ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ОСТАЕТСЯ ВАЖНЫМ / 2
ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА ПОДНИМАЮТ ТЕРРИТОРИИ / 4
АПАРТЫ ВСТУПИЛИ В КОНКУРЕНЦИЮ С ДЕПОЗИТАМИ / 11

Недвижимость. Новые пространства



Среда, 27 ноября 2024
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№33**

Коммерсантъ

Guide

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ЮЖНЫЙ
ГОРОД-СПУТНИК

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ПН Петербургская Недвижимость

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ. НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА»

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ВОЛЯ ДЛЯ НОВЫХ АРХИТЕКТУРНЫХ ИДЕЙ

Двадцать три года назад Петербург бурно обсуждал проект второй сцены Мариинского театра, подготовленный американским архитектором Эриком Моссом. У «мусорного мешка», как окрестили горожане предложенный внешний вид новой сцены, были как ярые противники, так и не менее активные сторонники. Через пару лет без лишнего шума господин Мосс со сцены ушел, а вторая сцена театра была реализована в более традиционном стиле, которую острословы теперь сравнивали с торговым центром в спальном районе.

Собственно, с тех пор громких проектов такого уровня в городе даже и не пытались реализовать, если, конечно, не брать во внимание «Лахта-центр».

Петербург, который считается архитектурной жемчужиной России, в последние годы все реже удивляет смелыми, новаторскими и интересными проектами. В других крупных городах страны с внешним видом новых строений и кварталов дело обстоит гораздо лучше.

Отчасти это отставание связано с архитектурным наследием прежних веков: сложно соревноваться с классическими проектами, а тем более — вписывать в историческую ткань что-то новое и смелое. Учитывая активность градозащитного сообщества, новатору может прилететь так, что потом еще не один год будешь отмываться. Но ведь и спальные районы не радуют новизной идей. Все-таки архитектурные новации требуют значительного финансового, а главное — административного ресурса. И упомянутый «Лахта-центр» тому лишнее подтверждение.

Еще пятнадцать лет назад частные компании устраивали международные конкурсы, старались привлекать международные архитектурные мастерские, но к настоящему моменту все эти попытки практически сошли на нет.

Наверное, «проедать» наследие прошлого Петербург будет еще не одно столетие. Однако город — это живой организм, и законсервировать его развитие даже в историческом центре невозможно, а потому вопрос свежих идей по-прежнему актуален. Нужна лишь политическая воля для того, чтобы вдохнуть в архитектурную мысль города новую жизнь.

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ОСТАЕТСЯ ВАЖНЫМ

ЕЩЕ 15 ЛЕТ НАЗАД В ПЕТЕРБУРГЕ ДОСТАТОЧНО ШИРОКО ИСПОЛЬЗОВАЛАСЬ ПРАКТИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПЕТЕРБУРГСКИМИ ДЕВЕЛОПЕРАМИ ИМЕНИТЫХ МАСТЕРОВ ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПРЕМИАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ. ТОГДА ЖЕ НЕРЕДКИ БЫЛИ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ КОНКУРСЫ. СЕГОДНЯ АКТИВНОСТЬ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ СНИЗИЛАСЬ, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ, ЧТО АРХИТЕКТУРНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ ВАЖНА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТА, ПРИЧЕМ КАК В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ, ТАК И В БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧЕСКИХ КЛАССАХ НЕДВИЖИМОСТИ. ПЕТР МОТОРИН

Значительная часть архитектурных проектов в Санкт-Петербурге разрабатывается сторонними мастерскими. Согласно различным оценкам, доля таких проектов может достигать 70%. Многие девелоперы предпочитают сотрудничать с независимыми бюро для создания уникальных архитектурных решений, а также в целях экономии и оптимизации процессов.

Все больше крупных девелоперов в Санкт-Петербурге открывают собственные архитектурные отделы или нанимают команды архитекторов для разработки проектов внутри компании. Однако это чаще встречается у крупных девелоперов с большими проектами. «У мелких и средних девелоперов обычно нет таких ресурсов, и они продолжают работать с внешними мастерскими»,— говорит Алина Козлова, главный архитектор Space.

Павел Быков, директор по проектированию группы RBI, замечает, что у девелоперов бывают разные подходы к вопросу проектирования. «Полноценные проектные департаменты есть, как правило, у крупных региональных компаний или федеральных игроков. У девелоперов с меньшим объемом строительства эти работы выполняет скорее компания-подрядчик, специалисты которой самостоятельно разрабатывают часть ключевых разделов, выполняют административную и координационную функции. В этом есть свой плюс: привлекая разные архитектурные мастерские, девелопер может создавать оригинальные решения для каждого своего нового проекта, не замыкаясь в определенной стилистике. Именно таким образом работаем мы в RBI: каждая локация диктует свою концепцию проекта, исходя из которой мы выбираем, в том числе, и проектировщиков»,— делится господин Быков.

Елизавета Гречухина, главный архитектор ГК «А101» в Санкт-Петербурге, добавляет: «Сейчас есть тенденция к тому, что девелоперы открывают архитектурные и проектировочные подразделения, иногда такой процесс происходит за счет поглощения архитектурных мастерских. Это упрощает согласование практически всех этапов проекта, сокращает финансовые расходы на проектирование примерно на 10–30% и купирует большую часть рисков».

Соинвестор и один из акционеров «Резиденции Рощино» Георгий Рыков отмечает: «Сегодня качественная архитектура не просто формирует облик проекта, но и отвечает за интеграцию его в окружающую среду, что особенно важно для сегмента загородной недвижимости и курортных комплексов».

Максим Жабин, директор по развитию ГК «Едино», говорит, что многие девелоперские компании имеют свои внутренние проектные подразделения и архитектурные бюро. «Первый вопрос — насколько эффективно они работают. Чаще всего внутренние подразделения занимаются доработкой и разработкой рабочей документации, в то время как концептуальное проектирование достаточно часто отдается на сторону специализированным архитектурным бюро, у которых выше уровень экспертизы и насмотренности. Наша компания не исключение, но у нас



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРИВЛЕКАЯ РАЗНЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ МАСТЕРСКИЕ, ДЕВЕЛОПЕР МОЖЕТ СОЗДАВАТЬ ОРИГИНАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ КАЖДОГО СВОЕГО НОВОГО ПРОЕКТА, НЕ ЗАМЫКАЯСЬ В ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТИЛИСТИКЕ

есть еще одна причина для привлечения внешних партнеров. Сегодня у нас в работе более 300 тыс. кв. м жилья, и наше собственное бюро просто физически не может справиться с таким объемом. Кстати, мы тоже проводим конкурсы, хотя пока не добрались до мировых лидеров. Тем не менее мы работаем с известными творческими архитектурными бюро из России. Очень важно уделять достаточно времени внутренним проектным бюро, обучать сотрудников, позволять тестировать новые технологии и экспериментировать, чтобы постоянно повышать эффективность и профессионализм сотрудников. Мы это называем „повышать насмотренность и наделанность“. В любом случае, для нашей компании привлечение сторонних проектировщиков и архитекторов всегда будет необходимо, так как это мотивирует сотрудников проявлять себя по-новому и более профессионально, а объем проектов, находящихся в разработке, будет превышать возможности in-house-подразделения»,— отмечает господин Жабин.

ЦЕНА ВОПРОСА Госпожа Козлова рассказала, что обычно на архитектурную часть уходит 5–10% от общего бюджета проекта. Затраты могут варьироваться в зависимости от масштаба и сложности строительства. Более высокие затраты наблюдаются у уникальных и сложных проектов, где важны архитектурная концепция и детализация.

Господин Быков с такой оценкой согласен: «Если говорить о полном комплексе проектных работ, то доля затрат зависит от сложности участка и размера проекта. Чем меньше проект, тем дороже проектирование. В среднем для нас проектирование составляет 5–10% от производственных затрат, не считая стоимости земли».

По подсчетам госпожи Гречухиной, разработка архитектурного проекта, например района, занимает в среднем 5–7% от общей стоимости строительства. «Однако если проект окажется с ошибками, которые вскрываются только в момент реализации, то девелопер несет затраты на переделку. Нивелировать это помогают, с одной стороны, BIM-технологии, с другой — как раз опытные специалисты в штате»,— думает она.

Алина Козлова вспоминает, что ранее архитектурные конкурсы были популярным способом выбора проектов для крупных застройщиков. Сегодня такая практика встречается реже, но полностью не исчезла. Конкурсы чаще проводят при проектировании общественных пространств, культурных и инфраструктурных объектов.

В последние годы интерес к работе с зарубежными архитектурными бюро в Санкт-Петербурге снизился по сравнению с 2000-ми годами. Однако в отдельных случаях застройщики продолжают привлекать международных архитекторов для имиджевых проектов. Примером может служить проект реконструкции исторических зданий или создание крупных инфраструктурных объектов.

Алексей Медведев, директор по качеству «ГК Алькор», полагает, что привлечение архитектурных и дизайнерских бюро целесообразно при реализации крупных и знаковых объектов. «В нашем случае мы работали с бюро „Проектная культура“ и международной архитектурной компанией Chapman Taylor. Сотрудничество с известными и авторитетными бюро повышает статус и привлекательность проекта, что важно для комплексов класса „бизнес“ и выше»,— подчеркивает эксперт.

По его мнению, конкурс позволяет за короткий промежуток времени рассмотреть сразу несколько концепций и выбрать наилучшую. К тому же привлечение сторонних профессионалов позитивно отражается и на продажах: интересные планировки квартир и нетривиальное благоустройство нравятся покупателям. «Взгляд со стороны порой бывает очень полезен»,— объясняет господин Медведев.

Создание архитектурной и дизайнерской концепций своими силами имеет смысл при больших объемах типовой застройки, не требующих нестандартных решений, считает он.

БЕЗ КОНКУРСА «Архитектурные конкурсы сейчас не самое распространенное решение при проектировании, по крайней мере в публичном поле. Чаще всего их устраивают для объектов в значимых локациях города, что может способствовать согласованию архитектурного облика с комитетами,— говорит господин Быков.— Если говорить о зарубежных архитекторах, то в текущей момент мы еще можем увидеть реализацию проектов, международный конкурс для которых проводился достаточно давно. Однако это не говорит о том, что к архитектуре уже не предъявляются высокие требования, наоборот, своих талантливых архитекторов у нас более чем достаточно. Можно вспомнить, например, начало 2010-х годов, когда мы в RBI объявили архитектурный конкурс на создание концепции нового масштабного квартала Ultra City в Приморском районе, в том числе с участием иностранных бюро. А победителем в нем выбрали одну из именитых и опытных петербургских мастерских. Теперь фокус внимания девелоперов тем более обращен в сторону эффективности проектных решений, когда знание реалий местного рынка, поставщиков материалов и конъюнктуры согласований проектов значительно важнее иностранного имени».

Госпожа Гречухина также полагает, что архитектурные конкурсы целесообразно устраивать для крупных, знаковых объектов на территории. «Архитектурные конкурсы и привлекают дополнительное внимание к проекту, и дают разнообразие вариантов, позволяя найти оптимальное решение для порой сложной территории или концепции. При проектировании более простых объектов, с понятной конфигурацией конкурсы не требуются»,— полагает она.

Алия Ханбекова, директор департамента элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, говорит, что сегодня зарубежных архитекторов застройщики практически не привлекают, однако есть несколько исключений: ЖК One Trinity Place, проект которого разрабатывало британское архитектурное бюро Squire & Partners, клубный дом Cheval Court, архитектурная концепция которого разработана Gregory Tuck Architecture, и ряд других.

Георгий Рыков признает: популярность архитектурных конкурсов действительно снизилась, так как компании все чаще выбирают проверенных партнеров и опытные архитектурные бюро. «Такой подход позволяет ускорить процессы и эффективно управлять проектом на каждом этапе, что особенно важно для премиального сегмента, где требуются как эксклюзивность, так и безупречное качество исполнения»,— указывает он.

Игорь Кокорев, операционный директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers, также говорит о том, что публичные архитектурные конкурсы на жилые комплексы в настоящее время редкость. Впрочем, замечает он, часть девелоперов могут устраивать закрытые конкурсы внутри выбранной команды или своих архитекторов. «Также иногда заказываются несколько концепций, но формально эти проекты не объединяются в конкурс. Последний значимый публичный конкурс на ЖК был, видимо, по проекту ЛДМ, в котором, к удивлению многих, победило собственное архитектурное бюро застройщика»,— напоминает он.

Практика работы с именитыми зарубежными архитекторами на жилом рынке никогда не носила массовый характер, полагает господин Кокорев, иногда несколько бюро приглашалось в один конкурс, например, на фасады для разных корпусов проекта «Набережная Европы» было привлечено сразу несколько иностранных бюро. В настоящее время, очевидно, сотрудничество девелоперов и иностранных архитекторов стало еще менее вероятным, но, надо заметить, что для целей жилых проектов, которые не требуют появления уникального сложного архитектурного решения (каким, например, стали «голландские» золотые шпили проекта «Голден сити»), вполне резонно пригласить локальные бюро, многие из которых имеют значительный опыт работы и готовы предложить качественную и достаточно функциональную современную архитектуру.

Юрий Грудин, генеральный директор компании Formula City, основатель апарт-отеля Well, заключает: «Как девелопер могу сказать, что каждый проект уникален. Но абсолютно точно — участие известных архитекторов или бюро всегда повышает уровень и формирует дополнительный спрос. Сотрудничество с профессионалами дает шанс создать действительно яркий объект, иногда — новую доминанту территории. И имя архитектора воспринимается как знак качества, как существенное преимущество». ■

ВУЗЫ НЕ СПРАВЛЯЮТСЯ СО СПРОСОМ

В РОССИИ НЕ ХВАТАЕТ АРХИТЕКТОРОВ — СПРОС СО СТОРОНЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ПРЕВЫСИЛ ЧИСЛО СОИСКАТЕЛЕЙ, ЧТО ОТРАЖАЕТСЯ НА РЫНКЕ ТРУДА ПЕТЕРБУРГА.

ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

На конец октября в Северной столице ищут 843 архитектора, при этом открытых резюме лишь 76. Так, на каждого соискателя приходится 11 предложений о работе, согласно аналитике сервиса по поиску работы GdeRabota.ru.

Екатерина Агеева, генеральный директор сервиса по поиску работы и найму сотрудников GdeRabota.ru, говорит: «Одна из причин нехватки сотрудников — недостаточное количество архитектурных вузов, из-за чего растет конкурс при поступлении. В Санкт-Петербурге архитекторов готовят в 14 вузах. При этом 65% мест — платные, а средняя стоимость обучения составляет 227 тыс. рублей в год».

Чтобы привлечь кандидатов, петербургские компании повышают зарплаты и вводят поощрения. Так, за девять месяцев 2024 года среднее денежное вознаграждение архитекторов увеличилось на 7,3%. В январе специалисты в среднем получали 99 684 рубля, а в сентябре — 102 029 рублей, по данным GdeRabota.ru. В начале 2023 года специалистам в среднем платили 84 454 рубля, в январе 2022-го — 72 261 рубль и 63 509 рублей в первом месяце 2021 года. Также работодатели предлагают гибкий график работы, мотивационные доплаты, обучение за счет компании.

Алина Козлова, главный архитектор Space, отмечает, что сегодня основной вуз по подготовке архитекторов — Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет (СПбГАСУ), также можно выделить Санкт-Петербургскую художественно-промышленную академию имени А. Л. Штиглица, Институт живописи, скульптуры и архитектуры имени И. Е. Репина при Российской академии художеств и Санкт-Петербургский горный университет.

«Несмотря на наличие этих образовательных учреждений, спрос на архитекторов по-прежнему высок. Девелоперы, строительные компании и архитектурные бюро часто испытывают нехватку квалифицированных кадров, особенно в сегментах жилой и коммерческой недвижимости. Проблема усугубляется растущим количеством проектов и специфическими требованиями к современным архитектурным решениям»,— говорит она.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ АРХИТЕКТОРОВ ГОТОВЯТ В 14 ВУЗАХ

В последние годы спрос на архитекторов заметно увеличился. В Санкт-Петербурге активно развивается не только жилищное строительство, но и инфраструктурные проекты. В том числе востребованными становятся специалисты по адаптивной архитектуре, урбанистике, проектированию многофункциональных комплексов и благоустройству общественных пространств.

«Зарплаты архитекторов показывают положительную динамику в зависимости от уровня квалификации и опыта. По данным на 2023 год, средняя заработная плата архитектора в Санкт-Петербурге варьировалась в пределах 70–120 тыс. рублей в месяц для специалистов с опытом от трех лет. Специалисты высокого уровня, работающие в крупных архитектурных бюро или девелоперских компаниях, могут зарабатывать более 150 тыс. рублей»,— отмечает она. ■

АРХИТЕКТОРЫ СОБЕРУТСЯ В МУЗЕЕ

27 НОЯБРЯ — 1 ДЕКАБРЯ 2024 ГОДА В РОССИЙСКОМ ЭТНОГРАФИЧЕСКОМ МУЗЕЕ ПРОЙДЕТ 9-Я БИЕННАЛЕ «АРХИТЕКТУРА ПЕТЕРБУРГА».

ДЕНИС КОЖИН

Основатель и организатор биеннале — Объединение архитектурных мастерских ОАМ. «Архитектура Петербурга» проводится в Санкт-Петербурге раз в два года с 2007-го. В ее программу входят выставка архитектурных проектов, встречи с ведущими архитекторами и бизнесменами, участие городских властей и журналистов, профессиональные дискуссии и интервью.

Биеннале в новом формате шагнула за рамки Санкт-Петербурга и Ленинградской области. На выставке также будут представлены проекты, которые архитекторы реализовали в разных уголках страны и за рубежом.

Основная программа биеннале традиционно содержит и ряд культурных событий. Музеи, театры, выставочные и общественные пространства станут частью этого события — в течение недели можно будет попасть на экскурсию в Манеж, Канатный цех, мастерские известных архитекторов, поучаствовать в макетном мастер-классе, познакомиться с творческими клаузурами (учебный эскиз будущего проекта, упражнение, направленное на выявление творческого и концептуального мышления).

Исполнительный директор ОАМ Мария Орлова-Шейнер говорит: «В работе над концепцией 9-й биеннале мы поставили для себя цель познакомить аудиторию с творчеством наших архитекторов по-иному: попробуем представить вам, как мыслит и как видит архитектор, что крайне важно для полноценного диалога. Программу мы дополнили неординарными темами, например, об архитектурной моде и критике, экономическом и культурном значении архитектуры, профессиональном пути архитектора и его мастерской». ■

БИЕННАЛЕ

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА ПОДНИМАЮТ ТЕРРИТОРИИ

В ПЕТЕРБУРГЕ ЗА ГОД КОЛИЧЕСТВО ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ ВЫРОСЛО ПОЧТИ В ПОЛТОРА РАЗА: В НАЧАЛЕ ГОДА ИХ БЫЛО 106, А НА НАЧАЛО НОЯБРЯ ИХ УЖЕ НАСЧИТЫВАЛОСЬ 146. ПРИЧЕМ ТАКИЕ ОБЪЕКТЫ ОТКРЫВАЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО В ЦЕНТРЕ — НАПРИМЕР В КАЛИНИНСКОМ, КРАСНОГВАРДЕЙСКОМ И МОСКОВСКОМ РАЙОНАХ В ЭТОМ ГОДУ РАБОТАЕТ УЖЕ БОЛЕЕ 30 ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗОН. ЮЛИЯ МАЙОВЕР

По данным проекта «Retrogradu.net — Архитектура и урбанистика», в конце прошлого года в городе работало 106 общественных пространств. В октябре 2024-го их насчитывалось уже 146.

Халмурат Касимов, главный редактор Retrogradu.net, отмечает, что прирост реализованных проектов связан прежде всего с работами, которые ведут городские власти по программе «Формирование комфортной городской среды». «Но не все их можно назвать общественными пространствами в полном смысле этого слова, чаще всего это либо небольшие внутридворовые детские и спортивные площадки или скверы, либо маленькие локации, как у станции метро „Проспект Просвещения“ со стандартным благоустройством: дорожками и скамейками»,— говорит господин Касимов. При этом, отмечает он, сокращается количество проектов, инициированных бизнесом.

Управляющий партнер аналитического агентства «ВМТ Консалт» Екатерина Косарева напоминает, что в 2024 году власти Санкт-Петербурга планировали создать с нуля 12 общественных пространств и провести работы по благоустройству на еще около 60 территориях (по данным администрации). «Город реализует стратегию и пока выдерживает темп. Так, в 2022 году открыто 29 общественных пространств, в 2023 году — 72. До 2030 года в рамках федерального проекта „Формирование комфортной городской среды“ планируется возвести 240 общественных пространств»,— делится она.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА СТАНОВЯТСЯ МУЛЬТИФОРМАТНЫМИ И ВСЕ БОЛЕЕ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ И ИММЕРСИВНЫЕ ВАРИАНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ГОСТЯМИ

РАССРЕДОТОЧИТЬ ПО ГОРОДУ

Госпожа Косарева указывает, что городу не хватает пространств для разнообразного активного отдыха и занятий спортом на свежем воздухе, а также специальных зон для безопасного выгула и дрессировки собак. Принципиально важно открывать пространства как можно более равномерно, затрагивая разные районы города.

По данным Retrogradu.net, большая часть общественных пространств располагается в центральных районах Петербурга: 68 действующих проектов (против 62 в конце 2023 года). Из спальных районов по количеству таких объектов лидируют Красногвардейский (14 пространств), Московский и Калининский (по 10 объектов).

Президент группы RBI Эдуард Тиктинский считает, что общественные пространства могут быть разными. Это и коворкинги, и арт-студии, и галереи, и концертные площадки, мастерские и гастрономические пространства, скверы и парки. «Все они непрямые конкуренты друг другу, но для гармоничного развития города важно, чтобы эти места были максимально рассредоточены, а не „собраны“ в центре. Девелоперы вносят большой вклад в то, чтобы оживлять городскую среду, в том числе и в удаленных от центра локациях. Так, RBI создает общественный парк на севере города в рамках своего проекта на улице Шостаковича, общедоступный бульвар с галереей ресторанов, кафе, магазинов, площадь с мультимедийным природным арт-объектом „Громкамень“»,— рассказал он.

Господин Тиктинский отмечает что в последние годы общественные пространства становятся мультиформатными и все более ориентированы на мультимедийные и иммерсивные варианты взаимодействия с гостями. «Еще несколько лет назад общественные пространства были более специализированными — только под определенный вид искусства. Сейчас мы видим под одной крышей музыкальные и танцевальные фестивали, музейные экспозиции и выставки современных художников, лекции, деловые мероприятия. Например, как у нас на Левашовском хлебозаводе»,— делится он.

«Из наиболее крупных реализованных проектов можно выделить технологический IT-хаб „Сбера“ в реконструированном комплексе зданий завода имени Калинина на Васильевском острове; открытый в октябре в здании телефонного узла на улице Некрасова кластер „АТС“ со стрит-артом и гастрономическим пространством; самый большой в Северо-Западном регионе парк для экстремального спорта в Колпино»,— рассказал господин Касимов.

По его мнению, самым ожидаемым открытием остается общественное пространство, а также смотровая площадка «Лахта-центра», занимающая четыре этажа — с 83-го по 86-й. Здесь будет планетарий, большой концертный зал-трансформер, панорамный ресторан, магазины и прочее.

«Ключевые объекты на 2024 год — Линейный парк на намывной части Васильевского острова, Муринский парк (Калининский район) с зеленой зоной и велодорожками, сразу три пляжа в Курортном районе, Парк боевого братства и бульвар на улице Крыленко в Невском районе. Отметим реализацию идеи создания парка для занятий экстремальным спортом в Стрельне»,— добавляет госпожа Косарева.

ДРАЙВЕРЫ РАЗВИТИЯ

Эксперты подчеркивают, что крупные общественные пространства, несомненно, становятся драйверами развития территории. Это касается развития как малого и среднего бизнеса, так и жилой недвижимости — помимо роста стоимости существующих квадратных метров в непосредственной близости от новой точки притяжения, возникают и новые проекты высокого уровня.

Важность общественных пространств признают и девелоперы, поэтому все чаще во многих проектах появляются достаточно значительные по площади рекреационные зоны.

«Общественные места в жилых комплексах также играют очень важную роль. Мы не ограничиваемся благоустройством дворов и создаем в проектах KBC полноценные общественные пространства для отдыха, прогулок и встреч жителей. Все они выдержаны в тематике того или иного проекта и подчеркивают их уникальность. Например, в наших олимпийских кварталах „ЮгТаун“ построен собственный парк отдыха „Олимпийские надежды“. Он оформлен в греческой тематике и займет площадь 4200 кв. м. Внутри пространства расположен центральный пешеходный бульвар, украшенный аллеями из туй. Рядом — павильон в античном стиле и амфитеатр с многоярусными скамейками. Неподалеку обустроены площадки для спокойного отдыха с уличными качелями, украшенные малыми архитектурными формами в виде фрагментов древних колонн. Здесь же появятся поля для футбола, баскетбола и волейбола, а также воркаут-зоны с тренажерами для разных типов мышц. Думаю, что комфортные и функциональные общественные зоны будут все чаще и чаще появляться в жилых комплексах нашего города, ведь они связаны с улучшением инфраструктуры, созданием комфортных условий для жителей, а также стимулированием культурных активностей и социального взаимодействия людей»,— полагает Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости «KBC»:

«Введение новых общественных пространств не только улучшит городскую среду и качество жизни жителей, но и создаст новые возможности для развития бизнеса. Благодаря близкому расположению к жителям бизнес-проекты смогут привлечь больше клиентов и создать новые рабочие места»,— уверен Максим Турта, руководитель департамента продаж группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленобласти.

ЗАРАБОТАТЬ НА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Александр Кравцов, управляющий партнер ГК Fizika Development, говорит, что общественные и креативные пространства способны существенно повысить привлекательность недвижимости, создавая новые точки притяжения для населения. Они оказывают благоприятное влияние на развитие или улучшение всей локации, привлекают десятки новых предприятий малого бизнеса и способствуют формированию добрососедского сообщества.

«Мы активно включаем подобные центры активности в наши проекты. Например, в апарт-отеле VIDI на Синопской набережной будет открыта арт-галерея Михаила Шемякина. Появление качественного общественного пространства может повысить стоимость прилегающей недвижимости на 10–20%»,— говорит господин Кравцов.

По его подсчетам, стоимость создания креативного пространства в Санкт-Петербурге варьируется от 50 до 150 млн рублей в зависимости от масштаба и уровня благоустройства. Более крупные проекты, включающие арт-объекты и инфраструктуру для мероприятий, могут превышать 200 млн рублей.

Окупаемость таких зон, полагает господин Кравцов, возможна за счет повышения привлекательности прилегающей коммерческой и жилой недвижимости. «Средний срок окупаемости составляет от пяти до десяти лет. Дополнительные доходы могут поступать через аренду коммерческих площадей, кафе и ресторанов, а также за счет роста цен на недвижимость и арендные ставки»,— указывает он.

Другие эксперты более скептично оценивают возможность окупаемости общественных пространств. «Подобные проекты неслучайно все чаще делаются городом либо крупным бизнесом, так как подобные территории требуют больших средств не только на этапе создания, но и позже. При этом прямой экономической выгоды, кроме увеличения стоимости расположенных рядом девелоперских проектов, нет»,— объясняет господин Касимов. Он напоминает, что зачастую после завершения благоустройства встает вопрос о том, кто возьмет на себя обязанности по содержанию. Именно потому трендом последнего года стал уход бизнеса из сегмента общественных пространств как самостоятельного вида деятельности. Девелоперы сосредотачиваются на локальных проектах, адресованных жителям конкретного жилого комплекса.

«Большинство подобных проектов сами по себе не могут быть прибыльными. Они окупаются только в составе общего девелоперского проекта, включая новое жилое строительство. Также они дают определенную премию к стоимости жилья в проекте. Вложения в проект реконструкции Левашовского хлебозавода составили 1,2 млрд рублей. Мы не ставили перед собой задачу окупать эти затраты в какой-либо обозримой перспективе — нам важно было дать вторую жизнь знаковому объекту, преобразить к лучшему некогда трущобный квартал, создать новую точку притяжения в городе. Мы понимали, что наличие такой уникальной составляющей в проекте, как отреставрированный памятник, положительно отражается на ценности „жилого“ квадратного метра в глазах покупателя»,— рассказывает господин Тиктинский.

НОВЫЕ ЛОКАЦИИ

«Новые локации, которые могут быть интересны не только дольщикам, но и туристам, горожанам в целом, сегодня готов делать крупный бизнес. Так, мы ждем пространство на Охтинском мысе, набережную на намыве Васильевского острова. Также новой точкой притяжения для жителей и гостей Петербурга может стать Мальцевский рынок после завершения реконструкции. Из крупных городских выделил бы планируемый Линейный парк на Васильевском острове — он может стать интересным проектом»,— рассуждает господин Касимов.

Наталия Киреева, заместитель регионального директора департамента консалтинга и аналитики NF Group в Санкт-Петербурге, говорит: «Из анонсированных открытий на ближайшие полтора года ожидаются такие объекты, как общественное пространство в доме Брюллова на Васильевском острове, которое будет включать в себя общепит, ритейл, коворкинг, а также историческую экспозицию и общественно-деловое пространство „Re:Карповка“ в Петроградском районе в формате ресторанно-барной концепции». ■

«ТИХАЯ ГАВАНЬ» ИНВЕСТИЦИЙ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ С НАЧАЛА ГОДА НАБЛЮДАЕТСЯ ВЫСОКАЯ АКТИВНОСТЬ СО СТОРОНЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ПРИОБРЕТЕНИЕ ДОРОГОГО ЖИЛЬЯ — ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ СОХРАНИТЬ СОБСТВЕННЫЕ АКТИВЫ И УБЕРЕЧЬ ИХ ОТ ИНФЛЯЦИОННЫХ РИСКОВ. А РАЗЛИЧНЫЕ СХЕМЫ РАССРОЧЕК ПОЗВОЛЯЮТ ЗАБРОНИРОВАТЬ ЛИКВИДНЫЕ ЛОТЫ И ЗАФИКСИРОВАТЬ ЦЕНЫ В УСЛОВИЯХ ИХ РЕГУЛЯРНОГО РОСТА. ЦЕННОСТЬ ОБЪЕКТОВ РАСТЕТ И ЗА СЧЕТ СОКРАЩЕНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ: ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАМЕДЛЯЮТ ВЫВОД НОВЫХ ОБЪЕКТОВ, ДА И В ЦЕНТРЕ ГОРОДА НАБЛЮДАЕТСЯ ДЕФИЦИТ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО. АЛЛА МИХЕЕНКО

ШТУЧНЫЙ ПРОДУКТ С начала года на рынке элитной недвижимости вымывалось предложение. По данным консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» (входит в холдинг Setl Group), на 1 октября 2024 года в элитном сегменте были открыты продажи в 31 жилом комплексе, объем предложения оценивался в 155,6 тыс. кв. м (1,7 тыс. квартир). Эти показатели ниже на 19% в сравнении с началом года и на 26–27% аналогичного периода прошлого года.

Сокращение предложения стимулировало рост спроса. По итогам девяти месяцев 2024 года в городе было реализовано 94,7 тыс. кв. м (или 1,1 тыс. квартир), что в 1,4 раза больше, чем за тот же период прошлого года.

Игроки рынка замечают, что спрос на дорогое жилье всегда был высоким, но теперь тенденцию дополнительно усиливает желание обеспеченных людей сохранить и приумножить свои капиталы за счет вложения их в ликвидные элитные квартиры. Если раньше была возможность релокации капиталов в другие юрисдикции, то сейчас этот процесс затруднен. И в условиях высокой ключевой ставки покупка инвестиционной элитной недвижимости становится оптимальным способом сбережений средств.

Кроме того, большого объема нового предложения в перспективе ожидать не приходится. Как правило, проекты элитного сегмента — по определению штучный продукт, подходящих участков в городе мало, а реализация проектов долгая за счет непростой процедуры согласований.

Ожидается, что в ближайшее время новые проекты будут в основном связаны с реконструкцией. Многие застройщики уже включили данный подход в свои стратегии развития. Так, девелопер Setl Group приобрел на Васильевском острове участок между Кожевенной и 26-й линиями и Масляным каналом. Проект развития локации предполагает реставрацию объектов культурного наследия, а также строительство жилья и объектов социальной инфраструктуры.



«ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ЭЛИТНЫЕ ПРОЕКТЫ НА ВАСИЛЬЕВСКОМ ОСТРОВЕ ВОЗВОДЯТСЯ В ИСТОРИЧЕСКОЙ ЧАСТИ РАЙОНА НА НАБЕРЕЖНОЙ НЕВЫ

ПРЕДПОЧИТАЕМЫЕ ЛОКАЦИИ И МЕТРАЖИ Традиционно наибольшей популярностью у покупателей элитного сегмента пользуются центральные районы, к которым относятся Петроградский, Центральный, Василеостровский и Адмиралтейский.

Львиная доля сделок — 80% — приходится на объекты Петроградского района, две трети из которых сосредоточены на Петровском острове. Эта локация давно считается элитной, так как соответствует всем требованиям для премиальной недвижимости: близость к центру, панорамные виды, выход к воде, социальная однородность.

По словам аналитиков, нового предложения в скором времени в данной локации ожидать не стоит. Свободных земельных участков хватит на один-два проекта. А если появятся возможности под застройку, то процесс подготовки, начиная от документации и заканчивая проектом, займет немало времени.



«ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

В СЕНТЯБРЕ СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ «КВАДРАТА» ОЦЕНИВАЛАСЬ В 595 ТЫС. РУБЛЕЙ В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДЛЯ КЛАССА ЛЮКС — 535 ТЫС., А ДЛЯ DE LUXE — 1,158 МЛН

СТИМУЛ ПОКУПКИ Высокая покупательская активность подстегнула рост стоимости недвижимости. В элитном сегменте за девять месяцев она выросла на 13,3%, по данным КЦ «Петербургская Недвижимость». В сентябре средняя стоимость «квадрата» оценивалась в 595 тыс. рублей в элитном сегменте, в том числе для класса люкс — 535 тыс., а для de luxe — 1,158 млн.

Стоит отметить, что девелоперы для стимулирования спроса запускали специальные программы и акции. Доля продаж квартир с использованием ипотеки практически свелась к нулю, хотя и раньше этот инструмент был характерен больше для бизнес-сегмента. А вот особенной популярностью стали пользоваться рассрочки, которые, по сути, не ведут к увеличению цены квадратного метра.

«Сегодня программы рассрочек предлагают выгодные условия с небольшим первым взносом и длительным сроком. Это позволяет зафиксировать стоимость квартиры и при этом оставить часть средств, чтобы они продолжали работать на покупателя. Например, остаток суммы можно разместить на вкладах под высокий процент или вложить в оборот бизнеса, тем самым приумножив сумму к моменту, когда потребуется внести оставшиеся платежи»,— рассказывает коммерческий директор «Петербургской Недвижимости» Ольга Кобякова.



«ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ВЫСОКИЙ СПРОС НА ЖИЛЬЕ ПРЕМИУМ-КЛАССА В ПЕРСПЕКТИВЕ СОХРАНИТСЯ

Игроки рынка отмечают, что за счет появления таких программ покупатели, ориентированные на приобретение недвижимости бизнес-класса, все чаще начинают проявлять интерес к более высокому классу — элитному.

В целом высокий спрос на жилье премиум-класса в перспективе сохранится, замечают эксперты «Петербургской Недвижимости». А вот предложение будет и дальше сокращаться, что поддержит рост цен в условиях высокой ключевой ставки и удорожания проектного финансирования. ■

КОММЕРЦИЯ В НОВОСТРОЙКАХ ИДЕТ ВВЕРХ

СЕГМЕНТ КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ В НОВОСТРОЙКАХ ПЕТЕРБУРГА В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ. ОДИН ИЗ ТРЕНДОВ — УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ СРЕДИ АРЕНДАТОРОВ ПЕРВЫХ ЭТАЖЕЙ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ. ТАКЖЕ РАСТЕТ СПРОС НА РАЗМЕЩЕНИЕ МОЩНОСТЕЙ, СВЯЗАННЫХ С ДОСТАВКОЙ ГОТОВОЙ ЕДЫ. КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В НОВОСТРОЙКАХ, ОСОБЕННО В СТРИТ-РИТЕЙЛЕ, СТАНОВИТСЯ ВОСТРЕБОВАННОЙ СРЕДИ МАЛЫХ ИНВЕСТОРОВ. ДЛЯ ОДНИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ТАКИЕ ВЛОЖЕНИЯ — ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ДОХОДА, ДЛЯ ДРУГИХ — СПОСОБ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА. ЕКАТЕРИНА ДЫННИКОВА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

АНАЛИТИКИ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ЗАСТРОЙЩИКИ В ЦЕЛОМ СТАЛИ УДЕЛЯТЬ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЮ И РАЗМЕЩЕНИЮ В ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ ПОМЕЩЕНИЙ ДЛЯ КОММЕРЦИИ

В последние годы на рынке коммерческой недвижимости Петербурга и области, особенно в сегменте встроенных коммерческих помещений в новостройках, наблюдается активное развитие. Особенно заметно это стало после пандемии, когда шаговая доступность объектов торговой инфраструктуры и сферы услуг стала крайне важна для жителей, говорит Светлана Московченко, заместитель директора КЦ «Петербургская недвижимость».

«Сейчас в условиях повышения уровня ставок аренды инвестиции в коммерческие помещения становятся все более привлекательными. В наилучшем варианте срок их окупаемости — около десяти лет»,— отмечает она.

Коммерческие помещения уже стали одним из ключевых звеньев социальной инфраструктуры в новостройках, указывают эксперты. По словам директора департамента торговой недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге Анны Лапченко, инфраструктурный ритейл является важной составляющей современных жилых комплексов. Возможность получить доступ к ключевым услугам и товарам, не покидая территорию своего дома, не только повышает уровень комфорта для жильцов, но и формирует в отдельных случаях так называемый «город в городе» в рамках жилого комплекса.

Участники рынка поясняют, с чем связан успех развития коммерческих помещений именно в развивающихся районах. «Есть общий контекст развития торговой недвижимости в городе. Точнее, пока неразвития: с начала года не открылось ни одного торгового центра. Сейчас Петербург уступает не только Москве, но даже Екатеринбургу и Самаре по обеспеченности торговыми центрами на 1000 человек населения И последний раз крупный торговый центр открывался у нас в городе около восьми лет назад»,— рассказывает Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК». Дальнейшее развитие этого сегмента было направлено на строительство торговых центров относительно небольших площадей в районах новой массовой застройки, отметил он.

К концу этого года должны появиться три новых объекта: в Мурино, на проспекте Просвещения и в Новогорелово. «Все три „пристегнуты" к новой массовой застройке, в которой всегда есть нехватка торговых площадей даже при условии большого количества коммерческих помещений. То есть эти ТЦ можно отнести к развитию коммерческой недвижимости при новостройках»,— говорит господин Софронов.

ЧТО КАСАЕТСЯ РАЗМЕРА ПОМЕЩЕНИЙ, ТО ТУТ АНАЛИТИКИ И УЧАСТНИКИ РЫНКА ЕДИНОДУШНЫ: НАИБОЛЬШИМ СПРОСОМ ПОЛЬЗУЮТСЯ ПОМЕЩЕНИЯ ДО 100–150 КВ. М, ОСОБЕННО БЫСТРО НАХОДЯТ ПОКУПАТЕЛЕЙ ОБЪЕКТЫ ПО 50–70 КВ. М

По словам эксперта, направление строительства отдельно стоящих зданий под коммерческую недвижимость, как в упомянутых примерах, практикуется по причине того, что «встройки» не хватает для полного удовлетворения потребностей населения новых кварталов. «Мы через такой процесс тоже проходили: несколько лет назад построили в Славянке КДЦ Green Park, который совместил в себе торговлю, размещение федеральных сетей, а также общественный парк под открытым небом, фитнес с бассейном и разного рода досуговые объекты. Фактически он стал решением двойной задачи: коммерческой и социальной»,— пояснил он.

Кроме того, аналитики рынка недвижимости фиксируют снижение количества вакантных площадей на главных торговых улицах города в Центральном районе и на Петроградской стороне. «Но если анализировать районы новой застройки, в том числе окраины и даже ближайшую Ленобласть, то и там такая же тенденция. Вакансий мало, помещения востребованы, арендаторы находятся довольно быстро»,— подчеркивает Сергей Софронов.

Аналитики и участники рынка обращают внимание, что в стрит-ритейле постепенно меняется состав арендаторов. «В последние годы мы наблюдаем устойчивый тренд на увеличение доли услуг в структуре арендаторов первых этажей жилых комплексов. Сейчас это не просто магазины, аптеки и рестораны, а более широкий перечень сервисов — начиная от медицинских и образовательных центров и заканчивая спа и спортивными студиями»,— комментирует госпожа Лапченко.

Кроме того, увеличивается число предприятий, работающих в сфере приготовления и доставки еды, а также из других сфер. «Стало больше новых арендаторов из совершенно разных отраслей, которые эффективно используют помещения, которые раньше не были востребованы. Например, дарксторы и даркитчены, ПВЗ, специализированные коворкинги, офисы самозанятых, селф-сторидж»,— поясняет Алексей Федоров, директор по инвестициям и консалтингу Bright Rich | CORFAC International.

Причем такие арендаторы, как дарксторы, пункты выдачи заказов, ателье и сервисы по ремонту электроники, могут находиться в непроходных местах. «Таким компаниям уличный трафик не требуется — весь трафик у них онлайн. Для девелопера, в свою очередь, это возможность увеличить продаваемую площадь»,— рассказывает господин Софронов.

С новыми форматами выходят в новостройки и крупные сетевые игроки, развивая там малые форматы магазинов и предлагая довольно выгодные условия аренды, добавляет он.

«Либо же федеральные торговые сети ждут коммерческие помещения, которые еще не вышли в рынок. Многие застройщики делают мелкую нарезку своих помещений, а сетям нужны более крупные площади, и они заранее присматривают их себе и бронируют через дружественных инвесторов либо через агентства недвижимости пул помещений, чтобы в дальнейшем после сдачи дома занять эту локацию»,— отмечает Полина Фиофилова, директор по развитию компании KNRU.

ЧТО У ЗАСТРОЙЩИКОВ Есть новые тенденции и в работе девелоперов, которые занимаются заполнением коммерческих помещений в своих жилых комплексах. Аналитики отмечают, что застройщики в целом стали уделять больше внимания проектированию и размещению в жилых комплексах помещений для коммерции. «Еще лет десять назад коммерческие помещения располагались просто на площадях первых этажей по остаточному принципу и поэтому не всегда были удобными и функциональными. Сейчас они проектируются заранее и подразумевают специально заложенные инженерные системы, продуманную планировку»,— подчеркивает госпожа Московченко. Также девелоперы стали больше внимания уделять социальной сфере, например, при проектировании закладываются помещения под коворкинги и объекты социальной инфраструктуры.

Интересно, что некоторые застройщики постепенно отказываются от размещения коммерческих помещений на первых этажах. Это связано с тем, что спрос на жилую недвижимость в данных локациях

ПАРТНЕР

ПСК ГРУППА КОМПАНИЙ

РЕКЛАМА

часто превышает интерес к коммерческим объектам, отмечает Алексей Лякин, директор агентства «Дорогая, я дома».

Девелоперы по-новому подходят и к заполнению сдаваемых в аренду объектов. «Многие компании перестали продавать помещения кому попало: сначала они приглашают крупного и качественного арендатора, потом уже продают как готовый арендный бизнес. Таким образом девелоперы следят за коммерческой концепцией комплекса»,— говорит Сергей Владимиров, руководитель филиала IBC Real Estate в Санкт-Петербурге. В первую очередь это относится к ЖК бизнес-класса и выше.

Кроме того, распространение получили пакетные сделки, когда девелопер заключает соглашение с крупным арендатором об открытии сразу нескольких точек в их ЖК. Пока этот тренд актуален для Москвы и может вскоре дойти до Петербурга.

Более того, что сейчас некоторые застройщики стали сами управлять своими помещениями, причем не продавать их, а самостоятельно сдавать в аренду, тем самым соблюдая единую концепцию в том или ином жилом комплексе, констатирует госпожа Фиофилова.

Участники рынка прогнозируют, что даже с учетом сложной ситуации на рынке жилья интерес инвесторов к коммерческой недвижимости в развивающихся районах сохранится. Жилое строительство сокращается и будет сокращаться далее, но пока что двигается по инерции заданных объемов в ранее запущенных проектах. Соответственно, рынок по мере ввода новых объектов будет пополняться коммерческими помещениями, спрос на аренду которых уже есть, говорит господин Софронов.

«Запрос на покупку помещений под стрит-ритейл всегда есть уже на этапе строительства. Как только коммерческие помещения выводятся в продажу, почти сразу и начинаются сделки»,— констатирует он.

По данным госпожи Лапченко, более половины коммерческих площадей в жилых комплексах бизнес-класса заполняется в течение двух лет с момента ввода дома в эксплуатацию. Спустя два года и более заполняемость в среднем достигает оптимальных 75–80%. Зачастую первыми арендаторами в новых объектах бизнес-класса оказываются пункты выдачи заказов.

КТО ИНВЕСТИРУЕТ Говоря о том, какие инвесторы приходят в коммерческий сектор новостроек, аналитики отмечают, что, в частности, сегмент стрит-ритейла в большей степени подходит для профессиональных инвесторов. Ведь при выборе помещения нужно грамотно сопоставить его стоимость с местоположением, конкуренцией, текущим и перспективным трафиком и техническими параметрами объекта, указывает Светлана Московченко.

Фактически на рынке коммерции новичков среди инвесторов не так много, говорят другие эксперты. Профессиональные предприниматели минимизируют риски, привлекая арендаторов приобретаемых помещений еще до покупки объекта. Новички же нередко сталкиваются с проблемами, приобретая недвижимость в надежде найти арендатора позже. Это объясняет низкую долю начинающих игроков на рынке коммерческой недвижимости, где ошибки могут быть слишком затратными, поясняет Алексей Бондарев, генеральный директор агентства недвижимости «Прайд Групп».

По его наблюдениям, коммерческие объекты в новых районах востребованы у «малых» инвесторов — физлиц и индивидуальных предпринимателей, которые видят потенциал в сдаче таких объектов в аренду или их перепродаже. Для одних это основной источник дохода, для других — способ диверсификации активов и снижения рисков. Несмотря на сложности в кредитовании, интерес к коммерческой недвижимости в крупных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург, остается высоким, уверен господин Бондарев.

Многие инвесторы пришли из жилого сектора, но успешная работа с коммерческими проектами требует специфических знаний. Период окупаемости коммерческой недвижимости сегодня увеличился со 100 до 120–150 арендных платежей, замечает эксперт. При этом инвестиции в объекты в торговых центрах остаются прерогативой институциональных игроков, так как требуют значительных вложений и управленческого опыта, думает он.

ЧТО БЕРУТ В КОММЕРЦИИ Участники рынка говорят, что традиционно спросом у инвесторов пользуются небольшие помещения на первой линии с крупными витринами и отдельным входом. По наблюдениям Сергея Владимирова, арендаторы отдают предпочтение помещениям правильной формы (прямоугольник или квадрат), без частокола колонн. Для некоторых бизнесов может быть принципиальным наличие парковки. Важны правильная нарезка помещения и наличие единой концепции, которая частично защитит инвесторов и арендаторов от переизбытка конкуренции.

Как отмечает Сергей Софронов, у инвесторов востребованы помещения с возможностью легкого разделения на две или более части или, наоборот, с возможностью объединения нескольких помещений. Это более гибкие варианты, и они зависят от возможных планов инвестора: «поселить» здесь сетевой магазин или целый набор с условным кафе, салоном красоты или ПВЗ, добавляет он.

Что касается размера помещений, то тут аналитики и участники рынка единодушны: наибольшим спросом пользуются помещения до 100–150 кв. м, особенно быстро находят покупателей объекты по 50–70 кв. м.

«В первую очередь „улетают“ с рынка маленькие и универсальные объекты. В средней площади это 80–120 кв. м, которые можно сдать и пекарне, и ПВЗ, и алкомаркету, и всем подряд»,— отмечает Полина Фиофилова. В то же время очень мало помещений больших площадей; они сразу уходят федеральным арендаторам, то есть они тоже пользуются спросом и их сразу забирают, заключает она.

При выборе объектов для вложений инвесторам также стоит обратить внимание и на другие перспективные сегменты, не связанные со стрит-ритейлом. Руководитель проектов инвестиционной компании Garnet Екатерина Позднякова говорит о росте популярности небольших районных торговых центров площадью 15–30 тыс. кв. м. В условиях снижения потребительского спроса крупные торговые комплексы начинают уступать позиции таким объектам. Районные ТЦ выгодно выделяются благодаря более низким операционным затратам и близости к конечному потребителю, считает эксперт.

Также популярным объектом для вложений становятся апартаменты. «С ростом внутреннего туризма их популярность продолжает увеличиваться. Такие объекты могут быть интересны для краткосрочной аренды или как альтернатива традиционным отелям. Это делает их привлекательным вариантом для инвесторов, ориентированных на доход от туристической сферы»,— считает Вера Гепнер, эксперт по рынку недвижимости Санкт-Петербурга.

«Инвесторам также можно рассмотреть вложения в офисные помещения. В Москве, например, встречается продажа офисов поштучно в новых бизнес-центрах. В Петербурге в целом есть нехватка качественных малоформатных офисов у метро»,— отмечает господин Софронов.

«Есть апарт-отели, часть номерного фонда которых отдается под офисы. Например, в строящемся сейчас Industrial Avenir будет целый этаж в отдельном крыле под офисы. Это не стрит-ритейл, специфика другая. Однако и средний чек входа в такие инвестиции будет значительно меньше. Кроме того, можно отдать объект в собственности в управление и тем самым снять с себя заботы по поиску арендаторов»,— добавляет эксперт.

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ При выборе того или иного объекта инвесторам нужно учитывать целый ряд факторов, чтобы сделка стала удачной. Очевидно, что в первую очередь важно оценить его ликвидность и востребованность среди потенциальных арендаторов. Важно понимать, кто будет целевой аудиторией этого помещения и как быстро оно сможет окупиться, советует госпожа Гепнер.

Первым шагом в анализе является оценка локации, указывает она. Здесь необходимо учитывать не только текущее положение дел, но и перспективы развития района. Например, в новостройках, куда активно переезжают семьи с детьми, логично предположить высокий спрос на объекты для образовательных центров, магазинов с товарами повседневного спроса или кафе.

Если рядом запланировано строительство бизнес-центров, то возрастет интерес к офисным помещениям или ресторанам. Не менее важен анализ конкуренции в районе: сколько аналогичных помещений уже существует или появится в будущем.

«Одновременно инвестор должен понимать, что в будущем, когда он приобретет помещение, может возникнуть следующая ситуация: в домах, как правило, нет единой концепции, если они распродаются, и может быть много дублирующихся форматов, например, пять алкомаркетов, пять пекарен, три аптеки и так далее. Здесь нужно внимательно смотреть за подбором арендаторов»,— предупреждает госпожа Фиофилова.

Важно обращать внимание на такие параметры, как проходимость, близость к остановкам общественного транспорта и инфраструктурные нюансы. Например, близость школы или детского сада может ограничить виды бизнеса, которые можно вести в помещении, из-за законодательных ограничений на продажу алкоголя в радиусе 100 метров от образовательных и медицинских учреждений. Такие детали необходимо учитывать на этапе планирования, говорит Вера Гепнер.

Еще один значимый аспект, по ее мнению,— это доля коммерческих помещений в общем объеме площади новостройки. Если в комплексе предусмотрено слишком много таких объектов, это может привести к избыточному предложению и снижению интереса со стороны арендаторов. Напротив, если коммерция занимает небольшую часть проекта, вероятность ее востребованности значительно выше.

Об этом же аспекте говорит и Алексей Лякин. Избыток предложений может привести к тому, что помещения останутся пустыми в течение нескольких лет. Помещения с большим объемом коммерческой составляющей скорее подойдут для сетевых арендаторов, которых может заинтересовать отсутствие конкуренции в новых локациях, полагает он.

Сергей Владимиров тоже считает, что главный риск для инвестора — это пустое помещение или ставка в два раза ниже ожидаемой.

ДЕЛО В ДЕТАЛЯХ Эксперты рынка недвижимости называют еще несколько деталей, важных при выборе объектов инвесторами. Если приобретать помещение под общепит, необходимо удостовериться, чтобы были предусмотрены повышенные инженерные мощности, но обычно застройщики делают это еще на этапе проектирования, говорит господин Владимиров.

Нужно обращать внимание на техническое обеспечение помещения: есть ли в нем вентиляция, кондиционирование, есть ли в нем все точки подключения с точки зрения электричества, воды, канализации, теплоснабжения, перечисляет Анастасия Карасева, заместитель руководителя департамента коммерческой недвижимости компании «Бесть. Коммерческая недвижимость».

Еще один важный момент — мощности электросетей в помещении. Многие застройщики продают помещения с универсальным назначением или просто под офисы. «Это небольшое количество квадратных метров, а такие направления, как пекарни или продукты, требуют больше мощностей»,— поясняет госпожа Карасева. Поэтому арендодателям и собственникам часто приходится инвестировать в увеличение мощностей. Иногда возникают ситуации, когда возможности увеличить мощность нет, и собственник получает низколиквидное помещение, которое можно сдать только под офис по невысокой арендной ставке, заключает эксперт. ■

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

СЕРГЕЙ СОФРОНОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГК «ПСК»:



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

У инвесторов в коммерцию есть риски из серии «как не сдать помещение дешевле, чем можно было бы». У них в целом неплохие времена: от фактического спроса до выбора между условиями инвестиций. Вплоть до того, когда делать почти ничего не нужно.

Например, в ЖК Friends мы разместили магазин «Магнит» и продаем это помещение с контрактом на аренду на семь лет и индексацией ставки на 5% ежегодно.

Такие готовые решения интересуют инвесторов с точки зрения быстрого начала отдачи инвестиций без простоя на поиск арендаторов. И мы уже являемся не только девелопером, но и создателями привлекательного актива.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ПОЛУЧИЛИ ПАКЕТНЫЕ СДЕЛКИ, КОГДА ДЕВЕЛОПЕР ЗАКЛЮЧАЕТ СОГЛАШЕНИЕ С КРУПНЫМ АРЕНДАТОРОМ ОБ ОТКРЫТИИ СРАЗУ НЕСКОЛЬКИХ ТОЧЕК В ИХ ЖК. ПОКА ЭТОТ ТРЕНД АКТУАЛЕН ДЛЯ МОСКВЫ И МОЖЕТ ВСКОРЕ ДОЙТИ ДО ПЕТЕРБУРГА

«ПРОЕКТ ЖДУТ, ЗА НИМ ПРИСТАЛЬНО НАБЛЮДАЮТ» О РЕАЛИЗАЦИИ ОДНОГО ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ — ГОРОДЕ-СПУТНИКЕ ЮЖНЫЙ — КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE РАССКАЗАЛ СЕРГЕЙ ХРОМОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ГОРОД-СПУТНИК „ЮЖНЫЙ“».

АЛИСА МАЛЬЦЕВА

В Санкт-Петербурге в октябре состоялись общественные обсуждения по строительству домов в будущем городе-спутнике Южный — первом жилом кластере в Пушкинском районе у южной границы. Это большой проект комплексной застройки. На территории идут работы по возведению кампуса Университета ИТМО, а на ПМЭФ-2024 подписано соглашение о строительстве кампуса Санкт-Петербургского государственного педиатрического медицинского университета. Кроме того, проект предполагает массовую многофункциональную застройку — общей площадью около 10 млн. кв. м для 134 тыс. человек. В рамках первого этапа под жилую застройку отведено 78 га, где предусмотрено 240 тыс. кв. м продаваемой площади.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СТАРТ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ

GUIDE: Вы готовите проект жилого строительства уже несколько лет. Расскажите о процессе подготовки к старту продаж.

СЕРГЕЙ ХРОМОВ: Сразу хочу подчеркнуть, что мы готовим к продажам не обычный ЖК, а часть большого многогранного проекта. Его жилая часть существует во взаимоувязке с основной матрицей — городом-спутником. Образно говоря, это единый организм с единой кровеносной системой, где все части взаимоувязаны, где нет главных и второстепенных органов и все они взаимозависимы. Первоочередной задачей для нас было формирование центра притяжения и рабочих мест. В основу концепции проекта легла идея: сначала найти якорь, драйвер развития и лишь потом начать строить жилье с социальной инфраструктурой. Это должна быть абсолютно комфортная среда, реализующая идею 15-минутного города, когда все необходимое жителям, включая рабочие места, находится в ближайшем окружении.

В 2017 году правительство подписало распоряжение о создании кампуса ИТМО, который и стал тем самым драйвером. ИТМО сгенерирует первичный спрос на жилье, которое должно появиться с лагом примерно в шесть месяцев после запуска первой очереди кампуса.

G: Когда планируете приступить к возведению жилья?

С. Х.: В настоящее время проектная документация первой очереди прошла экспертизу. Состоялись общественные слушания. У нас складываются очень прочные стратегические отношения со «Сбером», в том числе и по проектному финансированию. С банком подписана кредитная линия на проектное финансирование объемом около 7 млрд рублей. Средства пойдут на строительство пятой очереди первого жилого этапа проекта объемом 46 тыс. кв. м продаваемой недвижимости. Мы планируем приступить к работам в начале 2025 года. Первое жилье в Южном может быть построено в 2027 году.

В целом, согласно проекту, на первом этапе на территории 78 га появится 240 тыс. кв. м жилья, школа и три детских сада, ФОК с бассейном и поликлиника (для взрослых и детей) на 340 посещений в смену с отделением станции скорой помощи. Сроки реализации первого этапа обозначены до 2029 года.



ООО «ГОРОД-СПУТНИК „ЮЖНЫЙ“»

КАМПУС УНИВЕРСИТЕТА ИТМО

G: Как прошли общественные слушания?

С. Х.: Меня порадовало, что они прошли неформально. Стало понятно, что проект ждут, за ним пристально наблюдают. Были очень интересные предложения, которые мы уже взяли на вооружение, например, создание специализированной школы с профильными дисциплинами, где работали бы магистранты и аспиранты ИТМО. Создание подросткового клуба — мы включили его в проект планировки. В общем много того, что связано с детьми и их воспитанием и развитием. С другой стороны, была высказана обеспокоенность, есть ли согласование строительства с Пушкинским аэродромом. Разумеется, все необходимые согласования есть, о чем мы сообщили в ходе слушаний. Второй часто встречающийся вопрос был от жителей поселка Александровское, рядом с которым пройдет дублер Киевского шоссе. Жители поселка ошибочно считают, что эта дорога будет строиться для Южного. Но это не так, это городская программа развития дорожной инфраструктуры, и к нашему проекту она не относится. В общем, слушания состоялись, и теперь мы ждем постановления правительства по проекту планировки, после чего можно будет получить разрешение на строительство.

G: Вы будете привлекать к строительству других застройщиков?

С. Х.: 5% от общей площади планируем возводить собственными силами, так как нам важно заложить архитектурный код нового города. К строительству следующих этапов будут привлечены и другие застройщики на разных условиях. Не исключены совместные проекты с партнерами. Стоит отметить, что участвовать в таком масштабном освоении по зубам только крупнейшим застройщикам, например, таким как «Самолет», ПИК, ЛСР, Setl Group, GloraX. Возможно, появится несколько партнеров, каждый из которых будет осваивать свою часть. Интерес среди девелоперов к проекту есть.

G: Каков общий объем инвестиций в проект?

С. Х.: В освоение территории, включая создание двух кампусов, будет вложено не менее 600 млрд рублей. Безусловно, проект такого масштаба невозможно реализовать без господдержки. Это единственный частный проект развития территории, который смог привлечь федеральное и региональное финансирование. На средства из казны осуществляется строительство ИТМО Хайпарка. Но при этом госфинансирование к жилью не имеет никакого отношения. Все остальное будет возводиться за счет собственных или привлеченных средств.

Стоит отметить, что на первом этапе проект будет реализован без привлечения средств инвесторов. Это не значит, что мы завтра наденем каски и выйдем на стройплощадку. Строительство будет осуществляться силами подрядчиков. Доходность на инвестированный капитал в принципе устраивает акционеров проекта и гарантирует его долгосрочную финансовую устойчивость, тем более что стоимость капитала сейчас высока.

ГОРОД-СПУТНИК, А НЕ РАЙОН-СПАЛЬНИК

G: Всего проект предполагает возведение около 4 млн кв. м жилья. Как будете реализовывать такой значительный объем?

С. Х.: Понятно, что на первом этапе объемы будут не слишком высокие, среднерыночные, потому что локацию необходимо «раскрутить». Мы уверены в качестве предложения, однако не исключаем применения разных инструментов для поддержки спроса. Наше преимущество состоит в комплексном подходе к развитию территории и созданию комфортной среды. Как будет выглядеть Южный через десять лет, уже понятно. Достаточно взять генплан и концепцию проекта и посмотреть, что появится на территории. Это очень важно для покупателя, это наша сильная сторона.

G: Повышенная ключевая ставка и отмена льготной ипотеки охлаждают спрос на жилье. Что делают застройщики в такой ситуации?

С. Х.: Сложившаяся на рынке ситуация подталкивает застройщиков, банки и других участников рынка к альтернативным решениям, направленным как минимум на сохранение спроса, а как максимум — на его увеличение. Предлагаются эксклюзивные варианты покупки жилья: рассрочки, отсрочки, пониженные ставки.

G: Не превратится ли Южный в обычный спальный район?

С. Х.: Таких рисков нет. Как я говорил, в проекте заложено все, что нужно для комфортной жизни: места работы и учебы рядом с жилыми кварталами, внутриквартальная инфраструктура, даже велосипедные дорожки уже запроектированы. Низкая плотность застройки и обширные зоны рекреаций делают средовые характеристики принципиально иными, чем в существующих спальных районах.

Раньше проекты комплексного освоения не предусматривали создания какой-то инфраструктуры, кроме жилья. А концепция Южного, сформированная еще в 2013 году, уже предполагала возведение полномасштабного района с коммерческими, промышленными, досуговыми и социальными объектами. Мы заинтересованы, чтобы Южный был городом молодежи, еще одним центром развития Петербурга. Все южное направление — главный вектор города на десятилетия вперед, альтернативы нет.

G: Поедет ли к вам молодежь? Насколько логично создавать кампусы с нуля на периферии?

С. Х.: Кампусы формируют студенческую жизнь. А решение ИТМО и Санкт-Петербургского государственного педиатрического медицинского университета выйти на периферию для создания передовых образовательных площадок с новыми техническими возможностями — оптимальный вариант для развития вузов. В центре Петербурга просто нет такого пула земли. А существующие здания ограничены охранным статусом и не подходят для современного функционала.



ООО «ГОРОД-СПУТНИК «ЮЖНЫЙ»

ПЛОЩАДЬ ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ ЖИЛОГО ПРОЕКТА БУДЕТ СОСТАВЛЯТЬ 46 ТЫС. КВ. М ПРОДАВАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

На мой взгляд, плюсы, которые дает создание кампуса на периферии, очевидны, а мировой опыт подтверждает правильность идеи. Ученые, аспиранты и магистранты хотят жить не в общежитиях, а в квартирах, и кампус в новом районе предоставляет такую возможность. Кроме того, это не отменяет возможности приехать в центр города, погрузиться в его историю и культуру. Дорога на электричке из Южного до центра города займет около получаса. Время в пути будет сокращаться, в планы города входит интенсивное развитие и улучшение транспортной доступности районов вблизи Пулково.

G: В первое время общественность была сильно напугана масштабом проекта и потенциальными проблемами: появление гигантского «спальника», осушенные реки и болота и т. д. Как сейчас воспринимается проект?

С. Х.: Мы выстроили конструктивный диалог с жителями Пушкинского района и поселка Лесное. Действительно, у людей были обоснованные опасения, что рядом появится «многоэтажный монстр». Но когда были представлены концепция и архитектурно-градостроительный облик города, стало понятно, что мы не собираемся создавать очередной депрессивный район. Это сняло напряжение, особенно когда в подтверждение наших слов начал строиться кампус ИТМО.

G: К каким компромиссам с градозащитниками вы пришли?

С. Х.: Местные жители выступали против застройки Кондакопшинского болота, утверждая, что это приведет к нарушению водного баланса парков Пушкина и Павловска. Мы привлекли экспертов, чтобы доказать, что это не так, и выиграли все суды. Однако от застройки спорной территории решено было отказаться, создав на этом месте рекреационную зону. Всего под парки и зоны отдыха отведено более 25% площади, такого нет ни в одном известном мне городском проекте комплексного освоения. Разногласия были устранены, хотя это и потребовало дополнительных затрат.



ООО «ГОРОД-СПУТНИК «ЮЖНЫЙ»

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ПРОЕКТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ ПРОШЛА ЭКСПЕРТИЗУ

G: Сколько отводится площадей под коммерческую застройку и промпроизводства?

С. Х.: Земли промышленного назначения занимают 157 га, деловая застройка — 258 га. Часть площадей приходится на технологическую долину ИТМО Хайпарка. В собственности компании остаются примыкающие к Южному 900 га в области. По мере застройки петербургской площадки эта территория будет вовлекаться в оборот. Здесь может появиться пригородный район со средне- и малоэтажной застройкой.

G: Решит ли Южный проблему маятниковой миграции?

С. Х.: Эта задача вряд ли выполнима полностью. Петербург — город, в котором районы напоминают сообщающиеся сосуды. Маятниковая миграция все равно будет, вопрос в ее масштабе. Безусловно, часть людей будет жить и работать в Южном, отправляясь отдохнуть в центр. Кто-то будет ездить на работу в другие районы, кто-то — приезжать на работу в Южный.

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

G: Как будет обеспечиваться транспортная доступность?

С. Х.: Уже сейчас добраться до Южного можно несколькими способами: на автомобиле по Киевскому шоссе, на электричках (на территории расположены две станции железнодорожной ветки Балтийский вокзал — Гатчина) и автобусами. Проект обеспечен транспортной инфраструктурой на пять-семь лет вперед. Мы ведем переговоры с ОАО РЖД об увеличении тактового движения поездов. Параллельно с жильем будут строиться межквартальные и городские дороги.

По мере увеличения числа жителей появятся новые виды транспорта. В новый Генплан Петербурга заложены проект легкорельсового транспорта и строительство ветки метро к Южному. В отличие от центра, где из-за плотной застройки приходится уходить под землю, здесь есть техническая возможность построить наземное метро, что позволит существенно снизить затраты.

G: Несколько лет назад вы предлагали построить метро по концессии. Сейчас готовы на это?

С. Х.: Мы ждем решения городского правительства, которое должно определить экономический механизм реализации проекта, его модель. Многое будет зависеть от того, будет ли метро строиться по концессии. Возможно, город готов субсидировать проект или непосредственно участвовать в строительстве. Без понимания этих моментов об интересе к проекту говорить преждевременно.

G: Помимо города-спутника, планируете ли вы в перспективе заниматься новыми проектами?

С. Х.: Пока для новых проектов не хватает времени, ведь проект города-спутника Южный — очень масштабный и на его реализацию брошены сейчас все силы. ■

ОТДЕЛКА ЖИЛЬЯ ПРИШЛА К ФИНИШУ

В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ СТОИМОСТИ МАТЕРИАЛОВ И ОТДЕЛОЧНЫХ РАБОТ ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ ИНТЕРЕС К КВАРТИРАМ С ОТДЕЛКОЙ БУДЕТ ТОЛЬКО УВЕЛИЧИВАТЬСЯ. ПО ДАННЫМ ДЕВЕЛОПЕРОВ, СЕГОДНЯ ДОЛЯ ЖИЛЬЯ С ОТДЕЛКОЙ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ В НЕКОТОРЫХ ПРОЕКТАХ ДОСТИГАЕТ 90%. В СРЕДНЕМ ЖЕ ПО РЫНКУ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ С ОТДЕЛКОЙ ПЕРЕВАЛИЛ ЗА 50%. НО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ, ПРЕДПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, РОСТ ДОЛИ ЖИЛЬЯ С ОТДЕЛКОЙ ЗАМЕДЛИТСЯ. ВЕРОНИКА АБРАМЯН



ЕВГЕНИЙ ЛАВЛЕНКО

ЕСЛИ РАНЕЕ ЧИСТОВАЯ ОТДЕЛКА, КАК ПРАВИЛО, ПРИМЕНЯЛАСЬ В КОМФОРТ-КЛАССЕ, ТО ТЕПЕРЬ ВСЕ БОЛЬШУЮ ДОЛЮ КВАРТИРЫ «ПОД КЛЮЧ» НАБИРАЮТ И В БОЛЕЕ ВЫСОКИХ СЕГМЕНТАХ

Коммерческий директор ГК «А101» в Петербурге Мария Орлова говорит: «Мы видим на рынке стремительный рост популярности квартир с отделкой и меблировкой. Если буквально в начале 2024 года доля квартир без отделки в продажах ГК „А101“ составляла 30%, а с отделкой — 70%, то теперь это соотношение составляет уже 10 и 90% соответственно. Причина проста: покупатель видит, что самостоятельный ремонт обойдется в среднем на 30% дороже, и голосует рублем».

Кроме того, отмечают эксперты, покупка квартиры с отделкой и меблировкой позволяет «зашить» стоимость ремонта в платежи по ипотеке, что очень удобно для клиентов.

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», добавляет: «Согласно нашим исследованиям, доля предложения в 2024 году выросла на 4 п. п. по сравнению с 2023-м: в конце сентября примерно 54% квартир на рынке недвижимости масс-маркета были с отделкой. Плюсы готовой чистовой отделки очевидны: возможность быстрого заселения в квартиру после получения ключей, экономия при подборе и поиске отделочных материалов».

Состав отделки отличается в основном материалами и уровнем исполнения. На рынке существуют и более гибкие решения, например, отделка white box для тех, кто хочет самостоятельно выбрать дизайн будущей квартиры. Также в момент активного спада продаж некоторые застройщики, подстраиваясь под платежеспособный спрос, исключали или упрощали отделку, отмечает господин Ефремов. «Как мы видим по цифрам, общий тренд — стабильный спрос на квартиры с отделкой в сегменте масс-маркета»,— говорит он.

Количество вариантов отделки определяется, в том числе, внутренними процессами самой компании и объемами продаж. На потоке очень важны стандартизация и ограниченный набор вариантов. При этом современные тенденции готовят о том, что клиенты все больше приветствуют кастомизацию решений и рассчитывают увидеть ее в предложении от застройщиков. «В конечном итоге — это поиск баланса. В жилых комплексах компании „Главстрой Санкт-Петербург“ есть три варианта отделки: „Оптима“, „Комфорт“ и „White box“. При этом спрос вносит свои коррективы: меняется ряд решений в самой отделке (материалы и стиль), доли вида отделок пересматривается. Это итерационный процесс с учетом обратной связи от клиентов. Доля чистовой отделки, на наш взгляд, в ближайший год останется на том же уровне в сегменте масс-маркета. Сверху на нее давит уже цена квадратного метра жилья, а снизу — возможность обеспечить качество и объемы на должном уровне у каждого застройщика. Рабочая сила, связанная с чистовыми отделочными работами, пока также остается в дефиците»,— рассуждает господин Ефремов.

НА РЫНКЕ СУЩЕСТВУЮТ И БОЛЕЕ ГИБКИЕ РЕШЕНИЯ, НАПРИМЕР, ОТДЕЛКА WHITE BOX ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ САМОСТОЯТЕЛЬНО ВЫБРАТЬ ДИЗАЙН БУДУЩЕЙ КВАРТИРЫ. ТАКЖЕ В МОМЕНТ АКТИВНОГО СПАДА ПРОДАЖ НЕКОТОРЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ, ПОДСТРАИВАЯСЬ ПОД ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫЙ СПРОС, ИСКЛЮЧАЛИ ИЛИ УПРОЩАЛИ ОТДЕЛКУ

Жилье с меблировкой так и вовсе теряет долю. По подсчетам господина Ефремова, с начала года доля предложений с полной или частичной меблировкой значительно сократилась: с 3,9% в январе до 0,3% на конец сентября. Причем резкий рост предложения таких лотов был отмечен в марте: 4,8% от общего числа квартир застройщики предлагали с мебелью, отмечает он.

«Меблировка — важный параметр готового решения для клиента, но есть ряд организационных и юридических ограничений, а также уровень текущих цен, что в результате показывает спрос на этот продукт только в диапазоне 3–5%. К сожалению, объем спроса на квартиры с меблировкой недостаточен для того, чтобы сравнивать стоимость „квадрата“ относительно других предложений. Плюс есть частичная меблировка и есть полная, а также существуют механики скрытого учета мебели в цене договора долевого участия. У девелоперов за счет крупных заказов напрямую от производителей мебели есть возможность сотрудничать с ними на особых оптовых условиях, поэтому максимальная выгода со стандартизированными пакетами меблировки от застройщика достигает 10–15%»,— рассуждает господин Ефремов.

Александр Шнурко, операционный директор ООО «Монзе», более оптимистично смотрит на перспективы меблированного жилья. «Доля квартир с меблировкой растет в последний год и будет расти дальше. Комплектация „под ключ“ выгодна и покупателям, и застройщикам, и мебельным компаниям. Популярность услуги меблировки становится хорошей поддержкой для локальных производств и стимулом продолжать выбранный курс на импортозамещение. Для застройщиков меблировка превратилась в дополнительный инструмент повышения продаж»,— уверен эксперт.

Для покупателей преимущество меблировки состоит в том, что они получают жилье, полностью готовое для заселения. «Кухня, системы хранения, кровати и диваны обходятся им на 20–30% дешевле, чем если бы они самостоятельно приобретали мебель в магазинах массового сегмента»,— подсчитал господин Шнурко.

Кроме того, транспортировкой и установкой занимаются подрядчики девелопера, что также экономит время, силы и средства собственников квартир. И наконец, мебель можно включить в льготную ипотеку и обойтись без потребительских кредитов с высокими процентными ставками.

«Иногда покупатели отказываются от меблировки, мотивируя это тем, что им важен индивидуальный интерьер, а застройщики предлагают типовые решения, которые повторяются во многих квартирах их дома. Однако сейчас даже в комфорт-классе застройщики стали предлагать на выбор несколько вариантов дизайна, а в сегментах бизнес и премиум вариативность давно стала нормой. Более того, в некоторых ЖК покупатели могут на свой вкус добавлять и убирать из проекта отдельные позиции, что также добавляет интерьерам индивидуальности»,— указывает господин Шнурко.

По его словам, удорожание при меблировке, как правило составляет, 5–10 тыс. рублей за квадратный метр. «Если речь идет о мебели высокого ценового сегмента, разница может составить 15 тыс. рублей за „квадрат“. Кроме того, разница в стоимости зависит от ряда других параметров: например, от используемых материалов, конструктивных решений, количества предметов мебели. В любом случае, она сравнительно невелика в масштабах общего бюджета покупки и с учетом льготных ставок по ипотеке»,— говорит эксперт.

Примечательно, что если ранее чистовая отделка, как правило, применялась в комфорт-классе, то теперь все большую долю квартиры «под ключ» набирают и в более высоких сегментах.

Екатерина Шмидт, коммерческий директор агентства недвижимости «Надо брать», говорит, что в сегменте «комфорт-плюс» и бизнес-классе практика передачи квартиры без отделки перестала быть обязательной и повсеместной, все чаще встречается отделка white box. Собственнику квартиры остается лишь реализовать дизайнерский проект.

«На одном из объектов бизнес-класса в Репино менеджер сказал, что их клиенты приезжают и в большинстве случаев готовы сразу дозаказать чистовую отделку. Застройщик предлагает несколько вариантов решений с различными цветовыми палитрами. Это значительно сокращает срок ожидания для покупателя и позволяет избавиться от принятий массы решений в процессе ремонта»,— рассказала госпожа Шмидт. ■

АПАРТЫ ВСТУПИЛИ В КОНКУРЕНЦИЮ С ДЕПОЗИТАМИ

ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2024 ГОДА ОБЩИЙ ОБЪЕМ ЭКСПОЗИЦИИ ПЕРВИЧНЫХ АПАРТАМЕНТОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СОСТАВИЛ 5 ТЫС. ЛОТОВ, ЧТО В СЕМЬ РАЗ МЕНЕЕ ОБЪЕМА КВАРТИРНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ. В СТРУКТУРЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ АПАРТАМЕНТОВ 62% ЗАНИМАЮТ СЕРВИСНЫЕ ЛОТЫ. КАК ГОВОРЯТ УЧАСТНИКИ РЫНКА, СЕГОДНЯ ГЛАВНЫМ КОНКУРЕНТОМ ЗА ДЕНЬГИ ИНВЕСТОРОВ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ СТРОИТЕЛЬСТВОМ АПАРТОВ, ВЫСТУПАЮТ БАНКИ — ИМЕННО С БАНКОВСКИМИ ДЕПОЗИТАМИ СЕГОДНЯ КОНКУРИРУЕТ ЭТОТ СЕГМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ. И НЕРЕДКО ПРОИГРЫВАЕТ. КИРИЛЛ ОРЛОВ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

С НАЧАЛА 2024 ГОДА НА РЫНОК ПЕТЕРБУРГА ВЫШЛО ШЕСТЬ АПАРТ-КОМПЛЕКСОВ, ВСЕ ОНИ ОТНОСЯТСЯ К ФОРМАТУ СЕРВИСНЫХ

Такие данные приводят в Nikoliers. Как говорят в компании, по итогам трех кварталов 2024 года на рынке первичных апартаментов Санкт-Петербурга заключено на 5% меньше ДДУ в сравнении с сопоставимым периодом 2023 года. Доля ипотеки за девять месяцев 2024 года минимальна: всего 10%, что втрое ниже в сравнении с сопоставимым периодом прошлого года. В третьем и четвертом кварталах 2023 года был максимально реализован спрос на апартаменты, далее рынок постепенно стабилизировался. Большую часть сделок (86% ДДУ) за январь — сентябрь 2024 года обеспечили десять апарт-комплексов. «Интересно, что ожидаемого смещения фокуса инвесторов с сегмента квартир на апарт-проекты в июле — сентябре текущего года не произошло, одним из ключевых актуальных конкурентов апартаментов являются банковские депозиты»,— говорит Ольга Рянкель, руководитель направления исследований Nikoliers.

С этим мнением согласны в компании «МК Элит»: «Сейчас апартаменты конкурируют с депозитами и чаще проигрывают, но девелоперы напоминают покупателям, что с деньгами в банке государство (в принципе) может сделать что угодно. В отличие от недвижимости».

ОХЛАЖДЕНИЕ ИНТЕРЕСА К ПСЕВДОЖИЛЬЮ Вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI Михаил Гущин подсчитал, что с начала 2024 года на рынок Петербурга вышло шесть апарт-комплексов, все они относятся к формату сервисных. «В третьем квартале в городе было запущено сразу два крупных апарт-проекта на 740 и 1100 номеров, совокупно на 50 тыс. кв. м. Они находятся у станций метро „Кировский завод“ и „Пионерская“. В целом темпы вывода новых проектов сокращаются. Отметим, что девелоперы не выводили „псевдожилые“ апартаменты с 2022 года, так что можно говорить об охлаждении интереса к такому формату»,— говорит эксперт.

Участники рынка напоминают, что Петербург сильно отличается от Москвы, где апарт-отели большей частью представлены в формате псевдожилья. Исключение составляют только элитные апартаменты — их, как и в столице, в основном приобретают для собственного проживания.

Средневзвешенная цена предложения, по данным Nikoliers, практически не предъявила динамики за год, хотя по ключевым проектам отмечен годовой рост в среднем до 6–8%. «Вместе с тем мы видим тенденцию роста объема специальных акций без удорожания при стопроцентной оплате — например, длительная рассрочка со сроком до года после даты ввода в эксплуатацию. Также среди ключевых тенденций сегмента стоит отметить рост агентских продаж в структуре реализации и увеличение доли региональных сделок»,— делится госпожа Рянкель.

По сведениям господина Гущина, за девять месяцев 2024 года рост цены в сегменте апартов составил в среднем 4%. Для сравнения, за весь 2023 год динамика составляла 3%.

Альбина Ямалетдинова, руководитель департамента консалтинга, партнер Rusland SP, говорит, что в этом году загрузка средств размещения, включая сервисные апартаменты, достигла допандемийных значений за счет увеличения внутреннего туристического потока. В летний сезон в некоторых апарт-отелях загрузка достигала практически 100%. «Также на фоне общеэкономической ситуации наблюдается рост средней стоимости проживания в гостиницах и апарт-отелях. В связи с этим выросла доходность апартаментов для собственников»,— полагает она.

По мнению эксперта, к факторам, которые могут негативно сказаться на рынке апартаментов, относятся введение НДС при продаже апартаментов, подготовка нормативно-правовых актов, запрещающих или значительно ограничивающих строительство апартаментов (в формате псевдожилья).

В компании «МК Элит» отмечают: «Юридический статус апартаментов так и не установлен, хотя много лет обещают. Дума планирует уже в этом году ввести обязательную классификацию мест размещения (не только гостиниц, но и апарт-отелей), с запретом и штрафами для тех, кто не прошел процедуру и не попал в реестр».

ОТЛИЧИЕ ОТ СТОЛИЦЫ Ирина Кошечка, генеральный директор архитектурной мастерской «Миронов и партнеры», обращает внимание, что за последние годы развитие сегмента апартаментов в Санкт-Петербурге смещалось в сторону рекреационных и сервисных предложений. Это обусловлено развитием внутреннего туризма и деловой активности, а также ростом привлекательности Санкт-Петербурга как локации. «Востребованным стал формат краткосрочного и среднесрочного пребывания, а также дополнительные сервисные опции, предоставляемые апарт-отелями: консьерж-сервис, организация питания, возможность проведения переговоров или конференций и другие дополнительные услуги сферы гостеприимства. Эти особенности смещают функциональные характеристики апарт-отелей от псевдожилья к отельному сервису»,— рассуждает она.

В компании «МК Элит» напоминают, что за год застройщики планировали ввести и открыть еще более 15 апарт-отелей. В сумме — почти на 4 тыс. номеров.

Участники рынка полагают, что количество введенных апартов до конца года еще будет расти, просто медленнее, чем планировалось. Тем не менее к концу года в петербургских апарт-отелях будет представлено от 9 до 10 тыс. номеров, прогнозируют в «МК Элит». Из интересных проектов последнего времени в компании отмечают несколько крупных проектов в загородной зоне: проект «Резиденция Рощино», комплекс в Орехово, который собирается возводить «Строительный трест», комплекс с апартаментами «Ярви-Резорт» на озере Прохладное.

«Рынок живой, динамичный: осенью ГК „ПСК“ вывела в продажу пятый апарт-отель сети Avenir на 739 апартаментов — на проспекте Стачек; рядом с Удельным парком заявлен масштабный мультиформатный проект „SAAN Удельный парк“, более 1,5 тыс. номеров; на Московском проспекте, 115, строится „MOCKO by Avenue Apart“ на 355 юнитов; возле станции метро „Бухарестская“ заявлен еще один апарт-отель, от ГК „Компакт“, тоже на 1,5 тыс. номеров. У площади Конституции строится Barkley's Tower. Компания VALO планирует построить еще один апарт-отель в Пушкине»,— перечисляют эксперты компании наиболее крупные проекты.

ВСЕ БЛИЖЕ К ПАРИТЕТУ Олег Дмитриев, операционный директор Hansa Group, подсчитал, что если планы девелоперов в этом году будут реализованы, то гостиничный фонд и фонд апарт-отелей практически сравняются и составят 46 и 54% для апарт-отелей и гостиниц соответственно.

«Данная тенденция обусловлена различием в финансовых моделях двух этих типов размещения. При создании апарт-отеля девелопер может снизить собственные затраты на реализацию за счет поступления средств от продажи помещений. Для инвестора в апартаменты это возможность войти в новый бизнес с небольшим порогом входа, а также получить коммерческое помещение, которое будет капитализироваться с течением времени, в отличие от того же вклада, тело которого неизменно, а доход формируют только проценты»,— рассуждает эксперт.

Господин Дмитриев при этом отмечает, что сервисный апарт-отель — это сложный продукт для развития продаж, своеобразная «матрешка». «Ведь девелопер продает номера инвестору, которого мало волнуют качественные характеристики — его интересуют доходные программы. А уже локация, качество решений, среда и окружение являются магнитами для резидентов отеля: отдыхающих, долгосрочников, арендаторов и пользователей коммерческих помещений, формирующих доход для инвесторов. Поэтому задача девелопера апарт-отеля вдвойне сложна: продать объект сначала инвестору, а затем и его резидентам»,— заключает эксперт.

Ирина Петрова, руководитель отдела продаж ГК «Лидер Групп», с коллегой согласна: «Потенциальные инвесторы все чаще обращают свои взоры на формат сервисных апартаментов, поэтому рынок арендной недвижимости будет развиваться в этом русле. Современным арендаторам очень важно не просто снять меблированный номер, но и получить определенный набор услуг и сервисов».

Из тенденций она отмечает, что по-прежнему сохраняется большая доля так называемых повторных сделок, когда клиент приобретает сразу несколько лотов. «Это может происходить одномоментно или же спустя некоторое время»,— указывает она. ■

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ СТАЛО БЛИЖЕ К ДАЧНОМУ

В СЕНТЯБРЕ 2024 ГОДА, ПО ДАННЫМ ОБЛАСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ РОСРЕЕСТРА, В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ БЫЛО ЗАРЕГИСТРИРОВАНО 2168 ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ. ПРИ ЭТОМ 1010 ДОМОВ ОТНОСЯТСЯ К ИЖС, А 1158 ДОМОВ ДЛЯ ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ ПОСТРОЕНЫ В САДОВОДСТВАХ. СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ДОМОВ ИЖС — 127,4 КВ. М, В САДОВОДСТВАХ — 123,6 КВ. М. В ПРОШЛОМ ГОДУ ДОМОВ ИЖС ВВОДИЛИ В ТРИ РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ В СНТ. И ПЛОЩАДЬ ОТЛИЧАЛАСЬ: 139,7 КВ. М — ИЖС, 107,6 КВ. М — ДОМА В САДОВОДСТВАХ. ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

По данным компании «МК Элит», за третий квартал в Ленобласти построили 6470 индивидуальных домов — на 8,6% больше, чем во втором квартале (5957), и на 13% меньше, чем в первом квартале (7434). Всего с января по сентябрь в Ленобласти построен 19 861 дом, более 2,5 млн кв. м. Это на 26% больше, чем в прошлом году (15 813 построек). И это более чем две трети от общего ввода жилья в регионе.

В Петербурге за три квартала построили около 2 млн кв. м, в основном — многоквартирные дома (доля ИЖС — не более 10%). В области — около 3,4 млн, из них 2,5 млн — частные дома и 0,9 млн — многоквартирные (МКД). В целом по региону за девять месяцев было построено 2,8 млн кв. м в МКД, 2,52 млн кв. м — частные дома. К концу года показатели, скорее всего, сравняются, прогнозируют аналитики.

На вторичном рынке самый ходовой товар — участки. По данным областного Росреестра, в первом квартале было зарегистрировано 18 022 договора купли-продажи участков со статусом ИЖС, СНТ, ЛПХ или ДНТ, во втором квартале — 26 898, а в третьем — 29 350. «За прошлый год — около 100 тыс. сделок, в этом году, скорее всего, будет на 10–12% больше»,— говорит гендиректор компании «МК Элит» Петр Войчинский.

Также растет интерес к покупке жилых домов на вторичном рынке. В первом квартале было зарегистрировано 6185 договоров купли-продажи, во втором — 7827, а в третьем — уже 9218. Частных домов в поселках и деревнях граждане покупают почти столько же, сколько квартир: по 2–3 тыс. сделок в месяц. «По площади дом, как правило, в полтора-два раза просторнее. Основной мотив — выгода: квартира площадью 41 кв. м в новостройке стоит в области 6,6 млн рублей, в Петербурге — 11 млн. А средняя стоимость индивидуального дома в Ленобласти, по данным „Авито“ или „Циана“, составляет 10–11 млн рублей»,— поясняет господин Войчинский.

Марина Шкурко, управляющий партнер Puzzle Realty отмечает, что строительный цикл на загородном рынке (в среднем) составляет от года до двух; сейчас владельцы и застройщики в основном ставят на учет дома, строительство которых было начато в прошлом и позапрошлом годах. По ее мнению, к наиболее интересным направлениям по-прежнему относятся Приозерское, Выборгское, Ломоносовское, Всеволожское направления. «Активно развивается то направление, где хорошо развита транспортная инфраструктура, легко въехать и выехать из города. Это относится к коттеджным поселкам и участкам как для постоянного проживания, так и для сезонного. Сложнее обстоит ситуация с Токсовским направлением в связи с неясностью в сроках при строительстве КАД-2»,— говорит госпожа Шкурко.

По ее данным, за последний год стоимость земельных участков в зависимости от направления увеличилась от 10 до 50%. Снижения стоимости не зафиксировано ни в одном поселке.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

НА ОРГАНИЗОВАННУЮ ЗАСТРОЙКУ (КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ) ПРИХОДИТСЯ 15–20% РЫНКА

ОРГАНИЗОВАННАЯ ДОЛЯ

На организованную застройку (коттеджные поселки) приходится 15–20% рынка. В регионе идут продажи более чем в 320 коттеджных поселках. По данным консультантов (КЦ «Петербургская недвижимость»), за первое полугодие было продано около 5 тыс. лотов — это обычный уровень, в среднем за год загородные застройщики продают 10–11 тыс. лотов. Более 80% и в предложении, и в сделках — это участки без подряда. Готовые коттеджи или участки с подрядом составляют менее 10%. Предложение тоже сокращается: сейчас на рынке менее 13 тыс. лотов. Новые проекты девелоперы выводят очень аккуратно. Эксперты говорят, что многие застройщики старались угадать с проектами под льготную ипотеку (до 10 млн рублей за дом с участком), но ее отменили. Другие рассчитывали на сельскую ипотеку, однако по ней кончились лимиты. «В общем, это очень хорошо для загородного рынка, что доля ипотечных сделок на нем составляла не более 20–40% (в масс-маркете)»,— полагает господин Войчинский.

По данным компании «МК Элит», в самом популярном Всеволожском районе текущий уровень — около 500 тыс. рублей за сотку, в престижном Выборгском — более 540 тыс.; в элитном Курортном районе стоимость сотки за год выросла с 1 млн до 2,3 млн рублей. Средняя стоимость дома в коттеджном поселке составляет 19,5 млн рублей.

Сергей Станкевич, основатель бюро Stankevich. Design, обращает внимание, что в общем объеме строительства в РФ доля ИЖС в третьем квартале 2024 года составила 63%. Объем ввода по стране составил 27,7 млн кв. м. Из них самостоятельно введено населением 17,6 млн кв. м, а 10,1 млн кв. м построено девелоперами. «Во втором квартале 2024 года доля ИЖС была 72%, населением введено 17,4 млн кв. м. Если сравнивать год к году, то в третьем квартале 2023 года этот показатель составлял 64% от общих объемов строительства, по данным „Циана“»,— делится эксперт.

Господин Станкевич напоминает, что, по данным компании «Мир квартир», в третьем квартале 2024 года в Петербурге снижение средней стоимости загородного дома составило 7,4%, до 21,3 млн рублей, а в Ленинградской области — 0,1%. По его мнению, на рынке наблюдается рост интереса к домам, построенным профессиональными подрядчиками, строительными и девелоперскими компаниями.

«Это позволяет получить качественный результат и сократить сроки строительства, а также избежать перерасхода стройматериалов. Основные проблемы самостоятельного строительства — дефицит профессиональных строителей, отсутствие комплексного подхода и качественных проектов»,— полагает эксперт. По его мнению, несмотря на то, что самостоятельное строительство кажется на старте более дешевым, в процессе часто появляются различные проблемы: некачественное строительство, перерасход материалов, неграмотные технические и планировочные решения.

«Учитывая, что у самостоятельно возведенных домов редко бывает продуманная архитектура, спрос на такие дома на вторичном рынке не очень высок. Часто такие дома построены непрофессионально, и это также влечет за собой падение цены при перепродаже. При строительстве домов по готовым проектам строительных компаний, с привлечением архитектора, стоимость таких объектов со временем только увеличивается»,— рассуждает господин Станкевич.

СПРОС НА ПРЕМИУМ СОКРАЩАЕТСЯ

Валентина Ветрова, основатель агентства недвижимости Valley Estate, отмечает, что спрос на элитную загородную недвижимость под Петербургом в третьем квартале сократился на 15% по сравнению со вторым кварталом 2024 года. «В элитном сегменте в этом году предложение формируют проекты, вышедшие на рынок до начала 2024 года. Новых крупных коттеджных поселков в этом сегменте в нынешнем году заявлено не было. Всего в октябре в 25 поселках классов „бизнес“ и „элит“ под Петербургом девелоперы предлагали около 400 земельных участков стоимостью от 8 млн рублей. Поселки расположены в Выборгском, Приозерском, Всеволожском районах Ленобласти, а также рядом с Пушкинским районом Санкт-Петербурга. В структуре спроса наблюдается паритет по количеству обращений на земельные участки и готовые дома. В основном интерес сосредоточен на участках размером 12–15 соток и домах площадью 180–220 кв. м. Равный интерес к участкам и домам нехарактерен для элитного сегмента загородной недвижимости в последние годы — обычно на участки приходилось около 70% спроса»,— делится госпожа Ветрова.

При этом покупатели, которые приобрели землю в 2021–2022 годах, указывает она, в большинстве своем еще не начали строительство собственных домов, в отличие от тех, кто приобретал в 2020 году.

«Новых проектов в элитном загородном сегменте практически нет. Идут сделки в КП „Оберег“ в Ленинском (проект вышел в продажу в прошлом году) и в КП „Форест Вилладж“; есть интересные предложения у группы „ФАКТ“ (КП „НегородПавловск“), но преобладают осторожные выжидательные настроения. В загородной „элитке“, как и на городском рынке, клиенты предпочитают подержать свободные средства на депозитах. А строительство дома — дело на два-три года, такое долгосрочное планирование сейчас редкость»,— говорит господин Войчинский.

Эксперты отмечают, что отсутствие новых объемообразующих проектов высокого уровня в элитном сегменте петербургской загородной недвижимости привело к смещению спроса на вторичный рынок. «Здесь покупателям сейчас проще найти готовые дома. Они не хотят тратить время на строительство, так как не могут спрогнозировать объем затрат на проект, и в целом у большинства клиентов есть желание как можно быстрее переехать в собственный дом. На первичном рынке заявляются небольшие проекты, но их девелоперы совершают ошибки в части позиционирования и ценообразования. Такие поселки, несмотря на малое количество лотов, рискуют превратиться в долгострои, так как не отвечают своими концепциями интересам покупателей элитного сегмента»,— указывает госпожа Ветрова.

Господин Войчинский обращает внимание, что предложение дорогой загородной вторички сокращается: «Полтора года назад на „Циане“ было выставлено более 1400 домов стоимостью более 30 млн рублей, в мае 2024-го — 1200, сейчас — менее 300 объявлений. Собственники снимают лоты ввиду отсутствия покупателей: основа загородного рынка — мелкие и средние предприниматели, а у них сейчас тоже сложности. Не всем повезло заключить госконтракты или работать на импортозамещение. Участники рынка предсказывают спад, по крайней мере — до весны 2025 года»,— прогнозирует господин Войчинский. ■

ИНВЕСТИЦИИ В ЗЕМЛЮ ПРОДОЛЖАЮТ РОСТ

ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2024 ГОДА ДЕВЕЛОПЕРЫ ИНВЕСТИРОВАЛИ БОЛЕЕ 60 МЛРД РУБЛЕЙ В ПОКУПКУ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ И АПАРТАМЕНТОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ. ЭТО НА 12% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ ГОДУ. ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

Такие данные приводит NF Group. Наибольшая активность наблюдалась во втором и третьем кварталах, на них приходится 91% от общей стоимости сделок. 66% всех инвестиций в недвижимость региона за этот период составили сделки с землей под девелопмент.

За прошедшие девять месяцев 2024 года объем инвестиций в площадки под девелопмент жилья и апартаментов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составил более 60 млрд рублей, что на 12% превысило показатель аналогичного периода 2023 года. С января по сентябрь застройщики приобрели в Санкт-Петербурге и Ленинградской области 690 га земли под строительство жилья и апартаментов. Реализация проектов на данных участках может привести к пополнению рынка жилой недвижимости более чем на 4,1 млн кв. м.

Крупнейшей по стоимости стала сделка по покупке 9,8 га земли на Южном намыве Васильевского острова девелоперской компанией Element Development у «Группы ЛСР».

В общей структуре объема инвестиций в недвижимость Санкт-Петербургской агломерации сделки с землей под строительство жилья и апартаментов составили 66%. На объекты коммерческой недвижимости на разных стадиях готовности пришлось 34% инвестиций.

Более половины (58%) от общего объема инвестиций в землю под строительство жилья в первых трех кварталах 2024 года пришлось на Санкт-Петербург, 42% — на Ленинградскую область. При этом по площади приобретенной земли безусловным лидером является Ленинградская область, на которую пришлось 93%, или 647 га. В Ленинградской области география сделок затронула три района: Ломоносовский (88% от общей площади приобретенной земли), Всеволожский (10%) и Выборгский (2%). В Санкт-Петербурге — восемь районов города: Адмиралтейский, Василеостровский, Выборгский, Кировский, Приморский, Пушкинский, Фрунзенский и Центральный.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ СДЕЛКИ С ЗЕМЛЕЙ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ И АПАРТАМЕНТОВ СОСТАВИЛИ 66%

Большая часть сделок с землей в Санкт-Петербургской агломерации пришлась на крупные участки площадью больше 2 га (63%). При этом средняя площадь приобретенного в Ленинградской области участка составила 59 га, что почти в 20 раз превысило аналогичный показатель по Санкт-Петербургу (3 га). В первые девять месяцев 2024 года 70% от общего количества сделок с землей составили свободные участки, 22% пришлось на участки под редевелопмент и 8% — на участки с историческими зданиями под реконструкцию.

В третьем квартале 2024 года в Санкт-Петербургской агломерации сохранился интерес к площадкам под строительство со стороны региональных девелоперов: участок площадью 38 га в Ленинградской области приобрел челябинский застройщик ГК «АПРИ», новый для региона игрок. Впервые в Ленобласть вышла и группа «Эталон», пополнившая свой земельный банк участком площадью 35 га в Мурино: прежде застройщик реализовывал проекты лишь в одном из регионов в границах агломерации — Санкт-Петербурге.

Также с июля по сентябрь включительно в Санкт-Петербургской агломерации увеличился интерес к земле со стороны девелоперов, реализующих проекты загородного формата: под строительство коттеджных поселков было приобретено два участка общей площадью 18 га. В свою очередь, с января по июнь 100% сделок пришлось на земельные участки под строительство многоквартирных домов. ■

ПРИМЕРЫ КРУПНЫХ СДЕЛОК ПО ПОКУПКЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, I–III КВАРТАЛЫ 2024 ГОДА

РАСПОЛОЖЕНИЕ	ПЛОЩАДЬ, ГА	ТИП	ПОКУПАТЕЛЬ	ОЦЕНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ, МЛРД РУБ.
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НЕВСКАЯ ГУБА, УЧ. 12	10	СВОБОДНЫЙ ЗУ	ELEMENT DEVELOPMENT	17–19
ЛЕНОБЛАСТЬ, ЛОМОНОСОВСКИЙ Р-Н, ДЕР. МИХАЙЛОВКА	174	СВОБОДНЫЙ ЗУ	GLORAX	7–8
ЛЕНОБЛАСТЬ, ВСЕВОЛОЖСКИЙ Р-Н, Г. МУРИНО	35	СВОБОДНЫЙ ЗУ	ГРУППА «ЭТАЛОН»	4–5
ЛЕНОБЛАСТЬ, ЛОМОНОСОВСКИЙ Р-Н, ДЕР. КУТТУЗИ	47	СВОБОДНЫЙ ЗУ	GLORAX	4–5
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, САМОЙЛОВОЙ УЛ., 5	12	ЗУ ПОД РЕДЕВЕЛОПМЕНТ	ГК «ПИК»	4–5

ИСТОЧНИК: NF GROUP RESEARCH

ЭЛИТНЫЙ СЕГМЕНТ ПОПОЛНИЛСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ

ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2024 ГОДА ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ЭЛИТНОМ КЛАССЕ НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА ПОПОЛНИЛОСЬ НА 101 ТЫС. КВ. М, ИЛИ 1,3 ТЫС. КВАРТИР, ЧТО В 3,7 РАЗА ВЫШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА. ДЕНИС КОЖИН

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в октябре на первичном рынке Санкт-Петербургской агломерации в классе «элита» продажи открыты в 31 жилом комплексе (+10 очередей). Объем предложения оценивается в 155,6 тыс. кв. м (1,7 тыс. квартир), что на 19% по площади (и на 20% — от квартир) ниже уровня начала года и на 26–27% ниже уровня показателя аналогичного периода прошлого года.

«По итогам девяти месяцев 2024 года в классе совокупно реализовано 95,4 тыс. кв. м (1,1 тыс. квартир), что в 1,4 раза превышает спрос за аналогичный период 2023 года. 80% сделок проходит по объектам в Петроградском районе, две трети из которых — по ЖК на Петровском острове»,— рассказала директор КЦ «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева.

Алия Ханбекова, директор департамента элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, также говорит, что самой популярной локацией на протяжении полугода по количеству заключенных сделок остается Петроградская сторона. По ее словам, 56% от общего числа сделок заключается здесь. Также по итогам третьего квартала в этой локации экспонировалось 35% от общей площади квартир и апартаментов в продаже.

По данным NF Group, к третьему кварталу был введен в эксплуатацию клубный дом Cheval Court от девелопера Vos'hod, а также завершен капитальный ремонт дома «Мадонна Бенуа» (ГК «Евростой»). Несмотря на ввод в эксплуатацию этих объектов, структура предложения по стадии строительной готовности за квартал практически не изменилась: 52% от общей продаваемой площади составили квартиры и апартаменты в уже сданных домах, что обусловлено более активным вымыванием предложения в готовых объектах.

В сентябре 2024 года показатель средней цены предложения в классе «элита» в Санкт-Петербурге составляет 595 тыс. рублей за квадратный метр (изменение средней цены за третий квартал 2024 года составило 6%), в том числе — 1,158 млн рублей за «квадрат» в сегменте de luxe и 535 тыс. рублей — в классе люкс. Изменение показателя по классу за девять месяцев 2024 года составило 13,3%.

В группе RBI говорят, что доля ипотеки в высокобюджетном сегменте до 2024 года была стабильно выше 30%. Более того, во втором полугодии 2023 года она дошла до пиковых 45%, однако сейчас сократилась до 28%. На это в первую очередь повлиял рост ставок по рыночным программам ипотеки.

Как считают в RBI, главным стартом последних месяцев, пожалуй, можно назвать крупный проект на месте Ленинградского дворца молодежи на Петроградской стороне. Также продолжается застройка Центрального района, где почти одновременно вышли в продажу проекты на улицах Новгородской и Моисеенко.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Евростой», рассуждает: «За первые три квартала для рынка премиальной и элитной недвижимости были характерны три тенденции: рост цен, увеличение продаваемой площади и практически полное отсутствие ипотечных сделок — на уровне статистической погрешности. В наших готовых элитных проектах, таких как „Приоритет“, „Три грации“, Esper Club (продажи которого мы в этом году полностью завершили), средний чек в сделке увеличился на 28%, составив 146,5 млн рублей. Средняя площадь квартир — 180 кв. м, она также заметно выросла по сравнению со спросом в 2023 году».

За январь — сентябрь «Евростой», по словам госпожи Кравцовой, реализовал только одну квартиру с привлечением ипотеки, хотя ранее ипотечные сделки у компании составляли 20–25%, преимущественно в премиум-классе. Более 70% сделок в 2024 году проходило с единовременной оплатой, остальное — рассрочка. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

САМОЙ ПОПУЛЯРНОЙ ЛОКАЦИЕЙ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОЛУГОДА ПО КОЛИЧЕСТВУ ЗАКЛЮЧЕННЫХ СДЕЛОК ОСТАЕТСЯ ПЕТРОГРАДСКАЯ СТОРОНА

ПРЕМИУМ-КЛАСС

ГАЛА-КОНЦЕРТЫ ЗВЕЗД ОПЕРЫ

30 НОЯБРЯ НА ИСТОРИЧЕСКОЙ СЦЕНЕ МАРИИНСКОГО ТЕАТРА СОСТОИТСЯ ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ IX НАЦИОНАЛЬНОЙ ОПЕРНОЙ ПРЕМИИ «ОНЕГИН» И ГАЛА-КОНЦЕРТ С УЧАСТИЕМ ЗВЕЗД ОПЕРЫ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

На сцену выйдут Хибла Герзмава, Юлия Маточкина, Алексей Татаринцев и другие. Почетным гостем и участником концерта станет итальянский баритон Амброджо Маэстри — мировая звезда, самый известный в мире Фальстаф. Сопровождает выступление звезд Симфонический оркестр Мариинского театра под управлением Алексея Асланова. Ведущими церемонии выступят, по традиции, Сати Спивакова и Юлиан Макаров.

3 декабря программу IX Национальной оперной премии «Онегин» завершит гала-концерт номинантов и лауреатов в Большом зале Государственной академической капеллы Санкт-Петербурга. В нем впервые выступит симфонический оркестр Национальной оперной премии «Онегин» под управлением концертмейстера и дирижера Мариинского театра Ларисы Габитовой. В числе участников гала-вечера — номинанты IX премии Диляра Идрисова (Нижегородский государственный театр оперы и балета), Давит Есаян («КрасОпера»), Симеон Асеев (Санкт-Петербургский музыкальный театр «За-зеркалье»), Екатерина Сергеева (Мариинский театр), Елизавета Пахомова (МАМТ им. Станиславского и Немировича-Данченко). ■

6+



ЕЛЕНА БЛЕДНЫХ

ДМИТРИЙ МАЛИКОВ ДАСТ НОЧНОЙ КОНЦЕРТ

В ПЯТНИЦУ 13 ДЕКАБРЯ В ДЖАЗ-КЛУБЕ ИГОРЯ БУТМАНА ПРОЙДЕТ НОЧНОЙ КОНЦЕРТ. ДМИТРИЙ МАЛИКОВ ПРЕДСТАВИТ СВОЮ ПРОГРАММУ PIANOMAIA. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА



ПРЕСС-СЛУЖБА ДЖАЗ-КЛУБА ИГОРЯ БУТМАНА

Выпускник Московской консерватории, народный артист России, известный певец, композитор, пианист много лет работает на стыке жанров, играет в лучших концертных залах России и Европы, пишет музыку к фильмам и световым шоу. Критики отмечают, что творчество Маликова «отличается самобытным синтезом элементов классической и популярной музыки, стиля New Age и традиций русской фортепианной школы». Артист не раз признавался, что рояль — главный инструмент его жизни: «Через его струны вы почувствовали тончайшие струны моей души, а удары молоточков передают биение моего сердца…» ■

16+

«ЩЕЛКУНЧИК» НА ЛЬДУ

21 ДЕКАБРЯ В СПОРТИВНОМ КОМПЛЕКСЕ «ЮБИЛЕЙНЫЙ» ПРЕДСТАВЯТ ИНТЕРПРЕТАЦИЮ КЛАССИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ, ВПЕРВЫЕ ПЕРЕНЕСЕННОЙ В ФОРМАТ ЛЕДОВОГО ШОУ В СОПРОВОЖДЕНИИ СИМФОНИЧЕСКОГО ОРКЕСТРА. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Симбиоз фигурного катания и балетного искусства вполне можно назвать новым видом сценического творчества. Главные роли в ледовом шоу исполнят бронзовые призеры многих соревнований Елизавета Худайбердиева и Егор Базин; многократная чемпионка Сербии, победитель мировых соревнований, обладательница сертификата Книги рекорда Гиннесса России Елена Йованович; солист международных ледовых шоу Денис Голубев; обладатели всех наград финала Гран-при среди юниоров Аполлинария Панфилова и Дмитрий Рылов; чемпионы Петербурга, многократные победители и призеры всероссийских соревнований Алиса Блинникова и Алексей Карпов.

Шоу идет под музыку Чайковского, написанную для балета «Щелкунчик». За дирижерским пультом — Иван Никифорчин. ■



«ЛЕДОВЫЕ СЕЗОНЫ»

6+

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

Роман Уманский — 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

реклама 16+

Коммерсантъ в лучших местах Петербурга

РЕСТОРАНЫ

Бар-ресторан «География»	Рубинштейна ул., 5
Дворяне	Почтамтская ул., 1
«Кремль»	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
Литературное кафе	Невский пр., 18
«Метаморфоз»	Литейный пр., 5/19
Панорамный ресторан «На Поляне»	Свердловская наб., 44 Д
Ресторан-гостиная «Штакеншнейдер»	Миллионная ул., 10
Ресторан русской кухни Siberika	Лейтенанта Шмидта наб., 43
Ресторан «Сыроварня»	Ковенский пер., 5
«Сказка Востока 1001 ночь»	Лесной пр., 48
«Таверна Гролле»	Большой пр. В. О., 20
«Шаляпин»	Тверская ул., 12/15
Cafe Claret	Марата ул., 11
Le Vernissage	Римского-Корсакова пр., 5–7
Marius	Марата ул., 11
SETTLERS	Наличная ул., 24/1 А
Stroganoff Steak House	Конногвардейский б-р, 4

КАФЕ

Kroo cafe	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11

ГОСТИНИЦЫ

«А1 Отель Санкт-Петербург»	Кирпичный пер., 3
Бутик-отель Miris	Всеволода Вишневского ул., 1 А
Бутик-отель «Северный цветок»	Марата ул., 40
«Гранд Отель Мойка 22»	наб. реки Мойки, 22
«Гранд Отель Эмеральд»	Суворовский пр., 18
Екатерина	Миллионная ул., 10
«Лотте Отель Санкт-Петербург»	Антоненко пер., 2, стр. 1
Отель «Гельвеция»	Марата ул., 11
Отель «Индиго»	Чайковского ул., 17
Отель «Братья Карамазовы»	Социалистическая ул., 11 АВ
Отель «Коринтия Санкт-Петербург»	Невский пр., 57
Отель «Мартин»	Марата ул., 12
Отель «Невский Берег»	Невский пр., 122
Отель «Традиция»	Добролюбова пр., 2
Отель Maria St. Petersburg	наб. реки Мойки, 26
Официальная гостиница «Эрмитаж»	Правды ул., 10
Талион Империал Отель	наб. реки Мойки, 59
Airportcity Plaza St. Petersburg	Стартовая ул., 6 А
Akyan Hotel	Восстания ул., 19
Author Boutique Hotel	Владимирский пр., 9
Cosmos St. Petersburg Olympia Garden Hotel	Батайский пер., 3 А
«Cronwell Inn Стремянная»	Стремянная ул., 18 А
Crowne Plaza St. Petersburg — Ligovsky	Лиговский пр., 61
DIPLOMAT Hotel	Дегтярный пер., 7 А
Grani Aparthotel	Большая Зеленина ул., 24
Four Seasons Hotel Lion Palace St. Petersburg	Вознесенский пр., 1
Majestic Boutique Hotel Deluxe	Садовая ул., 22/2
M-hotel	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
Novotel Санкт-Петербург Центр	Маяковского ул., 3, лит. А
Palace Bridge Hotel	Биржевой пер., 4 А
The Gamma Hotel	наб. Обводного кан., 130
Trezzini Palace Hotel	Университетская наб., 21
Welton Club Hotel & Apartments	Малая Разночинная ул., 11

ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

Салон «Сентябревъ»	Каменноостровский пр., 19

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

Деловой центр NEVKA	Гельсингфорсская ул., 3, к. 11 Д, вход с Выборгской наб., 45–47
«Оскар»	наб. реки Фонтанки, 13 А
Gregory`s Palace	Выборгская наб., 55
Gustaf	Средний пр. В. О., 36/40
Magnus	9-я линия В. О., 34
Коворкинг «Пушкин»	Торжковская ул., 5

АВТОСАЛОНЫ

Автодом «Пулково»	Пулковское ш., 14 А
Петровский на Софийской	Софийская ул., 87
Gregory`s Cars	Выборгская наб., 55

АВИАКОМПАНИИ

ГТК «Россия»	
ЦБА «Пулково-3»	

РАЗНОЕ

Аэропорт Пулково	бизнес-салоны, VIP-зал
Генеральное консульство Индии в Санкт-Петербурге	Рылеева ул., 35
Генеральное консульство Республики Узбекистан в Санкт-Петербурге	4-я Красноармейская ул., 4, лит. А
Единый Центр Документов	Красного Текстильщика ул., 10/12
Поезда «Сапсан»	бизнес-класс

Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке по телефону 8 800 600 0556 (звонок по России бесплатный) или электронной почте podpiska@kommersant.ru

www.kommersant.ru

Дома ручной работы

ТРЕСТ

210 55 00

РЕКЛАМА. ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ИК «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ». ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА САЙТЕ НАШ. ДОМ. РФ