдыха с шезлонгами и летними кухнями. Или инвестируются средства в прогулочные зоны с высококачественным покрытием, вдоль которых стоят уютные скамейки, имеется хорошее освещение. Развивается и спортивный сектор: сделаны горизонтальные хоккейные коробки, баскетбольные, теннисные площадки»,— перечисляет господин Лукин.

В некоторых поселках существуют услуги консьерж-службы, когда доставку привозят и оставляют в зоне охраны, а консьерж-службы уже разносят заказанное по адресам. Таким образом, жители не контактируют с доставщиками.

«В сегменте эконом-класса, как правило, редка инфраструктура. Часто формируются базы отдыха, которые интегрируются в поселок. Из минусов: ими, как правило, могут пользоваться только те, кто живет на этой базе отдыха. Либо об условиях использования нужно договариваться с коттеджным поселком заранее»,— говорит эксперт.

ПРЕМИАЛЬНЫЕ ОЖИДАНИЯ Алия Ханбекова, руководитель отдела элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, замечает, что консьерж-сервис стал обязательным элементом в элитных поселках. «Жильцы ожидают не только стандартные услуги клининга, садовника, электрика или няни, но и таких, как уход за домашними животными в отсутствие владельцев. Появление ресторанов, фермерских лавок, фитнес-клубов с бассейнами, спа-центров и коворкингов значительно повысило привлекательность загородного предложения»,— рассказывает она.

Новые коттеджные поселки ищут свою индивидуальность, чтобы запомниться клиенту и заинтересовать его. «Так, в коттеджном поселке „Форест Вилладж“ построены дома вдоль канала с возможностью выхода на лодке в озеро; в поселке „Репинское“ — функционирует настоящая ферма с животными для детей; поселок „Образ жизни“ в „Охта Парке“ реализован у лыжного склона, в поселке „Репинские озера“ создана сеть искусственных озер с проточной водой. Особое внимание уделяется детям — их образованию и досугу. Для них созданы разнообразные игровые и веревочные парки (например, в поселке „Оберег“), а также детские сады и начальные школы (поселки „Образ жизни“, „Репинские озера“ и „Репинские усадьбы“), также есть школы с углубленным изучением иностранных языков (поселок „Ламбери“)»,— рассказала госпожа Ханбекова.

Большие поселки оснащены футбольными полями, теннисными кортами и многофункциональными спортивными площадками для игры в баскетбол и хоккей.

«Тренд на создание единой архитектурной концепции и строгой стилистики внутри коттеджных поселков делает проекты уникальными и увеличивает их ценность в глазах покупателей. При этом цена данных домов на вторичном рынке держит более устойчивый ценовой диапазон по сравнению с рынком вторичного жилья на участках ИЖС»,— отмечает эксперт.

Екатерина Крапивина, директор по продажам Millennium Park в Villagio Realty, подтверждает слова коллеги: «Если раньше поддерживалось стремление к проявлению индивидуальности в архитектуре частных домовладений, то сейчас скорее есть запрос на единый дизайн-код поселка, его архитектурную стилистику».

ПЕРВООЧЕРЕДНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что в первую очередь в число обязательных требований входят меры обеспечения безопасности, охрана, уровень которой может меняться в зависимости от класса: оформленная въездная группа со шлагбаумом, ограждение и видеонаблюдение. «Требования к инфраструктуре коттеджного поселка изменились: в течение последних пяти лет покупатели стали чаще обращать внимание на наличие детских и спортивных площадок, магазины „у дома“, аптеки, гостевую парковку и обустройство прогулочных зон»,— делится эксперт.

Екатерина Коган, директор департамента маркетинга «ФСК Family», также говорит о том, что за последние пять лет инфраструктура коттеджных поселков претерпела изменения, связанные с новыми требованиями жильцов и текущими трендами. «Во-первых, повысились требования к инфраструктуре и удобствам. Выросло количество спортивных и развлекательных объектов (спортзалы и фитнес-клубы, детские площадки), кафе и ресторанов, а также коворкингов и других общественных пространств. Появились коммерческие объекты: жителям актуально иметь больше коммерческих объектов на территории (магазинов, салонов красоты, аптек), чтобы удовлетворять ежедневные потребности без необходимости выезжать из поселка.

Во-вторых, стали больше уделять внимания безопасности и технологиям: системам контроля доступа, „умным“ домофонам и автоматизированным системам охраны. Внедряются цифровые системы управления поселком, позволяющие жителям контролировать коммунальные услуги, безопасно общаться и отслеживать расходы. В-третьих, развивается социальная инфраструктура. Жильцы ожидают комфортных условий для общения с соседями, поэтому стали появляться клубы и организованные мероприятия, объединяющие жителей по интересам».

ТЯГА К ОБЩЕНИЮ «За последние годы жители коттеджных поселков стали чаще общаться, объединяться в комьюнити по интересам. Можно сказать, что высокие глухие заборы полностью вышли из моды. При этом мы видим четкий запрос на инфраструктуру коттеджных поселков. Причем требования жителей к общественным пространствам в поселках зависят от расположения поселка в конкретной локации. Если внешняя инфраструктура развита и находится в шаговой доступности, тогда к внутренней у жителей формируется запрос на объекты спортивной и развлекательной инфраструктуры, магазины, салоны красоты, автомойки тоже довольно востребованы. Самые популярные объекты инфраструктуры в поселках элитного класса: рестораны и фитнес-клубы, а также центры развития для детей дошкольного и школьного возраста»,— замечает госпожа Крапивина.

Александра Якубович, операционный директор Multiplan, считает, что в малоэтажном строительстве по-прежнему преобладают экотренды: стремление к экологичности, интерес к стилю «сканди», выбор в пользу квадратных и эргономичных планировок. «Застройщики стараются исключить неиспользуемые квадратные метры, коридорный тип расположения комнат. Не теряют актуальности и скорость строительства, архитектура, экономия, комфорт. Доля маленьких квартир-студий в загородном жилье небольшая: переезжая из многоэтажных домов в малоэтажные, покупатели чаще хотят расширить площадь, повысить комфорт проживания. Это один из ключевых стимулов переезда за город. Добираться на работу или за покупками из загородного дома ненамного дольше, чем из спального района. При этом меньше соседей, почти нет городского шума, много зелени, а жилая площадь больше, чем в многоэтажном доме»,— рассуждает госпожа Якубович.

Застройщики чаще задумываются о местах общего пользования, продумывают разные поведенческие сценарии жизни в проектируемых домах. «Все больше строительных компаний, которые делают интересные проекты для комфортной загородной жизни, продумывая инфраструктуру наперед. Спрос на такое жилье в ближайшие годы будет расти»,— заключает эксперт. ■

ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ЛИШИЛСЯ ИПОТЕЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

ОТМЕНА ЛЬГОТНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ УДАРИТ И ПО РЫНКУ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ. НА МОМЕНТ СВОРАЧИВАНИЯ ПРОГРАММ ОКОЛО 13% СДЕЛОК НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ЗАКЛЮЧАЛОСЬ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ЖИЛИЩНЫХ ЗАЙМОВ. ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит: «Только за январь 2024 года спрос на ипотечные кредиты на строительство или покупку частных домов вырос на 50% в сравнении с аналогичным показателем прошлого года».

По ее подсчетам, с начала 2022 года число выданных ипотек под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) и покупку домов выросло в три раза. В 2023 году, по данным ЕИСЖС, 38% выданных кредитов было оформлено на строительство домов и около 60% — на покупку готовых лотов. «В Северо-Западном регионе за прошлый год было выдано 9,8 тыс. ипотек на 45,6 млрд рублей. Более 60% ипотечных кредитов региона пришлось на Санкт-Петербург и Ленинградскую область. С использованием ипотеки проходит около 60% продаж, что уже практически на треть больше начала 2023 года»,— рассказала госпожа Трошева.

В первом квартале 2024 года ряд банков начали изменять первоначальный взнос, например, по сельской ипотеке Россельхозбанк снизил размер взноса с 30 до 20%.

В компании «МК-Элит» говорят, что в 2023 году россияне построили рекордное число частных домов. По данным Росстата, из 110 млн кв. м жилья, возведенных в прошлом году, 59 млн кв. м было построено населением. Это стало максимальным показателем за всю историю России.

«Весной ипотечное кредитование в эконом- и комфорт-классах рынка ИЖС занимает около 30% от общего объема и продолжает расти»,— рассказал Петр Войчинский, гендиректор «МК-Элит».

Льготные программы стали одной из причин активного роста ипотеки на ИЖС. При этом, по его словам, в сегменте люкс и выше доля ипотечных сделок практически равна нулю, что обусловлено ограниченным лимитом кредитных средств в рамках льготных программ, которого недостаточно для покупки дома в данном сегменте, и высоким размером процентной ставки по стандартным программам ипотеки (в среднем около 17%).

По оценке Frank RG, в феврале 2024 года банки выдали 18 тыс. кредитов (+35% к январю 2024 года; +278% к февралю 2023 года) на 75 млрд рублей (+27%; +318%): на ИЖС выдано 10 тыс. кредитов на 49 млрд рублей (15% от общего объема выданных ипотечных кредитов), на готовые дома — 8 тыс. кредитов на 26 млрд рублей (8% общего объема выдачи).

По данным ЦБ, доля ипотечных жилищных кредитов в рублях, предоставленных на приобретение и создание объектов ИЖС, в общем объеме ипотечных жилищных кредитов по Петербургу и Ленобласти в 2024 году составила около 13%.

«Общий объем выдачи ипотеки на объекты индивидуального жилищного строительства в 2024 году может составить 1 трлн рублей. Это в два раза превысит показатель 2023 года и станет новым рекордом для рынка, такой прогноз содержится в исследовании аналитиков ВТБ»,— рассказал господин Войчинский.

ДОЛЯ СДЕЛОК С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ИПОТЕКИ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛЬЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ В 2024 ГОДУ, %

РЕГИОН	ЯНВАРЬ	ФЕВРАЛЬ	МАРТ
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	20,6	18,0	13,6
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	15,5	15,0	12,9

ИСТОЧНИК: «МК-ЭЛИТ»

Он напомнил, что весной обсуждалась возможность запуска Единой ипотечной программы на ИЖС. Сейчас, однако, сведений о сроках запуска программы нет.

На конец 2023 года на первичном загородном рынке Петербурга и Ленобласти в открытых продажах находилось 296 поселков всех форматов, из них 184 — участки без подряда, 54 — смешанная застройка и 58 проектов централизованной застройки. Совокупный объем предложения на конец четвертого квартала составил 15,7 тыс. лотов, что в целом не отличается от показателей последних двух лет. В общей структуре предложения продолжается тренд на увеличение доли участков без подряда: 75% на конец 2023года, соответственно, доля домовладений и таунхаусов снизилась до 10%. Незначительный объем вывода нового предложения в формате домовладений связан с тем, что в 2023 году продолжилось повышение цен на строительные материалы, поэтому большинство девелоперов предпочли ограничиться форматом инженерно подготовленных участков.

По итогам 2023 года на рынок вывели 8,2 тыс. лотов всех форматов, что сопоставимо с уровнем 2022 года. С начала 2023 года средняя стоимость предложения коттеджей имела тенденцию прироста по мере выбывания лотов минимальной стоимости. Средняя цена сотки земли заметно выросла: за 2023 год показатель увеличился на 21%.

«В объеме выхода новых проектов 2023 года преобладал формат нарезки земельных участков. Поэтому в 2024 году доля спроса на участки без подрядов будет увеличиваться. С учетом смещения нового предложения в сторону участков без подряда, активность спроса будет сохраняться на уровне 2023 года. Также в 2024 году будет развиваться тенденция к уменьшению площадей участков и домовладений, смещение фокуса девелоперов на благоустройство и расширение доли рекреации в новых проектах и очередях»,— рассуждает госпожа Трошева. ■

«ПерезаГрузия»: национальная кухня по семейным традициям

Ресторану «ПерезаГрузия» на ул. Маяковского, 50, исполнился год. За это время он успел обзавестись завсегдатаями и стал настоящим открытием для ценителей и любителей грузинской кухни.

Почему «ПерезаГрузия» так удачно прижилась в Петербурге, где множество грузинских заведений самого разного толка? Скорее всего, дело в том, что здесь грузинские повара готовят только аутентичную еду и не приветствуют вольные интерпретации, не связанные с национальными традициями. В то же время наряду с хитами и «брендовыми» всеми любимыми хинкали, хачапури, лобио, чахохбили и др. в «ПерезаГрузии» не только представляют «классику», но и следуют современным трендам, то есть работают с продуктами и ингредиентами для блюд так, как это делают сегодня в Грузии. Например, здесь можно попробовать настоящие хачапури во всем их разнообразии: по-мегрельски, по-имеретински, по-аджарски, по-гурийски, по-царски с тремя видами сыра и хачапури со шпинатом и сулгуни. А хинкали совсем недавно стали делать с рубленой мраморной говядиной. Кстати, любопытный факт: за прошедший год гости ресторана съели 12 415 хинкали и 3 542 хачапури.

Создатели ресторана Елизавета Абрамидзе и Иракли Маланиа, при поддержке своих семей, продолжают активно развивать миссию заведения — представлять только аутентичную кухню современной Грузии. В этой концепции шеф-повар Циала Сичинава и су-шеф Нана Нанава дополняют меню новинками: стоит обратить внимание, например, на баклажан по-колхидски с нежнейшей говядиной в сливочном соусе и грибами; салат «Аглико» с хрустящим жаренным сулугуни; чанахи с томленым мясом ягненка.



Расширилась палитра вин, лимонадов и соков из Грузии. Специально для ресторана была разработана чайная карта с напитками, полными ароматами горных трав и солнечных фруктов.

Произошли преобразования и в интерьера зала. Зрительно увеличилось пространство уютного помещения благодаря большим зеркалам в дубовых рамах. Появились мягкие удобные кожаные диваны. Флористическое оформление зала и террасы выполнила студия Бермяковых.

Каждую пятницу и субботу с 19:00 в ресторане звучит живая музыка в стиле джаз и лаундж в исполнении петербургских музыкантов и вокалистов.

Ресторан «ПерезаГрузия»
Санкт-Петербург, ул. Маяковского, 50

perezagruziarest.com
vk.com/perezagruziarest

ПЕРЕЗАГРУЗИЯ
ГРУЗИНСКАЯ КУХНЯ

РЕКЛАМА

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ ДЕЛАЮТ КАССУ

ДОЛЯ ИНОГОРОДНИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ УВЕРЕННО РАСТЕТ. СЕГОДНЯ У НЕКОТОРЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПОКУПАТЕЛИ ИЗ РЕГИОНОВ СОВЕРШАЮТ ПОЧТИ ПОЛОВИНУ ПОКУПОК. В СРЕДНЕМ ЖЕ ПО РЫНКУ ИХ ДОЛЯ ДОСТИГАЕТ 35%. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Петербург наряду с Москвой является для россиян одной из главных целей для переезда — Северная столица привлекает карьерными возможностями, богатой культурной жизнью, более привычным для жителей ряда северных регионов климатом, а также высокими местами в рейтингах вузов. «Традиционно спрос на жилье со стороны жителей других регионов выше в мае — августе, когда абитуриенты поступают в университеты и обустраиваются на новом месте. Мы даже предложили будущим студентам в наших проектах специальную программу с дополнительной скидкой»,— говорит коммерческий директор ГК «А101» в Петербурге Мария Орлова.

По ее словам, топ регионов, откуда переезжают в Петербург, многие годы остается достаточно стабильным. «В этом году особо активны москвичи — на них приходится 26% всех региональных сделок. На втором месте Мурманская область, на третьем — Калининградская. Традиционно активны близлежащие регионы — Новгородская и Псковская области, а также Карелия. Заметны и северные сырьевые регионы — Красноярский край и Омская и Тюменская области, а также Урал»,— говорит эксперт.

Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», приводит свой рейтинг: «Среди регионов, откуда чаще всего приезжают покупатели жилья в Санкт-Петербург, можно выделить пять лидеров: Москва и Московская область, Мурманская область, Архангельская область, Республика Башкортостан, Республика Коми».

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова говорит: «В нашей компании количество иногородних покупателей на протяжении многих лет остается стабильным — в пределах 25–30%. Из общего числа иногородних львиную долю (до 75%) составляют жители Северо-Западного федерального округа. Это соседние регионы (Мурманск, Новгород, Псков, Архангельск), оттуда приезжают люди, связанные прочными нитями с нашим городом: большинство с родственными связями либо учились в Петербурге. Вторая по численности группа — жители нефте- и газодобывающих регионов. Среди них тоже преобладают „неслучайные" люди — бывшие студенты вузов Петербурга, а также те, чьи родственники теперь приезжают в командировки в структуры „Газпрома" в наш город. Далее идут Восточно-Сибирский и Дальневосточный федеральные округа, потом Москва. В этой группе больше инвестиционных сделок, особенно среди москвичей. Доля покупателей из ЮФО, Урала, Поволжья обычно в совокупности не более 10%. Также в последний год у нас прошло несколько сделок с бывшими соотечественниками, которые решили вернуться в Россию,— квартиры приобретались на родственников»,— рассказала госпожа Денисова.

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ИНОГОРОДНИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ МОЖНО РАЗДЕЛИТЬ НА НЕСКОЛЬКО КАТЕГОРИЙ. ОДНИ ПРИОБРЕТАЮТ КВАРТИРУ ДЛЯ СЕБЯ, ДРУГИЕ — ДЛЯ ДЕТЕЙ, КОТОРЫЕ ПЕРЕЕЗЖАЮТ НА УЧЕБУ В ПЕТЕРБУРГ. ТОТ, КТО ИЩЕТ КВАРТИРУ ДЛЯ СОБСТВЕННОГО ПРОЖИВАНИЯ, ЧАЩЕ ОБРАЩАЕТ ВНИМАНИЕ НА ДОМА В ЛОКАЦИЯХ, БЛИЗКИХ К ЦЕНТРУ, К НАБЕРЕЖНЫМ, К ЗНАКОВЫМ МЕСТАМ ПЕТЕРБУРГА



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНЕГО ГОДА НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ БОЛЬШЕ ОБЫЧНОГО АКТИВИЗИРОВАЛИСЬ ПОКУПАТЕЛИ ИЗ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ЧАЩЕ ВСЕГО СДЕЛКИ СОВЕРШАЛИСЬ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЦЕЛЯХ

БИЗНЕС-КЛАСС ДЛЯ ПРИЕЗЖИХ Михаил Гущин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI, отмечает, что в проектах комфорт-класса примерно две трети (66%) составляют покупатели из Петербурга и Ленобласти. Около 2% приходится на покупателей из Москвы и Московской области, 32% — на остальные регионы России. «Помимо столицы и Подмосковья, в топ регионов, жители которых совершают сделки в RBI, входят Архангельская и Мурманская области, Карелия, ресурсодобывающие регионы Сибири. Доля иногородних покупателей в сегменте комфорт-класса в целом не меняется с годами, но количество покупок региональными клиентами обычно возрастает в летний сезон»,— делится он.

В проектах бизнес-класса доля покупателей из регионов выше: в 2023 году 9% сделок приходилось на Москву и область, 40% — на другие регионы, 51% — на Петербург и Ленобласть. «Восемь-десять лет назад доля Москвы была примерно такой же, но доля Петербурга — на 10% выше, регионов — на 10% меньше. Это можно связать с ростом благосостояния в регионах. Интересно, что в элитном сегменте на первом именно по регионам — Краснодарский край (данные за в 2023 год)»,— рассказал господин Гущин.

Петербург наряду с Москвой был всегда привлекателен для иногородних покупателей. Жители другие регионов приобретают квартиры для студентов, обучающихся в вузах, переезжают семьями из других регионов, приезжают, получив интересную работу. «Доля иногородних покупателей в объектах РСТИ в 2024 году составляет примерно 46%, что на несколько пунктов выше, чем год назад. Чаще всего квартиры в новостройках Петербурга покупают жители Центрального и Приволжского округов и городов Сибири. Иногородние покупатели меньше местного населения привязаны к локации, поэтому одновременно могут рассматривать покупку в разных районах Петербурга, руководствуясь больше транспортной доступностью, близостью к метро или видовыми характеристиками»,— делится Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ.

Коммерческий директор ГК «А101» в Петербурге Мария Орлова говорит, что в течение года доля иногородних покупателей колеблется в диапазоне 30–45% от всех сделок. «В среднем в этом году она составляла 32–34%. При этом год к году уже давно наблюдается стабильный рост»,— указывает она.

В сегменте сервисных апартаментов доля иногородних покупателей за последний год не изменилась и по-прежнему составляет 25–30%, рассказал Александр Кравцов, управляющий партнер ГК Fizika Development. «В основном это клиенты из Москвы и северных регионов. Москвичи в принципе очень охотно приобретают апартаменты в центре Петербурга. Это отличный актив и возможность останавливаться в собственных апартаментах, а не в отеле, особенно если они часто посещают Петербург по вопросам бизнеса»,— поясняет эксперт.

Остальные покупатели из регионов, как правило, приобретают сервисные апартаменты для собственного проживания или для своих детей-студентов — учащихся петербургских вузов. «Требования к такому виду недвижимости у региональных клиентов такие же, как и у петербуржцев: выгодная локация, хорошая транспортная доступность, качественная архитектура, благоприятное окружение, развитая инфраструктура и наличие сервиса в объекте»,— перечисляет господин Кравцов.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, говорит, что в течение последнего года была замечена активность покупателей из Краснодарского края, Москвы и Московской области. «В данном случае лидирует инвестиционная направленность. Как правило, приобретаются лоты минимальной площади: студии и однокомнатные квартиры»,— поясняет она.

Руководитель отдела продаж ГК «Лидер Групп» Ирина Петрова добавляет: «В последнее время мы также наблюдаем увеличение доли покупателей из Крыма». По словам госпожи Петровой, в последние полгода наметился новый тренд: покупатели из регионов все чаще стали приобретать апартаменты для своих детей — будущих студентов. «Для нас это принципиально новая тенденция»,— подчеркивает она.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ С точки зрения предпочтений иногородних покупателей можно разделить на несколько категорий. Одни приобретают квартиру для себя, другие — для детей, которые переезжают на учебу в Петербург. Тот, кто ищет квартиру для собственного проживания, чаще обращает внимание на дома в локациях, близких к центру, к набережным, к знаковым местам Петербурга. «Для жителей других городов Петербург часто ассоциируется с Невой, Невским проспектом, с историческим центром»,— рассказал господин Гущин.

А когда покупатель из региона приобретает квартиру для детей-студентов, важную роль играют цена покупки и транспортная доступность, близость к метро.

Госпожа Немченко обращает внимание, что в силу того, что в регионах меньше новостроек, иногородние покупатели ориентируются на существующий опыт владения квартирами в давно построенных домах и меньше осведомлены о мастер-спальнях с выделенным санузлом и гардеробной, иным зонированием в квартирах с европланировками и т. д.

«Из особенностей требований иногородних покупателей в Петербургской агломерации я бы выделила готовность приобретать квартиры в Ленобласти. Для кого-то это первая квартира в нашем регионе, и они ориентируются в первую очередь на стоимость, которая в области практически в два раза ниже при сопоставимом качестве. А кто-то, например, люди, переезжающие с Севера на пенсию, целенаправленно ищут жилье поближе к природе. Также у иногородних покупателей нет никакой привязки к району, столь характерной для петербуржцев, предпочитающих приобретать жилье в той части города, где они выросли»,— рассказала госпожа Орлова.

«Покупатели из регионов чаще выбирают компактные квартиры. Средняя площадь приобретенных квартир региональными покупателями в первом полугодии 2024 года составила 34,2 кв. м, при этом наибольшая доля приходилась на малогабаритные квартиры и составила 86% (однокомнатные квартиры — 45% и студии — 41%). Жители Петербургской агломерации, в свою очередь, выбирали квартиры большей площади — в среднем 37 кв. м. При этом предпочтения по формату жилья схожи: наибольший спрос наблюдался на однокомнатные квартиры (40%) и студии (39%)»,— приводит свои данные госпожа Трошева.

Евгений Жуков, генеральный директор компании «Абсолют Строй Сервис», не видит особых различий между предпочтениями покупателей из Москвы, Петербурга или регионов. «Единственная разница между покупателями из регионов и Петербургом — больший процент дистанционных сделок. В остальном требования к недвижимости уже давно не отличаются от запросов петербуржцев. Если убрать фактор бюджета и ранжировать запросы региональных клиентов от самых популярных, то их можно структурировать следующим образом: локация и транспортная доступность, планировка, внешнее окружение и внутренняя инфраструктура, репутация застройщика, наличие отделки, достаточное количество парковочных мест и благоприятная экология»,— резюмирует он. ■

УМНОЖЕНИЕ ФУНКЦИЙ

ПОНЯТИЕ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ (МФК) ПОЯВИЛОСЬ НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА БОЛЕЕ ДВАДЦАТИ ЛЕТ НАЗАД. ДО СИХ ПОР ЭТО ПОНЯТИЕ, КАК СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ОСТАЕТСЯ ДОСТАТОЧНО РАЗМЫТЫМ. ОДНАКО С РОСТОМ СЕГМЕНТА АПАРТ-ОТЕЛЕЙ ЧИСЛО МФК СТАЛО РАСТИ, И ТЕПЕРЬ ЧАСТО ЭТО НОВЫЙ УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА ПРОДУМАННОСТИ КОНЦЕПЦИЙ. РОМАН РУСАКОВ

Евгений Хохлов, директор по маркетингу девелопера AAG, говорит: «Если под МФК подразумевать объекты, объединяющие в себе жилье, апартаменты и коммерческие помещения, то число таких объектов в городе значительно увеличилось. При этом расположены они, как правило, в кварталах с исторической застройкой или на территориях „серого пояса“».

Трудность создания многофункциональных комплексов всегда заключалась в бюрократических процедурах и переводе статуса земли в жилой фонд — на это требуется много существенных вложений сил и средств, при этом сроки согласований почти невозможно спрогнозировать. Поэтому львиная доля проектов в историческом центре — именно апартаменты, а называть такие объекты МФК не совсем верно, даже с учетом того, что зачастую они обладают качественным коммерческим наполнением, считает господин Хохлов.

«Ситуация начала меняться три-четыре года назад, когда все больше застройщиков, в том числе и мы, стали анонсировать многофункциональные комплексы с проработанной концепцией. Из последних примеров — квартал Avant на территории бывшей фабрики „Красное знамя“ на Петроградской стороне, где реализуются жилые корпуса, апартаменты для жизни и работы, а также создается насыщенная социальная функция с торговыми променадами, парками и объектами досуга»,— рассказал он.

Из интересных проектов МФК господин Хохлов называет анонсированный в апреле этого года проект реконструкции бывшего СИЗО «Кресты». «Однако здесь, опять же, ввиду отсутствия жилья, вряд ли его можно назвать полноценным многофункциональным комплексом»,— полагает он.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЧЕМ БОЛЬШЕ ФУНКЦИЙ — ТЕМ БОЛЕЕ ГИБОК ОБЪЕКТ. ПРАВДА, В ЭТОМ ЕСТЬ И СЛОЖНОСТЬ, ВЕДЬ ЧЕМ БОЛЬШЕ ФУНКЦИЙ, ТЕМ СЛОЖНЕЕ ОН В УПРАВЛЕНИИ

ЖИЛЬЕ ПОДХОДИТ ТОЖЕ

С ним не согласен Олег Дмитриев, директор филиала CORE.XP в Санкт-Петербурге. Он считает, что многофункциональные комплексы (МФК) могут включать жилую составляющую или обходиться без нее.

«Второй вариант более распространен. Однако стоит учесть, что большинство МФК в Санкт-Петербурге сегодня — это апарт-отели. В Северной столице формат апартаментов существенно отличается от московского: в большинстве случаев апартаменты входят в состав апарт-отелей. Среди сетевых отелей можно выделить YE'S, Avenir, Artstudio, Docklands, Avenue Apart и множество других»,— перечисляет эксперт.

Сервисные апарт-отели сочетают функции средне- и долгосрочного проживания резидентов, инфраструктурные зоны и общественные функции. К инфраструктуре относятся лобби, переговорные, коворкинг, кафе, спортзалы и другие удобства.

«Также популярностью у девелоперов и инвесторов пользуются небольшие офисные блоки на втором-третьем этажах таких апарт-отелей. В них, помимо классических небольших офисов юристов, дизайнеров, психологов и представительств компаний, также очень часто открываются салоны красоты, барбершопы, наращивание ресниц и иные бьюти-услуги для резидентов и местных жителей»,— рассказывает господин Дмитриев.

На первых этажах девелоперы в таких проектах размещают, как правило, помещения для стрит-ритейла площадью от 200 до 800 кв. м с возможностью устройства второго уровня за счет высокого первого этажа. В зависимости от локации, района, трафика и концепции девелопера в них размещаются супермаркеты, медицинские центры, фастфуд и небольшие рестораны и шоурумы одежды или различных компаний, продающие, например, отделочные материалы.

«Таким образом, за последние пять лет петербургские апарт-отели ворвались в сегмент многофункциональных центров и завоевывают в них свои позиции»,— полагает господин Дмитриев.

Стоит отметить тенденцию, отмечает он, возникшую после ухода иностранных компаний из России. Торговые центры в моменте лишились множества арендаторов. И в этой связи девелоперы придумывали новые форматы интеграций и коллабораций. «Так, в торговых центрах начали открываться коворкинг-зоны и библиотеки, появилось большее разнообразие различных досуговых и развлекательных зон и операторов не только для детей и подростков, но и для взрослых, стало открываться больше ресторанов и в ТРК появились фуд-холлы. Прямой связи между открытием фуд-холлов во множестве ТРК и февральскими событиями нет: многие девелоперы строили планы по реализации таких проектов еще до начала СВО. Однако данный процесс во весь рост встал как раз в последние два года,— замечает господин Дмитриев.— Наличием же при крупных ТРК и ТЦ офисных помещений уже давно никого не удивить: ДЦ „Невский центр“, Au Pont Rouge, ТК „Пик“, „Континент“ на Звездной и другие. Таким образом, крупные и популярные ТРК превращаются именно в МФК».

Что касается многофункциональных жилых комплексов (МФЖК), то там набор функций очень сильно зависит от девелопера и его подхода к реализации проекта. Есть игроки рынка, которые строят только жилье, с минимумом встроенных помещений и элементов инфраструктуры. Есть другие игроки, которые формируют среду. «И здесь можно отметить среду внутреннюю и внешнюю. Внутренняя — это набирающие популярность инфраструктурные зоны в жилых домах бизнес- и премиум-класса, которые включают в себя бизнес-лаунджи, переговорные, гостиные для жильцов и их гостей, массажные, спортивные комнаты, спа. Необычным элементом становятся медитационные комнаты. Набирают популярность также небольшие комнаты для работы персональных мастеров сферы красоты жителей этих домов»,— перечисляет господин Дмитриев.

Внешняя среда в МФЖК, по его словам,— это те функции, которыми могут пользоваться как жители, так и все окружающие. «В первую очередь это социальная инфраструктура: детские дошкольные учреждения и развивающие кружки, медицинские услуги, спортивные центры и клубы. Как частные, так и государственные. Во вторую — сервис: общепит, продуктовые и non-food retail, e-com-пункты выдачи и другие»,— говорит эксперт.

Такие факторы, как стоимость земли и себестоимость строительства, все меньшее количество земельных участков под застройку и, вероятно, петербургские традиции плотной застройки, обусловили то, что инфраструктура в жилых комплексах размещается во встроенных помещениях первых этажей. Они менее привлекательны для покупателей квартир, и такие квартиры на первых этажах, как правило, продаются дешевле, а коммерческие помещения девелопер продаст дороже.

Ольга Шарыгина, вице-президент Becar Asset Management, считает, что понятие МФК сейчас несколько размыто. «Любой жилой комплекс или комплекс апартаментов можно отнести к этой категории. Офисный центр тоже можно отнести к МФК. Я бы сказала, что доля МФК стремится к 80%. Чем больше функций — тем более гибок объект. Правда, в этом есть и сложность, ведь чем больше функций, тем сложнее он в управлении. Не все УК могут управлять, например, и офисами, и отелем, и торговым центром одновременно. Но выживаемость у такого формата, как правило, выше»,— указывает она.

Олег Дмитриев также полагает, что серьезных минусов у проектов МФК нет. «При проработанной концепции они дают главное преимущество — вариативность. Покупатель может выбрать „классическую“ квартиру в новостройке, апартаменты для жизни, сервисные апартаменты для сдачи в аренду или совместить формат work & live, купив двухуровневые апартаменты, в которых можно оборудовать офис на первом этаже и спальни с гостиной на втором»,— рассуждает эксперт.

ТРЕНД НА МНОЖЕСТВЕННОСТЬ

Помимо многофункциональности, на рынке недвижимости вновь стал актуальным тренд и на многособственничество. Примерно до 2006–2008 годов это был тренд для торговых и бизнес-центров. Многие объекты строились, нарезались на отдельные помещения и продавались в розницу. Например, торговый центр «Ульянка», мебельный центр «Круиз».

Потом покупатели стали более опытными и начали понимать, что в будущем такой объект будет сложен в управлении и эксплуатации. Станислав Ступников, генеральный директор компании «МТЛ. Управление активами» (ГК «Бестъ»), вспоминает: «На тот момент еще недостаточно было квалифицированных и качественных управляющих компаний с подобным опытом, которые могли бы на себя взять такие непростые многособственнические объекты. И спрос упал. На сегодняшний день мы видим, что этот тренд возродился. Одна из основных причин — то, что сегодня количество компаний, готовых купить крупный объект пусть и по оптовой цене, но за высокую абсолютную стоимость, существенно сократилось, и девелоперам приходится делать более мелкую нарезку и продавать в розницу». Господин Ступников считает, что на сегодняшний день уже есть управляющие компании, которые могут взять на себя такие объекты. «У нас, например, есть опыт управления не только многособственническими гостиничными объектами апарт-отелями, но и торговыми и офисными центрами. Большинство покупателей таких объектов сегодня смотрит на то, кто и как будет управлять этим объектом»,— рассказал эксперт. По функциям чаще всего это бизнес-центры, апартаменты, торговые центры. «Что особенно важно для успешности таких проектов: иметь утвержденную общую концепцию, проект управления и эксплуатации на ранней стадии, управляющую компанию с опытом работы с такими объектами. Если заранее все это не продумать, то с повторными продажами в новых объектах у девелопера возникнут сложности»,— заключает господин Ступников. ■

АПАРТАМЕНТЫ УРАВНИВАЮТ ВОЗМОЖНОСТИ

ОТМЕНА ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ СОЗДАЛА НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ, РАБОТАЮЩИХ С СЕГМЕНТОМ АПАРТАМЕНТОВ. ЕСЛИ РАНЬШЕ НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ПРЕДПОЧИТАЛИ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ЖИЛЬЕ, ПРИОБРЕТАЯ ЕГО НА КРЕДИТЫ ПО ЛЬГОТНЫМ ПРОГРАММАМ, ТО ТЕПЕРЬ ЭТИ СЕГМЕНТЫ НЕДВИЖИМОСТИ ОКАЗАЛИСЬ В ОДИНАКОВОМ ПОЛОЖЕНИИ. И ДАЖЕ ЕЩЕ ДО ОКОНЧАНИЯ ЛЬГОТНЫХ ПРОГРАММ КРЕДИТОВАНИЯ ДЕВЕЛОПЕРЫ В СЕГМЕНТЕ АПАРТОВ КОНСТАТИРОВАЛИ РОСТ ЧИСЛА СДЕЛОК. ИРИНА КУТОВАЯ

Руководитель отдела продаж ГК «Лидер Групп» Ирина Петрова считает, что отмена льготной ипотеки может существенно изменить расстановку сил на рынке инвестиционной недвижимости. «Если еще совсем недавно покупатели из числа непрофессиональных инвесторов чаще обращали свои взоры туда, где была дешевая ипотека, то сейчас на первый план выходят цена, потенциальная доходность и престиж локации. Иными словами, вкладываться в однушку в спальнике рядом с КАД уже стало не так интересно, как инвестировать в апартамент с отделкой в деловом районе рядом с метро. А если брать за основу сервисные апартаменты, то в таких проектах существенной мотивацией могут послужить программы гарантированного дохода, рассрочка или акционные предложения»,— рассуждает эксперт.

Виталий Коробов, генеральный директор Element, полагает, что после отмены льготной ипотеки часть покупателей, которые приобретали квартиры малого метража с инвестиционной целью, вернутся к инвестированию в апартаменты. «Таким образом, спрос станет больше, цены очевидно выше. Особенно на апартаменты-студии — наиболее ликвидный инвестиционный актив. Что касается цен на апартаменты за первое полугодие, то, по данным Nikoliers, стоимость „квадрата“ в сегменте выросла в среднем на 12,5%, с 306 тыс. рублей в январе до 343 тыс. рублей по итогам июня»,— говорит эксперт.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЫНОК АПАРТ-ОТЕЛЕЙ В РЕАЛИЯХ ОТСУТСТВИЯ ЛЬГОТНЫХ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ ЖИВЕТ УЖЕ ЧЕТЫРЕ ГОДА

ВСЕГДА НЕЗАВИСИМЫ Игорь Карцев, генеральный директор «Максимум Лайф Девелопмент», впрочем, считает, что апартаменты как инвестиционный продукт никогда особенно не зависели от ипотеки. «Покупка жилья — вопрос необходимости, инвестиция в апарт-проект — это способ сохранить и приумножить свои средства в доходном и высоколиквидном ресурсе, не подверженном инфляционным колебаниям»,— поясняет эксперт свою позицию.

Наталия Коротаевская, коммерческий директор группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, при этом напоминает, что сейчас растет количество апартаментов, выходящих в продажу для жизни, когда инвестор не привязан к управляющей компании, а сам решает, жить в них самому или сдавать в аренду. «В данном случае востребованы апартаменты в тех локациях, где жилье значительно выше по стоимости и люди готовы купить нежилую недвижимость для жизни»,— указывает она.

Александр Кравцов, управляющий партнер ГК Fizika Development, отмечает: «Второй квартал показал отличные результаты как в части объема продаж в нашем проекте VIDI, так и по средней стоимости квадратного метра и лота. В апреле — июне средняя стоимость продаваемого лота в апарт-отеле составила 12 млн рублей, что на 2,6 млн больше, чем в аналогичный период годом ранее. На сегодняшний день недвижимость в проекте распродана более чем на 80%. Средняя стоимость квадратного метра в наших апартаментах во втором квартале 2024 года составила 424 тыс. рублей, что также на 22% больше стоимости квадратного метра, проданного годом ранее в апреле — июне».

В целом, делится эксперт, объем продаж апартаментов во втором квартале 2024 года вырос на 12% по отношению к продажам в первые три месяца 2024 года и на 13% по отношению ко второму кварталу 2023 года. А средняя цена лота за год увеличилась на 27%.

ПРИВЫКЛИ К СТРЕССУ Яна Лепешина, руководитель по продажам доходных проектов Becar Asset, говорит: «Рынок апарт-отелей в реалиях отсутствия льготных ипотечных программ живет уже четыре года. И это время сейчас фору дает девелоперам апартаментов перед коллегами из сегмента жилой недвижимости. Участники рынка апартаментов уже прошли все стадии — от гнева и отрицания до принятия — и разработали свои программы. Мы считаем, что спрос сейчас частично сместится на апартаменты, особенно в части инвестиционных сделок. Условия по ипотеке у жилья и апартаментов стали одинаковые. Но вот доходность, как ни крути, у апарт-отелей выше, и есть более длительные рассрочки. А вот то, что никогда не смогут предложить в сегменте жилья, но сейчас уже есть у большинства девелоперов апартаментов,— это гарантированный доход».

Все это делает апартаменты более привлекательными, а значит, будет расти спрос, уверена госпожа Лепешина. «В среднем по рынку апартаментов мы наблюдаем рост стоимости на 3,5 % за первое полугодие. На уровне года ожидаем рост в среднем 6–8%»,— указывает она.

Эксперт отмечает, что спрос увеличился в конце полугодия. Июнь был последним месяцем работы льготной ипотеки, все старались успеть получить займы по прежним ставкам, но условия банков становились все жестче, а намерение вложить деньги в недвижимость оставалось, поэтому частично внимание было переключено на апартаменты еще при работающей льготной ипотеке на жилье.

«Объем ввода новых предложений на первичном рынке Петербурга за год сократился на 10%. И апартаменты — не исключение. Сейчас застройщики очень внимательно относятся к выводу новых проектов, играют роль и отмена льгот на НДС для девелоперов апартаментов, и дефицит качественных участков»,— перечисляет факторы риска госпожа Лепешина.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», добавляет: «Действительно, сегмент апартаментов оказался в почти равных условиях с первичным рынком жилья. Но сейчас покупательская активность затормозилась во всех сегментах недвижимости, многие берут паузу, чтобы скорректировать свои инвестиционные стратегии или просто подождать и посмотреть, какие новые программы будут выведены на рынок. Но рынок апартаментов очень неоднороден, и сложившаяся ситуация выгодна в первую очередь полноценным сервисным апарт-отелям, а не „псевдожилью“. В отличие от жилья, сервисные апарт-отели могут предложить частным инвесторам ежемесячный пассивный доход (за поиск арендаторов и эксплуатацию отвечает профессиональная УК), понятную капитализацию и гарантию сохранения инвестиций. При традиционном для России недоверии к банкам инвестиция в сервисные апартаменты выглядит для непрофильного инвестора понятным вложением в недвижимость. Поэтому в среднесрочной перспективе в наиболее выигрышном положении окажутся максимально готовые проекты с просчитанными программами доходности и профессиональным управлением, гарантирующим инвестору пассивный доход».

МЕТРЫ ДОРОЖАЮТ По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на конец первого полугодия 2024 года средняя цена апартаментов всех форматов в Санкт-Петербурге составила 304 тыс. рублей за квадратный метр. Показатель вырос на 5% по сравнению с итогами 2023 года и на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Суммарно на конец июня 2024 года в Санкт-Петербургской агломерации было введено в эксплуатацию семь комплексов, или 575 юнитов (18% от объема ввода 2023 года). В первом полугодии 2024 года совокупный объем продаж составил 1,6 тыс. юнитов, что на 67% больше, чем за аналогичный период в прошлом году, рассказала Светлана Московченко, заместитель директора консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, говорит, что суммарный объем предложения апарт-сегмента Санкт-Петербурга в целом относительно стабилен и, по данным на начало июля 2024 года, составляет 4,2 тыс. лотов в открытой продаже. По ее словам, средневзвешенная цена составила 296 тыс. рублей за квадратный метр. «Цена квадратного метра экспозиции с начала года снизилась на 6%, что преимущественно связано с завершением реализации по ряду премиальных проектов»,— считает эксперт.

«После существенного ужесточения условий рыночной ипотеки в третьем и четвертом кварталах 2023 года девелоперы сегмента апартаментов активно работали с программами рассрочки, вводя новые, видоизменяя действующие, включая скрытые скидки. За счет гибкой и оперативной адаптации по итогам первого полугодия 2024 года рынок апартаментов региона предъявил уверенный рост количества сделок: плюс 52% в сравнении с аналогичным периодом 2023 года. При этом доля ипотеки снизилась с 30 до 9%, а 60–90% (в зависимости от проекта) продаж строящихся апартаментов обеспечено именно программами рассрочки, в том числе с возможным дальнейшим переходом в ипотеку при снижении ключевой ставки»,— рассказала госпожа Конвей.

Она также уверена, что отмена льготной ипотеки ожидаемо окажет положительное действие на апарт-сегмент, аккумулировав дополнительный спрос со стороны инвесторов, ранее рассматривавших исключительно квартиры.

«Впрочем, текущий объем сделок в сегменте апартаментов занимает сравнительно малую долю (около 2%) в структуре первичных продаж региона: в среднем около 160 ДДУ в месяц. В оптимистичном сценарии объем реализации апарт-сегмента Санкт-Петербурга к четвертому кварталу 2024 года достигнет суммарного уровня до 250 ДДУ в месяц»,— приводит данные госпожа Конвей. ■

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

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ»
Михаил Лукин — 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



INNER

ЯПОНСКИЙ САД У РЕСТОРАНА INNER

INNER УСТРОИЛ САД-БОНСАЙ

В СВОЙ ПЕРВЫЙ ЛЕТНИЙ СЕЗОН РЕСТОРАН INNER АЛЕКСЕЯ АЛЕКСЕЕВА ОТКРЫЛ НЕ ПРОСТО ТЕРРАСУ, А РАЗБИЛ ДИЗАЙНЕРСКИЙ САД-БОНСАЙ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Благо место позволяет: само здание как бы «утоплено» в историческую застройку. Хвойные деревья, цветущая спирея, высокие стрелы бухарника и ожерелье каменных сфер на фасаде создают необычный для города вид. В летнем меню немало оригинальных блюд. Например, гребешок, приготовленный на гриле, с красной икрой, кремом из молодого зеленого горошка и соусом берблан; лосось с сезонными овощами и соусом из оливок; палтус с бланшированным шпинатом и трюфельным кремом. Но главная премьера лета — десерт с креветкой конфи в сочетании с цитрусовым ганашем и сорбетом юдзу. ■

MUNCH ОБОСНОВАЛСЯ НА МАРСОВОМ ПОЛЕ

В ИСТОРИЧЕСКОМ ДОМЕ АДМИНИ ОТКРЫЛСЯ ГАСТРОПАБ MUNCH. В ЭТОМ ПРОСТОРНОМ ПОМЕЩЕНИИ С НИЗКИМИ СВОДАМИ БЫЛО НЕМАЛО РАЗНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ, ПРИЧЕМ ЕЩЕ ДО РЕВОЛЮЦИИ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

В стартовых позициях меню от шеф-повара Павла Скворцова — небольшие закуски munchies в качестве пейринга к любым напиткам: с цесаркой, пармезаном, креветками, вялеными томатами и тархуном. В основном меню акцент сделан на стейки: квазимодо с перцем рамиро; стриплойн с печеным картофелем и соусом горгонзола; рибай с перечным соусом. Здесь вообще много блюд из мяса, птицы и морепродуктов: ребра, лангустины с соусом манго-чили, куриные крылья, говяжьи щеки с ореховым муссом и вяленой клюквой, стейки из индейки с подпеченным яблоком.

Munch открылся к началу чемпионата Европы по футболу, поэтому здесь много огромных телевизоров и разных марок пива. Подразумевается, что часть аудитории нового заведения — болельщики и любители спортивных состязаний. ■



MUNCH

MR. PINKY ОБЕЩАЕТ ПРИКЛЮЧЕНИЯ

НА АНГЛИЙСКОМ ПРОСПЕКТЕ В БЫВШЕМ ДОХОДНОМ ДОМЕ-ТИПОГРАФИИ АДАЛЬБЕРТА ЛИШКЕ ОТКРЫЛСЯ ПЯТИЗВЕЗДОЧНЫЙ ОТЕЛЬ VILLA MR. PINKY С НЕОБЫЧНОЙ ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА КОНЦЕПЦИЕЙ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Многие годы особняк стоял заброшенным. В 2016 году его приобрела инвестиционная группа Placebo/25, известная проектами по редевелопменту исторических зданий в Москве и Петербурге. В 2021 году открылась первая очередь реновации — концепт-ресторан Mr. Pinky и бутик-барбершоп Cut-Ok. Выдуманный Mr. Pinky — азиатский визионер и гедонист, путешественник, ценитель искусств и меценат.

В интерьере отеля — множество экзотических вещиц, причудливых скульптур и арт-объектов из разных уголков мира. Каждый из 13 номеров имеет свою концепцию. Например, в «винном» номере Pink Color of Soul гость погрузится в изучение науки создания вина, номер Mr. Maun посвящен велнес- и спа-ритуалам и расслаблению, Lilly Ribbon — для киноэстетов.

В пространстве отеля и ресторане планируются тусовки с музыкой от минимал-техно до индонезийского фолка и необычными коктейлями. ■



СЕРГЕЙ ПОРТНОВ

ИНТЕРЬЕР ОДНОГО ИЗ НОМЕРОВ ОТЕЛЯ MR. PINKY



Группа «Коммерсантъ» Санкт-Петербург во «ВКонтакте» это:

- АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ
- ОБЪЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ
- ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ КОММЕНТАРИИ О ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЯХ И ТРЕНДАХ
- РЕГУЛЯРНЫЕ РОЗЫГРЫШИ БИЛЕТОВ НА КОНЦЕРТЫ, СПЕКТАКЛИ И ДРУГИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

БУДЬ В КОНТАКТЕ

ПОДПИШИСЬ И ВЫИГРАЙ ПРИЗ ОТ ИД «КОММЕРСАНТЪ»

реклама 16+

kommersant.ru
санкт-петербург