

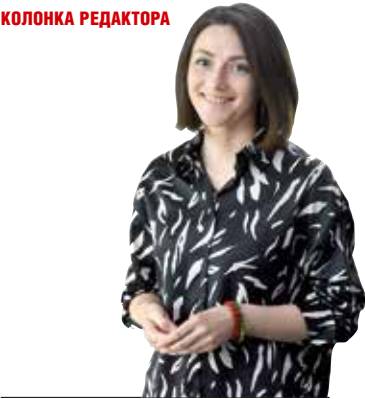


Инвестиции

Пятница, 25 июля 2025
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №26

Коммерсантъ
ONLINE

Guide



АЛЛА МИХЕЕНКО,
РЕДАКТОР GUIDE
«ИНВЕСТИЦИИ»

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
ЛАНДШАФТ
НА ФОНЕ СТАВОК ЦБ
И ВОЗМОЖНОСТЕЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

Впервые за три года Центробанк пошел на снижение ключевой ставки, что стало сигналом для рынка ожидать дальнейшего смягчения денежно-кредитной политики. В этих условиях годовые депозиты переживают всплеск популярности: вкладчики стремятся зафиксировать еще высокие ставки на максимально длительный срок. По данным Банка России, средняя доходность рублевых депозитов за первое полугодие 2025 года составила 12%.

Однако на фоне ожидаемого дальнейшего снижения ставок все больше инвесторов обращают внимание на недвижимость. В отличие от банковских вкладов, рынок недвижимости предлагает не только защиту от инфляции, но и значительный потенциал роста стоимости активов в долгосрочной перспективе.

Современная недвижимость трансформировалась из инструмента сбережения в полноценный доходный актив. Арендные операции с жилыми и коммерческими объектами приносят, по разным оценкам, 8–12% годовых, а стратегии редевелопмента и перепродажи позволяют выйти на доходность до 30%. Особый интерес представляет зарубежная недвижимость: участие в проектах Турции, ОАЭ и других стран с доходностью от 12% годовых и выше не только диверсифицирует риски, но и снижает зависимость от колебаний российской экономики.

Перед инвесторами сегодня стоит непростой выбор между гарантированной, но снижающейся доходностью банковских вкладов и более сложными, но перспективными возможностями рынка недвижимости. Безусловно, ключ к успешным инвестициям лежит в тщательной оценке рисков и грамотном подборе активов, соответствующих индивидуальной стратегии и инвестиционным целям. Но эксперты сходятся во мнении, что в условиях меняющейся экономической реальности недвижимость открывает наиболее интересные перспективы для роста капитала.

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ:
ИНВЕСТИЦИИ С ОГЛЯДКОЙ

РОССИЙСКИЕ ПОКУПАТЕЛИ ПРОДОЛЖАЮТ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ОБЪЕКТЫ ЗА ГРАНИЦЕЙ, ВЫБИРАЯ НАПРАВЛЕНИЯ С ВЫСОКОЙ ДОХОДНОСТЬЮ, СТАБИЛЬНЫМ СПРОСОМ, УДОБСТВОМ РАБОТЫ И ГАРАНТИЕЙ ЗАЩИТЫ ПРАВ. ПО ДАННЫМ ЭКСПЕРТОВ, СЕГОДНЯ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫ ТАИЛАНД И ОСТРОВ БАЛИ (ИНДОНЕЗИЯ). ПОПУЛЯРНОСТЬ СОХРАНЯЮТ ТУРЦИЯ И ОАЭ. УЧИТЫВАЯ СПРОС, РОССИЙСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ АКТИВНО РАСШИРЯЮТ ПРИСУТСТВИЕ В ЭМИРАТАХ, ОРИЕНТИРУЯСЬ НА СООТЕЧЕСТВЕННИКОВ. АНАЛИТИКИ И ИГРОКИ РЫНКА ПРИВОДЯТ ЦИФРЫ ДОХОДНОСТИ И КАПИТАЛИЗАЦИИ, ОДНАКО ПОСЛЕДНИЕ ЧАСТО ВАРЬИРУЮТСЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ МНОГИХ ФАКТОРОВ.

АЛИСА МАЛЬЦЕВА

Зарубежная недвижимость продолжает оставаться востребованным инструментом для диверсификации капитала, но ее привлекательность все сильнее зависит от геополитической конъюнктуры и локальных ограничений. Санкционные барьеры и ужесточение финансовых транзакций осложняют прямые инвестиции в ряд стран, заставляя инвесторов пересматривать стратегии. Несмотря на это, спрос со стороны россиян демонстрировал сезонное оживление: по данным Priap.ru, в первом

полугодии 2025 года число сделок выросло на 6,5% по сравнению с июлем — декабрем 2024-го, хотя в годовом исчислении падение достигло 24%. Аналитики Trianio подтверждают тренд: их статистика фиксирует рост активности на 6,4% в январе — июне относительно конца прошлого года. Большее число покупателей из России приобретает зарубежную недвижимость для получения дохода от ее сдачи в аренду или перепродажи. Факторы привлекательности остаются неизменными: низкие

налоги, круглогодично теплый климат и долларовая доходность.

Директор департамента зарубежной и курортной недвижимости NF Group Анна Ларина отмечает, что наиболее перспективны сегодня Таиланд и остров Бали. «Эти направления существенно опережают, например, Камбоджу и Вьетнам по развитию рынка, качеству предложения и уровню доходности. Кроме того, конкуренцию иностранным проектам сейчас составляет жилье в российских курортных



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

АЗИАТСКИЕ КУРОРТЫ ДЕМОНСТРИРУЮТ ПРИТОК ИНВЕСТОРОВ



локациях. Алтай, Архыз, Сочи и Туапсинский район становятся популярной альтернативой зарубежным странам»,— говорит эксперт.

Ключевая особенность сделок в Таиланде и на Бали, которую стоит учитывать,— специфика leasehold и freehold (долгосрочная аренда и полная собственность), добавляет Анна Ларина. Однако для большинства инвесторов, ориентированных на возврат вложений с их приростом в пределах пяти лет, эти рынки остаются привлекательными даже при приобретении объектов в формате leasehold.

Выбор зарубежной доходной недвижимости зависит от цели инвестора, рассуждает основатель и стратег экосистемы Becar Asset Management Александр Шарапов. «Если мы говорим о пассивном доходе, то это ОАЭ, а в Европе — Германия. Для этих направлений характерен стабильный спрос на аренду. Если же интересна сильная капитализация недвижимости (рост ее стоимости), то лучше рассмотреть развивающиеся страны, например Мексику или, в Европе, Польшу. С точки зрения налоговой оптимизации могут заинтересовать ОАЭ и Португалия»,— отмечает господин Шарапов.

По его словам, если учитывать удобство работы, то здесь тоже многое зависит от того, в чем оно заключается для инвестора. Если это низкие налоги, то стоит рассмотреть ОАЭ (0% на доход) или такие направления, как Сингапур и Мальта, где существуют льготы для инвесторов. С точки зрения простоты покупки интересны Грузия, Турция или же Египет. Ну а если говорить о защите прав, то самые надежные государства, по мнению Александра Шарапова,— Германия, США и Канада.

ВЕТЕР ПЕРЕМЕН В рамках спроса аналитики наблюдают несколько тенденций. Российские покупатели во избежание рисков готовы вкладывать небольшой объем средств в разные объекты в разных странах.

Анна Ларина указывает на смещение инвестиционного спроса в сторону дружественных государств. «Если раньше наибольший интерес вызывали европейские страны, такие как Испания, Италия, Кипр и так далее, то сегодня клиенты стремятся не приобретать объекты в этих направлениях без оформления ВНЖ, чтобы избежать проблем со счетами, оплатой коммунальных услуг и прочим. Однако ряд клиентов, которые уже оформили такие документы ранее, продолжают без затруднений инвестировать в вышеупомянутые страны»,— говорит эксперт.

Российских инвесторов также интересуют новые направления с круглогодичным сезоном. Один из таких рынков, появившийся относительно недавно, — Бразилия. Это направление привлекает инвесторов возможностями краткосрочной и долгосрочной аренды, доступной стоимостью объектов (около \$200–300 тыс.) и прозрачностью рынка.

«До 2022 года наблюдался устойчивый рост, особенно в ЕС (Германия, Франция, Испания), ОАЭ и Турции. В 2022–2023 годах спрос из-за санкций, ограничений на переводы и геополитической неопределенности резко сместился в дружественные юрисдикции (Турция, ОАЭ, Армения, Таиланд). Сейчас лидером по покупке жилья россиянами является Таиланд, на втором месте ОАЭ. Замыкает тройку Турция»,— комментирует Александр Шарапов.

ДУБАЙСКИЙ ФЛЕР Видя инвестиционный потенциал и возможности реализации девелоперских проектов, российские холдинги продолжают экспансию на рынке ОАЭ. «Сегодня здесь работает 14 девелоперов из России, включая семь компаний из Петербурга. Эмираты остаются привлекательной юрисдикцией для российского бизнеса благодаря прозрачным условиям работы и высокому спросу на недвижимость»,— отмечает партнер Nikoliers Андрей Косарев.

Среди крупных девелоперов он называет Becar Asset Management, Orange.Life! (Orange Group), Arsenal East («Арсенал»), QUBE Development (ЛСР).

Александр Шарапов выделяет екатеринбургского девелопера «Форум» с люксовым проектом вилл

XXII Carat на острове Палм-Джумейра. Также из видных группа «Пионер», которая работает в высокобюджетном сегменте Дубая под брендом MERED (Middle East Real Estate Development). В бюджетном сегменте — петербургский застройщик Orange Group и Becar, построивший проект коливинга You&Co.

По словам Андрея Косарева, строящаяся жилая недвижимость по-прежнему обладает инвестиционной привлекательностью, однако есть несколько но. Рынок жилья динамично насыщается предложением, в связи с чем сложнее становится рассчитывать на значительный рост стоимости приобретенных за время строительства апартментов. «Российские застройщики пытаются привнести свои технологии и качество продукта на этот рынок, однако для многих первые проекты — это тестирование рынка, отладка процессов, пробы пера. Думаю, что многие могли столкнуться со сложностями на разных этапах реализации проекта, однако с инвестиционной точки зрения большинство их первых проектов наверняка окажутся привлекательными для частных инвесторов — как благодаря заложенным конкурентным преимуществам, так и за счет довольно консервативного подхода к выбору наиболее востребованных локаций (не говоря уже про рост рынка в последние годы)»,— отмечает господин Косарев.

Кроме того, по его словам, происходит переориентация части спроса с апартментов на офисы — сегмент, где наблюдается острый дефицит качественного предложения и большой неудовлетворенный спрос.

ЭМИРАТЫ VS. МОСКВА И ПЕТЕРБУРГ Господин Шарапов говорит, что ОАЭ выгоднее для долларовой диверсификации, но требуют профессионального управления. В свою очередь, Петербург менее доходный, но куда более доступный для локальных инвесторов. При этом в городе на Неве наблюдается стабильный рост внутреннего туризма, а перспективы открытия границ приведут к взрывному росту доходности.

«Рыночные проекты в Дубае и Абу-Даби высоколиквидны и дают годовую доходность в 5–8% на аренде и 3–7% годовых на росте стоимости. Проекты российских застройщиков в этой локации зачастую ориентированы на соотечественников. В них ниже цены, а доходность примерно та же: 4–6% годовых. Проекты апарт-отелей с качественным управлением в Петербурге приносят 8-12% годовых, но уже в рублях»,— приводит цифры Александр Шарапов.

Господин Косарев подтверждает мысль: «Если сравнивать чистую доходность от сдачи готовых апартментов с аналогичной для Петербурга и Москвы, то для Дубая она в среднем несколько выше. Но главное отличие в том, что и аренда, и стоимость самой недвижимости в эмирате де-факто привязана к доллару, к которому на длинном временном отрезке рубль слабеет. Последнее обстоятельство делает долларовую доходность (дубайской недвижимости) более привлекательной даже при одинаковых номинальных процентах, чем рублевая (российской недвижимости)».

При этом спрос на сервисные апартменты в Петербурге показывает рост. Согласно данным директора КЦ «Петербургская недвижимость» (входит в холдинг Setl Group) Ольги Трошевой, реализовано 900 юнитов (+7% в сравнении год к году). «На востребованность сегмента влияет инвестиционная привлекательность и преимущества формата для получения пассивного дохода. В среднем по городу наблюдается рост загрузки юнитов и увеличение доходности инвесторов — по высокодоходным лотам — свыше 10%. Значимым драйвером продаж выступают дополнительные скидки, акции от застройщиков и программы рассрочки»,— говорит госпожа Трошева.

Геополитические риски и курсовая динамика не отменили инвестиционной логики: оба рынка находят своих покупателей, но по разным мотивам. ■

ДОХОДНОСТЬ С КОНЦЕПЦИЕЙ EASY-LIVING

РОССИЙСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ АКТИВНО ОСВАИВАЮТ ДУБАЙ, ПРЕДЛАГАЯ ИНВЕСТОРАМ ВЫСОКОДОХОДНЫЕ ПРОЕКТЫ С УНИКАЛЬНЫМИ КОНЦЕПЦИЯМИ. КОМПАКТНЫЕ ПЛОЩАДИ, КОМЬЮНИТИ И ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕРВИС ДЕЛАЮТ ЭТИ ОБЪЕКТЫ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ЖИЗНИ, НО И С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ВЛОЖЕНИЙ, ТАК КАК ПОВЫШАЮТ ЛИКВИДНОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ.

АЛИСА МАЛЬЦЕВА

По данным Nikoliers, в ОАЭ 14 российских девелоперов реализовали свои проекты или находятся на стадии их запуска/планирования. Среди них семь компаний из Петербурга, в их числе самые крупные Orange.Life! (Orange Group), Becar Asset Management, Arsenal East (ГК «Арсенал»), QUBE Development («Группа ЛСР») и другие. «Рынок ОАЭ стабильно пользуется большим интересом со стороны российских застройщиков. Девелоперы продолжают изучать новые возможности и приобретать земельные участки, несмотря на стремительный рост цен»,— отмечает коммерческий директор NF Group Middle East Катерина Алексеевич.

Она добавляет, что спрос на зарубежную недвижимость достаточно высок, так как российских инвесторов привлекают низкие налоги, круглогодично теплый климат и высокая доходность. По словам экспертов, в Эмиратах пользуются спросом жилая недвижимость, апартменты, а фокус внимания смещается на офисный сегмент. При этом юниты в апартах остаются самыми привлекательными. По словам партнера Nikoliers Андрея Косарева, чистая доходность от аренды в Дубае выше, чем в Москве или Петербурге, а ключевое преимущество — привязка к доллару. На длинной дистанции это делает инвестиции выгоднее даже при равных номинальных ставках.

В Orange.Life! подтверждают ключевые преимущества: дирхам (фиксирован курс к доллару с 1990-х годов) снижает валютные риски, диверсификация защищает от колебаний экономики, а недвижимость Дубая дает двойную выгоду — годовой прирост цен может составить от 12 до 41%. «Кроме того, инвесторы могут рассчитывать на доход как от аренды, так и от возможной перепродажи активов по более высокой цене»,— акцентируют там.

Компания реализовала один коливинг izzii.life Mint, расположенный в районе JVC. Он стал успешным и был отмечен в номинации User & Community Experience конкурса Coliving Award 2024. А сейчас реализуется второй проект от Orange.Life! в районе Аль-Сатва. Номерной фонд, где можно выбрать концепцию Studio Apartment или Duplex Apartment, составит 228 апартментов. Проектированием занимается известный ливанский архитектор Фади Сареддин (Fadi Sarieddine).

«Это первый проект, полностью реализованный нами с нуля в ОАЭ. Эксклюзивность подчеркнута его архитектурными особенностями, в частности, бассейном-мостом между башнями»,— комментируют в Orange.Life!.— Мы стремимся создать объект, который станет новой константой притяжения в районе Аль-Сатва».

Земля находится в собственности Orange.Life!. Срок реализации проекта — три года, открыт старт только для соинвесторов (от \$1 млн), а прогнозируемый доход — от 36 до 60% за весь срок реализации с этапа



ИНВЕСТОРЫ МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ НА ГАРАНТИРОВАННЫЕ 8% ГОДОВЫХ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ПРИРОСТ КАПИТАЛИЗАЦИИ ДО 15% В ГОД ОТ ДУБАЙСКИХ ОБЪЕКТОВ

строительства. «По завершении проекта наши партнеры могут выйти с капиталом, учитывающим их доход, или перевести свои инвестиции в квадратные метры в новом проекте»,— подчеркивают в компании.

В целом проект предлагает гарантированную доходность 8% годовых и прирост капитализации 15% в год. Доходность в том числе обеспечивается постоянным наполнением объекта гостями благодаря реализации концепции easy-living. Это определенный подход к жизни и взаимодействию в рамках формирующегося комьюнити с аналогичными ценностями. «Возможность находить единомышленников и строить связи особенно важна для экспатов, испытывающих недостаток общения за рубежом»,— акцентируют в компании. Концепция отвечает потребностям жильцов и предлагает ряд инвестиционных преимуществ. Кроме того, устойчивый спрос поддерживается благодаря развитой инфраструктуре: бассейн-мост на крыше отеля, тренажерный зал, общественные зоны для общения и игр, библиотека, офисное пространство и кафе.

«Наши проекты — это ответ на запросы бизнеса, стремящегося к финансовой независимости, с продуманными пространствами, адаптированными под современные потребности»,— отмечают в Orange.Life!. Этот принцип реализуется и в Петербурге. В рамках запроса бизнеса этой весной был запущен проект — многофункциональный комплекс ORANGE с помещениями свободного назначения на Дачном проспекте, вблизи от станции метро «Проспект Ветеранов». Тем самым компания подтверждает свою репутацию на рынке как динамичного девелопера, сочетающего международные проекты с локальными инициативами. ■

ВКЛАД В КОПИЛКУ ДОБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ

НЕДВИЖИМОСТЬ ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ВАЖНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПОРТФЕЛЕ РОССИЯН. ЭКСПЕРТЫ РАССКАЗАЛИ, КАКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЖИЛЫХ И КОММЕРЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ ДОБАВЛЯЮТ ОБЪЕКТАМ ЦЕННОСТИ И ПОВЫШАЮТ ИХ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

Глобально повышенная добавочная стоимость формируется за счет комплексного подхода, включающего уникальную концепцию, развитую инфраструктуру, технологические решения и эффективное управление. По словам экспертов, именно эти факторы обеспечивают высокую ликвидность, рост арендного дохода и капитализации, минимизируя инвестиционные риски. «Так, для повышения привлекательности и статуса жилья сегодня важны не только удачное расположение, разнообразие планировок и архитектурные решения. Существенную роль играет целостная концепция проекта, соответствующая ожиданиям целевой аудитории, качественное благоустройство территории с зонами для активного и тихого отдыха, а также продуманная система общественных пространств и клубной инфраструктуры: это могут быть просторные лобби, помещения для хранения колясок и велосипедов, детские игровые комнаты и фитнес-залы только для жителей», — считает руководитель направления исследований жилой недвижимости Nikoliers Ольга Рянкель.

ИЗМЕНЕНИЯ В ПРЕДПОЧТЕНИЯХ Вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI Михаил Гущин отмечает, что доля затрат на благоустройство в себестоимости строительства проектов в последние годы растет. Если ранее она, как правило, составляла около 5% от бюджета проекта, то сегодня вполне может достигать 7–8 и даже 10–15%. Также, по словам экспертов, важно, чтобы в концепцию комплекса органично вписывалась и соответствовала образу жизни жильцов коммерческая инфраструктура.

«В последнее время, учитывая значительное развитие платформенной экономики, такие объекты, как, например, продуктовые магазины, уже не так необхо-

димы россиянам в непосредственной близости к местам их проживания, как это было ранее. Более того, соседство с супер- и гипермаркетами теперь многими воспринимается как недостаток. Сегодня покупатели недвижимости, как ничто, ценят современность и комфорт, и именно от этих качеств во многом зависит инвестиционная привлекательность жилых объектов. В России неумолимо продолжает повышаться интерес к спорту, и пешая доступность качественных спортивных секций и клубов для занятий хоккеем, футболом, теннисом и плаванием, а также инфраструктура, ориентированная на здоровый образ жизни, становятся не только неоспоримым преимуществом, но и фактором, благоприятно влияющим на стоимость недвижимости. В целом же в больших ЖК обязательно должны присутствовать аптеки, пекарни, салоны красоты, фитнес-центры, груминг-салоны для домашних животных, пункты выдачи заказов маркетплейсов, рестораны и кафе, детские клубы», — считает председатель Санкт-Петербургского регионального отделения «Деловой России» Дмитрий Панов.

Что касается жилых комплексов премиум-класса, то, по словам эксперта, инфраструктура, которая раньше повышала их продажную стоимость, — например, специальные комнаты для хранения меховых изделий, помещения для дегустации коллекционного вина, лаунж-зоны с сигарными комнатами и баром — уходит в прошлое. Актуальными становятся удобные помещения для бизнес-переговоров и встроенные коворкинги, дающие возможность полноценно работать без необходимости посещения офиса, а также современные объекты спортивной и досуговой инфраструктуры.

«В Санкт-Петербурге все еще редкость проекты с развитой внутренней инфраструктурой: бассейнами,

спя-зонами, фитнес-клубами. Поэтому они могут формировать уникальное предложение на рынке. Конечно, такие элементы не являются определяющим фактором инвестиционной привлекательности, но заметно усиливают премиальность объекта и повышают его ликвидность», — добавляет директор департамента элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге Алия Ханбекова.

КОНЦЕПЦИЯ И БРЕНД Коммерческий директор ГК «Юнион» (ЖК Riga Hills) Алеся Треглазова выделяет несколько особенностей, повышающих инвестиционную стоимость проектов недвижимости. «Прежде всего на рынке лидируют жилые комплексы с четкой концепцией и сильным брендом. Тематические проекты — спортивные, семейные, экологичные — формируют узнаваемость и лояльность целевой аудитории, что стимулирует спрос и повышает устойчивость проекта. Эффективным инструментом также является развитие бренда места: через маркетинг территории, культурные и образовательные инициативы создается привлекательный имидж района», — поясняет она.

Современная инфраструктура, по мнению эксперта, еще один ключевой фактор ценообразования. Наличие детских площадок, фитнес-зон, коворкингов, торговых и рекреационных объектов повышает комфорт проживания. Продуманное озеленение и общественные пространства улучшают качество среды, а транспортная доступность — близость к метро, магистралям — усиливает ликвидность объекта.

СЕРВИС И ДЕТАЛИ «Среди прочего существенно влияет на привлекательность жилья наличие чистовой отделки. На фоне роста стоимости стройматериалов и работ квартиры с качественной отделкой

особенно востребованы», — отмечает директор департамента развития проектов Setl Group Павел Мельников. По словам Алеси Треглазовой, использование современных отделочных материалов и энергоэффективных технологий, в том числе «умных» систем, панорамного остекления, увеличивает стоимость объекта на 20–50%. Профессиональное управление объектом, включая цифровые сервисы и круглосуточный консерж-сервис, повышает лояльность резидентов и снижает риски простоя, а грамотная эксплуатация и автоматизация процессов оптимизируют доходность.

При этом, по словам генерального директора строительной компании City Solutions Василия Тимофеева, важную роль в создании добавочной стоимости жилой недвижимости играет компетентный персонал. «В современных жилых комплексах уже реализуются все опции, которые раньше считались показателем уровня дома: умный дом, домофон с Face ID, мобильные приложения. Но рынок достиг тупика, и теперь вместе с жильем нужно предлагать дополнительные сервисы. Например, мобильное приложение — это уже не „фишка“, а, наоборот, признак массового сегмента. И просто его наличие ничего не означает. Приложение не делает жизнь удобнее для жильцов: оно лишь упрощает работу управляющей компании, автоматизируя обработку запросов. Но индивидуальный подход при этом теряется. Грамотная консерж-служба, услуги по ремонту, согласованию, инженерно-техническому обслуживанию — вот что действительно важно. Важна способность персонала реагировать на нестандартные запросы жильцов. Ведь без этого ценность других фишек теряется», — поясняет он.

Наконец, по мнению Алеси Треглазовой, для инвесторов по-прежнему критически важны престижность района и перспективы его развития, наряду с современными архитектурными решениями. Эргономичные планировки, инновационные фасады усиливают визуальную и функциональную привлекательность проектов. «Архитектура — это не просто „оболочка“, а инструмент создания добавленной стоимости как в жилой, так и в коммерческой недвижимости. Внешний и внутренний облик объекта, продуманные общественные пространства и смысловое наполнение создают вау-эффект, эмоциональный отклик. Это сразу становится мощным конкурентным преимуществом и позволяет девелоперу закладывать большую наценку. Более того, именно уникальность объекта оправдывает для покупателя стоимость, а в высокобюджетном сегменте авторские проекты покупают как в коллекцию», — поясняет руководитель архитектурной мастерской FUTURA-Architects Олег Манов.

Что касается коммерческой недвижимости, то, по мнению Ольги Шарыгиной, вице-президента Besag Asset Management, первое, что увеличивает привлекательность объектов, — это „диджитал-фишки“: голосовое управление, электронные замки, приложения, решающие любые вопросы, доступ по лицу или сетчатке глаза, умное оборудование и так далее. Также важны эргономика и дизайн. Площади, которые учитывают потребности целевой аудитории в объемно-планировочных решениях, а лучше — предугадывают на 10 лет вперед, всегда более ценны. «Также прежде всего в поле зрения инвесторов — объекты на острие макроэкономических трендов. Например, с момента мощного развития маркетплейсов и онлайн-торговли резко возросла инвестиционная привлекательность распределительных центров и иных логистических объектов», — заключает эксперт. ■



ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ КЛЮЧЕВЫМИ ФАКТОРАМИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ЯВЛЯЮТСЯ ПРЕСТИЖ РАЙОНА, ПОТЕНЦИАЛ ЕГО РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ КОНЦЕПЦИИ

НЕДВИЖИМОСТЬ



ПО НЕКОТОРЫМ ПОДСЧЕТАМ, КОМПАНИИ ТРАТЯТ ДО 1 МЛН РУБЛЕЙ В ГОД НА ИИ-ТЕХНОЛОГИИ, ЗАДЕЙСТВОВАННЫЕ В МАРКЕТИНГЕ И PR-СТРАТЕГИЯХ

ИНВЕСТИЦИИ В УСКОРЕНИЕ ПРОДАЖ

ПРИ ИНТЕГРАЦИИ ИИ В ЧАТ-БОТЫ МОЖНО УСКОРИТЬ ПРОДАЖИ В ДВА РАЗА, СЧИТАЮТ БРОКЕРЫ. В ПЕРСПЕКТИВЕ ОНИ ПРОГНОЗИРУЮТ РОСТ ИНВЕСТИЦИЙ КОМПАНИЙ В ТЕХНОЛОГИИ.

КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА

По данным Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, организации, использующие искусственный интеллект в своей работе, тратят на это до 15% от общего объема затрат на цифровые технологии (аналитика за 2024 год).

В «Дом.РФ» подсчитали, что в строительной отрасли, которая считается консервативной в плане применения генеративного AI, около 17% цифровых решений работает на базе ИИ. Согласно прогнозам Strategy Partners, в ближайшие годы строительные компании будут сосредоточены на цифровизации маркетинга, продаж, управления проектами и финансами.

Как отмечает директор по развитию КЦ «Петербургская недвижимость» (холдинг Setl Group) Максим Ефанов, цифровые технологии в продажах жилой недвижимости могут выполнять роль ассистентов, ускоряя продажи в два раза. Они берут на себя коммуникацию на первичном этапе: общение с клиентом от имени менеджера, прогрев лидов (клиентов). При этом на этапе продажи и дальнейшего сопровождения идет бесшовный переход от ИИ-ассистента к менеджеру.

Свои опытом внедрения подобного сервисом поделились в MG Development. Их бот «Александр» в сутки в среднем ведет 100 диалогов: узнает, актуальна ли клиентам покупка земельного участка, рассказывает о предложениях и консультирует. Однако работу «Александра» необходимо отслеживать. «Иногда бот начинает выдумать несуществующие проекты в существующих локациях и активно продает их клиентам, на это надо оперативно реагировать, иначе поток его фантазии не остановить», — подчеркивают в компании.

Помимо контентных задач, нейросети интегрируют в аналитический блок. «ИИ уже используется для конкурентного анализа, мониторинга открытых источников, сбора и структурирования больших объемов информации. Ранее на это требовались недели ручной работы», — комментирует Сергей Федулов, директор по маркетингу Emet Law.

По его подсчетам, среднего размера компания тратит 30–80 тыс. рублей в месяц на ИИ: сюда входят подписки, обучение сотрудников, оплата кастомизации шаблонов,

иногда интеграция через API. Крупный бизнес, если речь идет о внедрении ИИ в несколько отделов (маркетинг, продажи, аналитика), может инвестировать от 1 млн рублей в год. При этом срок окупаемости составляет в среднем 6–12 месяцев.

Компания «МК Элит» поручила нейросетям анализ звонков, и сейчас ИИ анализирует все диалоги менеджеров с клиентами. Робот формирует для руководства отчет, в котором указываются не только недочеты, но и рекомендации. На основе этих данных учебный центр формирует программу обучения для новых сотрудников. Если раньше менеджер мог идти к первой сделке полугода, то теперь обучение составляет два месяца.

«Наши клиенты в элитном сегменте очень требовательны, никто не станет работать с роботами или специалистами, говорящими по скриптам. Всегда необходимо взаимодействие „человек — человек“. И тут очень важным является анализ общения агентов с клиентами, чтобы вовремя убрать ошибки и найти точки роста. Вот тут как раз в помощь нам и пришел ИИ», — рассказывает гендиректор «МК Элит» Антон Беляков.

Сервисом аналитики звонков пользуются и в MG Development. Как рассказал директор по продажам Игорь Ахальцев, совместно с интегратором компания настраивала его под себя.

«В конечном итоге получили бота, который внедрен в нашу CRM-систему. Он в онлайн-режиме „прослушивает“ и анализирует все данные по каждому звонку. Мы заранее прописали все критерии, по которым звонок должен оцениваться. Помимо оценки, ИИ дает рекомендации по каждому конкретному клиенту, делает короткий „итог“ разговора с договоренностями и следующими шагами», — делится он.

Что касается систем анализа закупок и смет, то они более дорогие и только начинают внедряться на строительном рынке. Как рассказал основатель компании «Свобода в квадрате» Федор Степанов, их окупаемость зависит от того, насколько активно девелоперы будут использовать эти технологии. В большинстве же своем, по оценке господина Степанова, инвестиции в ИИ в строительной отрасли остаются символическими. ■

«ОКОЛО»: КАК ФРАНШИЗА ОТ Х5 GROUP ОХВАТЫВАЕТ РЕГИОНЫ

МЕНЕЕ ЧЕМ ЗА ДВА ГОДА Х5 GROUP ОТКРЫЛА ПО ФРАНШИЗЕ 2500 МАЛОФОРМАТНЫХ МАГАЗИНОВ «ОКОЛО», В ТОМ ЧИСЛЕ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ. В ЛЕНОБЛАСТИ, КАК И В ПЯТИ ДРУГИХ РЕГИОНАХ, РИТЕЙЛЕР ЭТО ДЕЛАЕТ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ. ДО КОНЦА 2027 ГОДА КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ ИНВЕСТИРОВАТЬ В РАЗВИТИЕ ПРОЕКТА 1 МЛРД РУБЛЕЙ.

КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА

2500-й магазин «ОКОЛО» открылся в поселке Елизаветино в Гатчинском районе Ленобласти в рамках соглашения о стратегическом партнерстве с Центросоюзом РФ (в организацию входит порядка 25 тыс. магазинов). Как рассказал управляющий директор «ОКОЛО» Игорь Плетнев, инвестиции в новую точку со стороны Х5 составили более 2 млн рублей. Всего до конца 2027 года ритейлер планирует вложить более 1 млрд рублей в тысячу магазинов по программе «КООП ОКОЛО».

К франшизе Х5 уже присоединилось 356 магазинов системы потребкооперации в шести российских регионах. По словам начальника отдела развития потребительского рынка комитета по развитию МСБ и потребрынка Ленобласти Елены Решетниковой, проект «ОКОЛО» впервые презентовали в 2024 году, а магазин в Елизаветино стал в регионе 100-й точкой. «У нас есть проблемы с торговым обслуживанием труднодоступных населенных пунктов, где проживает в некоторых случаях менее 100 человек. Сейчас задача по их обслуживанию возложена на систему потребкооперации», — добавила она.

Партнерство с федеральным игроком позволяет кооператорам получать товары по привлекательным ценам, объясняет интерес к франшизе советник председателя Совета Центросоюза России Алексей Гусев. «Благодаря их системе логистики мы можем работать с федеральными производителями, которые до этого были нам недоступны», — подчеркнул он.

ЦИФРОВОЙ ВХОД «ОКОЛО» — это франшиза для независимых магазинов малого формата. В ее основе поставки товаров из ассортиментной матрицы торговых сетей Х5 с отсрочкой платежа. Для франчайзи условия предполагают отсутствие паушальных взносов и роялти.

Особенностью франшизы является классифайд — мобильное приложение «ОКОЛО», через которое магазины сравнивают цены и заказывают товар у поставщиков. В 2025 году количество дистрибуторов и оптовых компаний на платформе составило 154. Они поставляют товар независимым магазинам наравне с Х5. Сегодня с помощью приложения «ОКОЛО» можно заказать более 35 тыс. товаров в 50 регионах России.

В январе 2025-го комиссию поставщиков на платформе снизили до 0,01%. По данным ритейлера, платформу уже использует примерно 18 тыс. независимых магазинов.

Франшизу магазинов малого формата Х5 запустила в конце 2023 года. Сейчас магазины под брендом «ОКОЛО» работают в 39 регионах. В первую очередь компания выходит в регионы, которые находятся в зоне ее логистических маршрутов.



Х5 GROUP ПЛАНИРУЕТ ПРОДОЛЖАТЬ РАЗВИТИЕ ПО ФРАНШИЗЕ СЕТИ МАГАЗИНОВ МАЛОГО ФОРМАТА «ОКОЛО»

«Специальный алгоритм на платформе анализирует профиль клиента и, если он соответствует ассортиментному предложению Х5, а сам магазин расположен в зоне логистической доступности, в личном кабинете партнера автоматически появляется предложение о присоединении к франшизе», — поясняет Игорь Плетнев. — После того как партнер принимает оферту, ему становится доступен ассортимент от Х5, а также все привилегии франшизы».

ГИБКОСТЬ МОДЕЛИ В рамках «прямой франшизы» «ОКОЛО» ритейлер осуществляет прямые поставки в магазины франчайзи. По такой схеме открываются магазины в Москве, Петербурге и Уфе. До конца года по этой модели проект запустят в Новосибирске и Хабаровске. В остальных регионах компания развивается по мастер-франшизе: находит регионального партнера («мастер-франчайзи»), который предоставляет свою логистическую инфраструктуру и осуществляет доставку товаров до магазинов.

Первый заместитель гендиректора Х5 Group Владимир Салахутдинов отметил, что компания намерена сосредоточиться на развитии гибких франшиз в формате ultra-convenience — торговых точек площадью до 200 кв. м в шаговой доступности. В планах открыть до 2033 года по франшизе более 30 тыс. магазинов под брендом «ОКОЛО».

«В России сетевой ритейл долго развивался в основном через открытие собственных магазинов, но если посмотреть на мировую практику, то франчайзинг — основной двигатель развития отрасли. Мы считаем, что в ближайшей перспективе роль франчайзинга в развитии будет более существенной. Особенно в малом формате, потому что его сложно стандартизировать и эти магазины очень сильно зависят от локаций», — отмечает Салахутдинов. — И здесь огромную роль играет сам предприниматель, который лично знает покупателей и гибко реагирует на запрос ассортиментом и ценами». ■

ОТ РОСТА К КОНКУРЕНЦИИ И НОВЫМ ПЕРСПЕКТИВАМ

УСТОЙЧИВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СПРОС ПРОДОЛЖАЕТ НАБЛЮДАТЬСЯ В СЕГМЕНТЕ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, НЕСМОТРИ НА НЕБОЛЬШОЙ ПЕРЕГРЕВ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ПО ДАННЫМ ЭКСПЕРТОВ, ТЕКУЩАЯ СРЕДНЯЯ ДОХОДНОСТЬ ОБЪЕКТОВ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ, СОСТАВЛЯЕТ 7–10% ГОДОВЫХ (ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ), НЕ УЧИТЫВАЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ РОСТ КАПИТАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ САМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. КАКИЕ ОБЪЕКТЫ ПРИВЛЕКЛИ ВНИМАНИЕ ИНВЕСТОРОВ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ, КАК ИЗМЕНИЛИСЬ ЦЕНЫ И КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОЖИДАЮТ РЫНОК — РАЗБИРАЛСЯ GUIDE.

АЛЛА МИХЕЕНКО

Сервисные апартаменты — сравнительно молодой, но уже хорошо зарекомендовавший себя сегмент недвижимости, и именно Санкт-Петербург сегодня лидер по развитию этого направления. «Здесь сосредоточено более половины проектного объема построенных объектов страны, — отмечает партнер NF Group Ольга Широкова. — Перспективы формата в Северной столице остаются высокими: новые проекты появляются не только в центральных туристических локациях, но и в районах деловой активности, а также у транспортных узлов». Инвестиционную привлекательность апарт-отелей, по ее словам, во многом определяет наличие управляющей компании, что обеспечивает более гибкие модели аренды. «По мере роста спроса и формирования единых стандартов этот сегмент займет устойчивую нишу на рынке недвижимости Петербурга», — добавляет эксперт.

Динамика рынка подтверждает активное развитие формата. «За год объем первичного предложения сервисных апартаментов вырос на 20% по площади и на 15% по количеству лотов, — говорит руководитель направления исследований по жилой недвижимости Петербурга и Ленобласти Nikoliers Ольга Рянкель. — По состоянию на июль 2025 года в экспозиции представлено 3538 апартаментов в 30 проектах». Однако, по ее мнению, рынок уже вышел из стадии бурного роста и вступил в фазу острой конкуренции: «Теперь лидерами становятся проекты с продуманной концепцией, удачным расположением, востребованной планировкой, развитой инфраструктурой и уникальными преимуществами».

Несмотря на насыщение, потенциал рынка остается высоким — во многом благодаря ожидаемому росту турпотока. «К 2030 году прогнозируется значительное увеличение числа гостей города, — подчеркивает директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers Игорь Кокорев. — Этому будут способствовать новые точки притяжения, такие как „Санкт-Петербург Марина“ и „Остров фортов“, так и улучшенная транспортная доступность, включая запуск ВСМ и расширение аэропорта Пулково». Таким образом, сервисные апартаменты сохраняют привлекательность для инвесторов и останутся востребованным форматом жилья для гостей города.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР В Nikoliers фиксируют позитивную динамику продаж в сегменте сервисных апартаментов, что во многом связано с запуском в конце прошлого года ряда ярких проектов. Среди них, указывает Ольга Рянкель, стартовавшие во втором полугодии 2024 года продажи апарт-комплексов SAAN, «Well Московский», Cosmos VSM и Industrial Avenir, на которые в первом полугодии текущего года пришлось 42% всех ДДУ-сделок на рынке сервисных апартаментов Санкт-Петербурга.

Согласно статистике КЦ «Петербургская недвижимость», в целом число продаж снизилось по итогам полугодия на 14% — было реализовано 1,4 тыс. юнитов. В частности, просели несервисные апартаменты, что связано со снижением предложения в этом сегменте, ростом цен, усложнением условий кредитования и ухудшением покупательской способности. В то время как сервисные апартаменты показали прирост на 7%: в этом сегменте было реализовано 900 юнитов. Такая тенденция показы-



ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТОРОВ: ПО ПО ВЫСОКОЛИКВИДНЫМ ЛОТАМ ОНА МОЖЕТ БЫТЬ СЫШЬЕ 10%

вает интерес к полноценным инвестиционным продуктам в сегменте апартаментов.

«Практически все проданные юниты (98%) были приобретены с чистовой отделкой, из них около 20% продавались с обязательным условием мебелировки юнита, а в остальных мебелировка от девелопера была опциональна. Юниты с чистовой отделкой позволяют инвесторам минимизировать затраты на подготовку объекта к эксплуатации и сдаче в аренду. Указанные тенденции свидетельствуют о преимущественно инвестиционном характере приобретения юнитов в апарт-отелях. Наиболее привлекательными для инвестирования в данном сегменте остаются студии класса масс-маркет, в среднем площадью 24–27 кв. м, расположенные в спальных районах, с чистовой отделкой и средним чеком входа в диапазоне 5–8 млн рублей», — отмечает директор КЦ «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева.

ДИНАМИКА ЦЕНЫ За год — с июля 2024 по июль 2025-го — средневзвешенная стоимость сервисных апартаментов снизилась на 5% из-за изменения структуры предложения, приводит статистику Ольга Рянкель.

Она пояснила, что если год назад 68% экспозиции (в объеме квадратных метров) приходилось на апартаменты бизнес-класса, то к июлю 2025 года их доля сократилась вдвое — до 34%. Проекты комфорт-класса, как правило, значительно масштабнее и предлагают широкий ассортимент лотов в открытой продаже: в бизнес-классе 37,4 тыс. кв. м распределены по 20 проектам, тогда как в комфорт-классе 72,4 тыс. кв. м сосредоточены всего в 10 апарт-комплексах.

«При этом динамика по классам значительно позитивнее и в большей степени отражает рыночную ситуацию: средневзвешенная цена в бизнес-классе за год выросла на 16% и достигла 370 тыс. рублей за квадратный метр, а в комфорт-классе — на 6%, до 213 тыс. рублей за квадратный метр», — отмечает эксперт.

Согласно данным «Петербургской недвижимости», средняя цена квадратного метра в сервисных апартаментах

в Петербурге составила на конец первого полугодия 2025-го 326,5 тыс. рублей, цены в сегменте стабильны, изменение за полгода оказалось минимальным — 0,3%. При этом рост средней цены наблюдался в сегменте несервисных апартаментов: +12% по сравнению с концом 2024 года, до 315 тыс. рублей за квадратный метр. Это связано как с присутствием в предложении довольно дорогих юнитов, так и с завершением продаж в объекте с более низкими ценами, говорится в исследовании консалтингового центра.

В ПОЛЕ ЗРЕНИЯ Аналитики консалтинговых агентств отмечают, что инвесторов в большей степени привлекают апарт-объекты с номерным фондом до 500 юнитов, расположенные в районах с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью — особенно вблизи аэропортов, вокзалов, исторического центра и рекреационных зон.

По данным КЦ «Петербургская недвижимость», в первом полугодии 2025-го инвесторы преимущественно приобретали юниты в сервисных объектах, расположенных в спальных районах с развитой инфраструктурой и в непосредственной близости к точкам притяжения, таким как станции метро (72%). Более половины (55%) всех юнитов в апарт-отелях за первые шесть месяцев этого года были куплены в Красногвардейском, Московском и Кировском районах Санкт-Петербурга, как правило из-за более низкого порога входа.

«Важны грамотное позиционирование и адаптация продукта под потребности арендаторов, а также надежность и прогнозы доходности управляющей компании. Основная аудитория сервисных проектов — инвесторы, сравнивающие доходность с банковскими депозитами. Текущая средняя доходность сервисных апартаментов, предназначенных для долгосрочной аренды, составляет примерно 7–10% в год до налогообложения и без учета роста капитальной стоимости недвижимости. Объекты, ориентированные на краткосрочное размещение тури-

стов, как правило, обеспечивают более высокие показатели», — дает оценку госпожа Рянкель.

В то же время для получения более высокой доходности и инвестиционного потенциала инвесторы приобретают более высокобюджетные объекты апарт-отелей, замечает госпожа Трошева. «По итогам полугодия доля таких юнитов в общем объеме спроса составила 16%. Стоимость юнитов в подобных проектах, как правило, выше (10–17 млн рублей), что обусловлено их позиционированием и расположением в центральных районах города, зачастую в историческом центре, вблизи ключевых точек притяжения, таких как вокзалы, станции метро и исторические достопримечательности. В среднем по городу наблюдается рост загрузки юнитов и увеличение доходности инвесторов: по высоколиквидным лотам она может быть выше 10%», — говорит эксперт.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ЮРИДИЧЕСКИЕ ТОНКОСТИ Ольга Рянкель отмечает, что сервисные апартаменты в Санкт-Петербурге с точки зрения законодательства постепенно приравниваются к гостиничному продукту, что определяет специфику их регулирования. С 1 сентября этого года вступает в силу ужесточение правил для апартаментов: все объекты размещения должны иметь классификацию и подтверждать свой статус, при этом запрещена сдача в аренду и реклама неклассифицированных объектов.

Самостоятельная сдача апартаментов физическими лицами фактически выходит за рамки правового поля — практически невозможно классифицировать отдельно свой апартамент, а за нарушения предусмотрены значительные штрафы. С другой стороны, ужесточение регулирования поспособствует повышению прозрачности туристического рынка и ответственности собственников за качество предоставляемого продукта. При этом наиболее простым и легальным способом сдачи апартаментов остается сотрудничество с профессиональной управляющей компанией, которая все вопросы соответствия законодательству и операционного управления берет на себя. ■

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

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
Алла Михеенко — выпускающий редактор
Евгения Старкова — корректор
Василиса Сатирская — 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

ПРЕМИАЛЬНЫЙ РЫНОК: ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА МИНИМУМЕ, ЦЕНЫ НА МАКСИМУМЕ

РЫНОК ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2025 ГОДА ДОСТИГ РЕКОРДНОГО ДЕФИЦИТА НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ. АНАЛИТИКИ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО МАЛОЕ ЧИСЛО ЛОТОВ СДЕРЖИВАЕТ ПОКУПАТЕЛЬСКУЮ АКТИВНОСТЬ, А СПРОС СОКРАТИЛСЯ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 50% ГОД К ГОДУ. ПРИ ЭТОМ ДЕВЕЛОПЕРЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ПРЕМИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ ОСТАЕТСЯ ВЫГОДНОЙ ИНВЕСТИЦИЕЙ. ЦЕНЫ НА ТАКИЕ ОБЪЕКТЫ РАСТУТ: ТОЛЬКО С НАЧАЛА ГОДА ЗАФИКСИРОВАНО УВЕЛИЧЕНИЕ В СРЕДНЕМ НА 20%. УВЕРЕННОСТИ ДОБАВЛЯЕТ МАЛАЯ ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ ВЫСОКОГО КЛАССА В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА.

КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА

По итогам первого полугодия 2025-го объем предложения на первичном рынке элитной недвижимости Северной столицы составляет 63,7 тыс. кв. м, или 500 квартир и апартаментов. Как отмечает директор департамента элитной жилой недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге Алия Ханбекова, это рекордный показатель дефицита предложения за всю историю их наблюдений.

Участники рынка акцентируют, что новых проектов в городе не появлялось с мая 2024 года.

«На протяжении года петербургский рынок элитного жилья испытывал дефицит нового предложения, что ограничивало выбор покупателей и усиливало конкуренцию за качественные объекты. Но в ближайшие месяцы ожидается выход на рынок сразу нескольких проектов в центре города. Появление новых комплексов расширит возможности для покупателей и окажет сдерживающее влияние на рост цен, который в последние месяцы ускорился на фоне дефицита. Это станет важным шагом к восстановлению баланса спроса и предложения в верхнем ценовом сегменте», — уверена госпожа Ханбекова.

При этом средневзвешенная цена предложения показывает положительную динамику. По данным NF Group, рост составил 39%, к концу июня достигнув отметки 932 тыс. рублей за квадратный метр.

На фоне сокращения доступного к покупке предложения, как отмечают аналитики, с начала года наблюдалось снижение объема спроса: падение на 51% по сравнению с первым полугодием 2024-го. Таким образом, по итогам первого полугодия 2025 года объем спроса составил 15,8 тыс. кв. м, или 140 квартир и апартаментов.

Что касается рынка элитного вторичного жилья, то тут, как отмечают аналитики, прервался тренд на ежеквартальное сокращение объема экспозиции: по итогам полугодия объем экспозиции увеличился на 29% относительно конца 2024-го. Однако в годовом выражении зафиксировано небольшое снижение — на 2%. Наибольшая концентрация предложений приходится на Крестовский остров: 29% общей площади экспонируемых квартир и апартаментов.

Однако несмотря на увеличение объема экспозиции, тренд на рост цен укрепился. По итогам июня 2025 года средняя цена предложения на вторичном рынке элитного жилья достигла 849 тыс. рублей за квадратный метр, превысив уровень конца 2024-го на 13% и показатель июня 2024-го — на 11%.

СДЕРЖАННЫЙ, НО УСТОЙЧИВЫЙ

В целом за последние четыре месяца рынок Санкт-Петербурга вышел на плато. Однако до конца года ожидается старт продаж нескольких объектов в традиционных для строительства элитного жилья локациях Адмиралтейского, Петроградского и Центрального районов Петербурга, что простимулирует покупательскую активность, которая обычно в этом сегменте рынка высока.

По словам директора по продажам Legenda Ксении Садковой, сейчас происходит перераспределение покупателей между игроками в зависимости от условий продаж,



СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПЕРВИЧНОЙ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ К КОНЦУ ИЮНЯ ДОСТИГЛА 932 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВ. М

востребованности продукта, интереса аудитории. «На рынок в основном выходят покупатели, которые могут приобрести недвижимость без кредитного плеча. В высоком сегменте у покупателей выше финансовые возможности, поэтому и сделок больше», — добавляет она.

Как отмечает коммерческий директор ГК «ПСК» Сергей Софронов, спрос на недвижимость высокого класса будет расти. «Инвестиционная составляющая здесь всегда была, но оценить ее точную долю затруднительно. Покупатели могут пересматривать свои решения — например, при изначальной покупке для себя принять решение о перепродаже позже», — добавляет господин Софронов. — За последние полтора года было всего три анонса, поэтому про развитие рынка говорить много не получится. Что точно будет расти, так это цены. С начала года они выросли в среднем почти на 20%. В этом году рынок уже начал тестировать новую отметку — уровень цен в 1 млн рублей за кв. м в отдельных предложениях».

С такой оценкой согласен и совладелец Fizika Development Александр Кравцов. Эксперт называет спрос на рынке элитной недвижимости Санкт-Петербурга сдержанным, но устойчивым.

«Несмотря на общую макроэкономическую турбулентность и повышение ставок по ипотеке, сегмент высокого класса остается более стабильным по сравнению с массовым рынком», — добавляет господин Кравцов. — Это связано с тем, что покупки в элитном сегменте чаще совершаются без привлечения заемных средств и носят

в том числе инвестиционный характер. В нашей линейке предложения, где присутствуют как элитные, так и премиальные проекты, на ипотеку приходится треть заключаемых договоров — преимущественно семейную. Доля единовременной оплаты составляет 17%».

Инвесторы готовы вкладываться в новое жилье, но на вторичном рынке, как подсчитали в NF Group, наблюдается охлаждение покупательской активности: впервые за три года количество запросов отклонилось более чем на 10% относительно рекордного значения в первом полугодии 2022 года. Эксперты объясняют это вымыванием значительного объема качественного предложения.

БУДУЩЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Ключевым фактором для инвесторов становится ограниченность предложения, что эксперты напрямую связывают с дефицитом земельного банка. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», за шесть месяцев этого года было заключено всего 16 сделок с земельными участками, предназначенными для жилого девелопмента и апартаментов. Общая сумма инвестиций при этом составила 34 млрд рублей, а площадь улучшений в рамках этих сделок приблизительно 471 тыс. кв. м.

«Если в прошлом году было зафиксировано несколько крупных сделок в пригороде — их совершили Dogma, GioraX и ССК, — то в этом пока не было заключено ни одной рыночной сделки в пригороде. Внутри города большинство заключенных сделок касались небольших участков: средний размер составил 2,4 га.

Участки площадью до 5 га заняли 88% от общего числа сделок, что на 28 п. п. выше аналогичного показателя за первое полугодие 2024 года», — рассказывает директор КЦ «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева.

Как отмечают эксперты, ограничение кредитования, рост инфляции и повышение налоговой нагрузки для собственников земли вынудили девелоперов приостановить пополнение земельных банков, сосредоточившись на оптимизации активов. Одновременно игроки все активнее рассматривают альтернативные варианты вхождения в проекты: через аренду, совместное развитие или комплексное развитие территорий.

«В центре Петербурга практически не остается свободных земельных участков для новых проектов элитного класса, а требования к интеграции новых зданий в историческую среду остаются крайне строгими. Поэтому новые качественные объекты воспринимаются как редкие и ценные инвестиционные возможности», — комментирует господин Кравцов.

В земельном фонде лидерами по объему инвестиций, по данным КЦ «Петербургская недвижимость», в этом полугодии стали Московский (35%), Адмиралтейский (20%) и Приморский (16%) районы. Крупнейшая сделка была заключена в Адмиралтейском районе — на Матисовом острове, где ЛСП продала участок с разрешением на строительство компании Fizika Development, чей проект «Остров первых» уже вышел в продажу. Стоимость сделки оценивалась в 7–8 млрд рублей. Сегодня здесь преобладают проекты бизнес-класса, но в перспективе локация может перейти в более высокий сегмент, полагают в NF Group.

По прогнозам «Петербургской недвижимости», до конца года ожидается сдержанность спроса на участки под жилищное строительство, а также рост предложения по итогам изменения градостроительных характеристик участков.

«Элитная недвижимость была и остается самым надежным инструментом сохранения и приумножения капитала», — подчеркивает гендиректор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова. — Во втором полугодии мы планируем открыть продажи в новом клубном доме на набережной Фонтанки, 130, — рядом с Троицким собором. Этот проект давно ждут на рынке, и мы ожидаем высокие показатели продаж в первые месяцы. Что касается общих результатов, то мы довольны итогами продаж первого полугодия. Выручка увеличилась на 12% по сравнению с первым полугодием прошлого года, средняя площадь сделки в сегменте de luxe составила 174,6 кв. м, в премиум-классе — 100 кв. м».

В перспективе в Петербурге будут набирать популярность проекты смешанного формата, которые совмещают реконструкцию и новое строительство. Кроме того, застройщики будут развивать новые локации, ранее не считавшиеся элитными, прогнозирует госпожа Ханбекова. «К концу года динамика цен и спроса будет зависеть от пополнения экспозиции новыми объектами и денежно-кредитной политики Центробанка», — подытожила спикер. ■



Сообщество «Коммерсантъ» Санкт-Петербург
ВКонтакте — это:

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



**БУДЬ
В КОНТАКТЕ**

ПОДПИШИСЬ И ВЫИГРАЙ ПРИЗ ОТ ИД «КОММЕРСАНТЪ»