3 → (47,2 га в первом квартале 2025 года), но все это эффект низкой базы первого квартала 2024 года»,— делится госпожа Герлиц. Она уточняет, что обозначенные цифры могут не охватывать всего рынка, речь идет только про самые значимые крупные сделки.

Собеседники Guide обращают внимание, что застройщики больше всего заинтересованы в лотах с высокой степенью подготовки градостроительной документации: участках с проектом планировки территории, с разрешением на строительство (РНС) или с протоколом от градостроительной комиссии. «Участки с РНС позволяют намного быстрее получить застройщикам проектное финансирование от банка, приступить к строительству и продажам, однако таких лотов мало на рынке»,— объясняет Людмила Герлиц.

При этом в центре Петербурга по-прежнему существует дефицит земельных участков с готовой документацией для строительства объектов высокого класса. «Недавно был опубликован проект новых Правил землепользования и застройки, где появилось несколько специальных зон, предусмотренных для реализации масштабных проектов, которым власти уделяют особое внимание»,— замечает Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development.

Кроме того, по словам участников рынка, сейчас застройщикам стало существенно сложнее получить одобрение кредитования в банке, потому что проекты не выходят на должную рентабельность с учетом текущих затрат в связи с экономической ситуацией в стране (высокая ключевая ставка, отмена льготной ипотеки, рост инфляции). «Поэтому некоторые застройщики стремятся получить хорошую скидку при единовременной оплате участков либо договариваются с собственником о совместной реализации проекта или о рассрочке до получения разрешения на строительство»,— говорит госпожа Герлиц.

Эксперт обращает внимание, что в настоящее время застройщики стали чаще рассматривать свой земельный банк как актив: потенциально они готовы продать проект, зафиксировав прибыль и отказаться от самостоятельной реализации. «Так в 2025 году с одним из участков поступила группа ФСК, продав 3,9 га под строительство жилья в Ленобласти Quasar Development»,— напоминает она. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗАСТРОЙЩИКИ БОЛЬШЕ ВСЕГО ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ЛОТАХ С ВЫСОКОЙ СТЕПЕНЬЮ ПОДГОТОВКИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ: УЧАСТКАХ С ПРОЕКТОМ ПЛАНИРОВКИ ТЕРРИТОРИИ, С РАЗРЕШЕНИЕМ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ИЛИ С ПРОТОКОЛОМ ОТ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ КОМИССИИ

СТАБИЛЬНЫЙ ДЕФИЦИТ

ПО ДАННЫМ АНАЛИТИКОВ КОМПАНИИ MARIS, В УСЛОВИЯХ СОКРАЩЕНИЯ СПЕКУЛЯТИВНОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА И РОСТА СПРОСА НА ОФИСНЫЕ ПЛОЩАДИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОБЪЕМ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПО ИТОГАМ 2024 СНИЗИЛСЯ ВДВОЕ ОТНОСИТЕЛЬНО ИТОГОВОГО ПОКАЗАТЕЛЯ СВОЕГО ПРЕДШЕСТВЕННИКА. НА ФОНЕ КРИТИЧЕСКИ НИЗКОГО УРОВНЯ ВАКАНСИИ СТАВКИ АРЕНДЫ ПРОДОЛЖАЮТ РАСТИ. ПРИ ЭТОМ, В ОТЛИЧИЕ ОТ МОСКВЫ, ГДЕ ОФИСЫ ПРОДАЮТСЯ В КАЧЕСТВЕННЫХ ВЫСОКОКЛАССНЫХ НОВЫХ БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ ОТ 30 КВ. М, В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПОДОБНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПОКА НЕТ. ЕКАТЕРИНА МИЛОВА

«По итогам 2024 года уровень вакансии составил 3,2% валового объема предложения (против 6,6% годом ранее). Стремительное сокращение объема вакантных площадей было обусловлено высоким уровнем спроса на качественные офисные площади, равно как и беспрецедентно низким приростом спекулятивного предложения на рынке Санкт-Петербурга»,— объясняет Алена Волобуева, директор департамента исследований рынка, консалтинга и оценки компании Maris. Так, по ее словам, в 2024 году были введены в эксплуатацию семь офисных зданий совокупной арендопригодной площадью 50 тыс. кв. м.

«На 2025 год девелоперами анонсирован ввод в эксплуатацию 120 тыс. кв. м офисной недвижимости (арендопригодная площадь). Это очень мало для восстановления конкурентного предложения. По нашим данным, уже законтрактовано 60% данного объема. Наиболее вероятно, что лишь немногие спекулятивные проекты выйдут абсолютно вакантными на рынок»,— говорит эксперт.

По оценкам аналитиков компании Maris, объем сделок по аренде офисных помещений в деловых центрах классов А и В в 2024 году составил 372 тыс. кв. м (+31% к 2023-му). «По итогам 2024 года на рынке Петербурга было заключено беспрецедентное количество сделок по аренде офисных помещений площадью более 5000 кв. м — 13 (в 3,3 раза больше, чем в 2023-м). Таким образом, ушедший год побил предыдущий рекорд 2016 года, когда на рынке было заключено 11 сделок с офисными помещениями, площадью свыше 5000 кв. м»,— резюмирует госпожа Волобуева.

Эксперт обращает внимание, что в Петербурге аренда офисных помещений востребована больше, чем их покупка. «Это связано прежде всего с нежеланием компаний, нуждающихся в офисных площадях, отвлекать собственные средства от оборота либо брать кредит в банке. Кроме того, аренда дает компаниям большую гибкость в смене местоположения, качественного уровня здания, коммерческих условий аренды помещений»,— рассуждает она. При этом, по ее мнению, у инвесторов по-прежнему сохранился интерес к активам с окупаемостью до десяти лет. «Таких объектов крайне мало. В основном сегодня к крупным покупкам готовы в большей степени компании, которые покупают их „под себя“»,— подчеркивает госпожа Волобуева.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В ОТЛИЧИЕ ОТ МОСКВЫ, ГДЕ ОФИСЫ ПРОДАЮТСЯ В КАЧЕСТВЕННЫХ ВЫСОКОКЛАССНЫХ НОВЫХ БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ ОТ 30 КВ. М, В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПОДОБНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПОКА НЕТ

Регина Волошенко, директор департамента офисной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, напоминает, что, согласно текущей версии классификации офисной недвижимости Санкт-Петербурга для класса А обязательным условием является то, что здание принадлежит одному собственнику (то есть не распродано отдельными блоками различным собственникам), а для класса В+ допускается продажа только этажами, но не отдельными офисами. По ее мнению, с точки зрения инвестиционной привлекательности для инвестора наиболее интересен актив, который принадлежит одному собственнику и сдан в аренду на условиях долгосрочной аренды одному или нескольким арендаторам, генерируя стабильный денежный поток. «А классический девелоперский цикл предполагает строительство здания, заполнение его арендаторами с последующей продажей всего актива. Наличие дополнительных собственников в здании делает актив менее ликвидным»,— продолжает госпожа Волошенко.

Тем не менее, следуя опыту Москвы, в Петербурге девелоперы стали строить офисные здания на продажу. «И офисная классификация, обновлением которой сейчас занимается исследовательский форум, рассматривает внесение изменений в требования по принадлежности здания одному собственнику для соответствия классу А»,— констатирует она.

По словам Вероники Чакановой, партнера, руководителя офисной группы IPG.Estate, сравнивать доходность офисной недвижимости с другими сегментами, в частности с апартаментами, сложно, если говорить о частных инвестициях. «В отличие от Москвы, где офисы продаются в качественных высококлассных новых бизнес-центрах от 30 кв. м, в Санкт-Петербурге подобных предложений пока нет»,— объясняет она. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (онлайн-выпуск Санкт-Петербург, Guide «Доходная недвижимость»)

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
Мария Кузнецова — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Мария Кузнецова — отдел спецпроектов
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

В печатном виде номер не выходит.
Распространяется бесплатно.
16+

Фото на обложке: Евгений Павленко