СПРОС НА ВИД / 3
ЭЛЕМЕНТ ИМИДЖА / 4
РАЙОННАЯ
ПЕРСПЕКТИВА / 6

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ ГОРИЗОНТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА

Четверг, 7 августа 2025
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№27**

Коммерсантъ

Guide

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

ECOOKNA GROUP

ТЕРРА НОВА
Группа компаний

РЕКЛАМА

ИНСТИТУТ
ПРОБЛЕМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

КОНСАЛТИНГ

ПРАВО

ОЦЕНКА

АУДИТ



Наталья Мочуловская
директор АК ИПП

Владимир Романовский
директор ИПП

ipp.spb.ru

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭКОНОМИКА РЕГИОНА. ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ. ГОРИЗОНТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА»

ОПОРА ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА

Застройщики активно осваивают «закадье». Если пять лет назад большинство проектов реализовывалось в черте города, то сегодня в общем объеме предложения более половины сосредоточено в Ленинградской области. Кризис заставляет девелоперов искать резервы для снижения стоимости своего продукта, а земля — один из ключевых факторов, влияющих на цену. В Ленобласти участки дешевле, а значит, доля «закадья» продолжит нарастать и дальше.

В этих условиях важно не повторить ошибок прошлых десятилетий и не обнести город стеной новых «человейников», которые будут генерировать все более мощные транспортные потоки из пригородов утром и в обратном направлении вечером.

Очевидно, что в ближайшее время ожидать бума инфраструктурных проектов не стоит, следовательно, властям нужно озаботиться созданием новых рабочих мест в зонах массовой застройки. Например, обязать девелоперов создавать индустриальные помещения недалеко от новых кварталов.

Впрочем, в последние годы жилые застройщики и сами, без принуждения, все чаще осваивают новые форматы. Рентабельность строительства падает, и это заставляет инвесторов обратить внимание на сегменты, которые ранее казались им не такими привлекательными. Например, девелоперы стали активнее строить помещения в формате light industrial, так как малый и средний бизнес испытывает дефицит подобных помещений.

Да и в принципе, как говорят эксперты, многофункциональность проектов повышает их устойчивость: если провиснет один сегмент, всегда можно опереться о другой.

↑ КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СПРОС НА ВИД

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ В ПЕТЕРБУРГЕ ЗАМЕТНО ВЫРОСЛО ЧИСЛО ПРОЕКТОВ С ТЕРРАСАМИ И ПЕНТХАУСАМИ. ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ ДОМОВ С ТАКОЙ ОПЦИЕЙ УВЕЛИЧИЛОСЬ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД КАК МИНИМУМ НА 15%. ПРИ ЭТОМ, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ЖИЛЬЕ С ТЕРРАСАМИ ИЛИ ВИДОВОЕ НА ВЕРХНЕМ ЭТАЖЕ МОЖЕТ БЫТЬ ДОРОЖЕ НА 10–30%, А ИНОГДА И НА 80%. КИРИЛЛ ОРЛОВ

За прошедший год количество квартир с террасами среди новостроек Петербурга увеличилось. Павел Мельников, директор департамента развития проектов Setl Group, подсчитал, что сейчас подобные варианты представлены примерно в каждом пятом жилом комплексе города. Это, по его мнению, отражает высокую востребованность формата и более широкое предложение: жилье с террасами встречается теперь в 19 из 22 районов города и пригорода. Он отмечает, что предложения появляются не только среди элитной недвижимости, но также в классах комфорт и бизнес.

«Сейчас террасы проектируют не только на последних этажах, но и на нижних уровнях, что позволяет использовать их как дополнительные зоны для отдыха, работы, спорта или мини-садов»,— рассказывает господин Мельников.

В премиальном сегменте заметен рост количества пентхаусов с приватными террасами, панорамным остеклением и видовым потенциалом. Террасы становятся частью уникального образа жизни с индивидуальной инфраструктурой и ландшафтным дизайном.

Филипп Шраге, генеральный директор строительной компании Kronung, говорит, что в Петербурге за последний год рынок пентхаусов и квартир с террасами показывает умеренный рост интереса как со стороны покупателей, так и со стороны девелоперов. «Эти форматы все больше воспринимаются не просто как эстетическое или статусное жилье, а как удобный, функциональный продукт, особенно на фоне изменившегося образа жизни горожан. После пандемии многие покупатели переосмыслили свои требования к личному пространству: в приоритете оказались воздух, свет, приватность и доступ к собственной открытой зоне. В результате спрос на пентхаусы и квартиры с террасами в новых проектах вырос на 10–15%, особенно в сегменте upper-middle и бизнес-класса. Девелоперы стали активнее включать террасы в проектную документацию даже на уровне среднеэтажных жилых комплексов»,— делится эксперт.

По данным Kronung Group, стоимость квадратного метра в квартирах с пентхаусами в Петербурге в среднем на 20–30% выше, чем у аналогичного жилья в том же доме без таких опций.

При этом эксперт отмечает, что покупатель стал разборчивее: терраса должна быть не номинальной «лоджией без крыши», а реальным продолжением жилого пространства, где можно разместить зону отдыха, зеленый уголок, место для работы или досуга.

«Цены за последний год в петербургских ЖК с пентхаусами и террасами выросли в среднем на 12–17%, в зависимости от стадии проекта и локации. Особенно востребованы такие форматы, где есть развитая инфраструктура и хороший визуальный ресурс: вид на воду, исторический центр или парковые зоны»,— говорит господин Шраге.

Также, по его словам, все чаще покупатели запрашивают квартиры с возможностью адаптации: раздвижные остекленные порталы, мобильные навесы, системы обогрева для круглогодичного использования террасы.

«Если говорить про российский рынок в целом, то в Москве и Сочи такие объекты сейчас показывают неплохие темпы роста как по спросу, так и по цене. В регионах — пока точечно, чаще в туристических или премиальных зонах. Однако в ближайшие два-три года можно ожидать увеличения предложения такого жилья даже в среднеценовом сегменте, особенно в городах-миллионниках. Это связано с двумя факторами: во-первых, покупатель стал больше времени проводить дома и требует новых сценариев использования пространства; во-вторых, застройщики ищут новые маркетинговые преимущества без необходимости масштабного увеличения площади, а терраса — именно такой инструмент»,— рассуждает господин Шраге.

НОВЫЕ ТРЕНДЫ Мария Усачева, руководитель отдела продаж Veren Group, считает, что за последний год предложение недвижимости с террасами и пентхаусами в Петербурге выросло как минимум на 15%. Она также обращает внимание на то, что если раньше наличие террас было атрибутом элитных и премиальных проектов, то теперь такие лоты встречаются в проектах класса «комфорт плюс» и ниже.

«Что касается цен, то пентхаусы за год прибавили в цене до 30%, и сегодня средняя их цена составляет от 500 до 700 тыс. рублей за квадратный метр в центре и от 300 до 450 тыс. рублей в спальных районах города. Квартиры с террасами растут в цене не так быстро: за последний год их стоимость увеличилась примерно на 20%, что на 10% дороже аналогичных лотов без террас»,— говорит она.

Трендами в категории недвижимости с террасами стали, по мнению госпожи Усачевой, зонирование (выделение зон для барбекю и спа) и озеленение. «Пентхаусы все чаще включают элементы персонального сервиса, такие как приватный лифт и услуги консьержа»,— указывает она.

Алексей Бушуев, коммерческий директор компании «Главстрой Санкт-Петербург», оценивает рост количества лотов с террасами среди новостроек Петербурга на 12%.

При этом в проектах бизнес-класса лоты с такой опцией стоят в среднем на 11% дороже аналогичных, но без нее. «В некоторых случаях увеличение прайса достигает 82%. Средняя цена на квартиру с террасой в Петербурге — 27 млн рублей, при этом самый бюджетный вариант находится в ЖК во Всеволожском районе — за 4,6 млн рублей, а самый дорогой лот представлен в Петроградском районе и стоит 295 млн рублей»,— рассказывает эксперт.

Максим Жабин, директор по развитию ГК «Едино», считает, что рост количества жилья с террасами — это ответ на растущую потребность клиентов в индивидуальных и нестандартных форматах.

«Спрос на такие квартиры есть, и он высокий, но в комфорт-классе он проявляется иначе: окончательное решение принимается чаще всего после ввода дома в эксплуатацию, когда покупатель может оценить пространство вживую. Это осознанный выбор, продиктованный не только желанием увеличить площадь, но и стремлением качественно изменить образ жизни. Мы вводим такой формат осторожно, тестируем гипотезы, но уже сегодня мы видим высокий спрос даже на стадии строительства. Цены на такое жилье высокие, и они будут расти, пока рынок не насытится достаточным количеством предложений»,— отмечает господин Жабин.

УНИКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ Впрочем, терраса террасе рознь, говорят эксперты. А уж пентхаусы с террасами — и вовсе штучный товар. Булат Алимов, заместитель председателя совета директоров ГК «Стилобат», при этом обращает внимание, что пентхаусы с террасами — уникальный продукт. «По данным аналитиков ГК „Стилобат“, на московском рынке de luxe насчитывается лишь около 50 пентхаусов с собственными террасами — это не более 5% от общего объема готовых предложений сегмента. В Петербурге выбор еще скромнее: в центральных районах в продаже не более четырех пентхаусов с террасами ценой от 112 до 411 млн рублей»,— говорит он.

Цены растут опережающими темпами. По мнению господина Алимова, в среднем квадратный метр пентхауса с террасой в столице оценивается в 3,9 млн рублей — это на 40% дороже стандартной квартиры в тех же проектах и на 17–18 % выше цены годичной давности. «На петербургском рынке элитных новостроек аналогичные объекты сейчас продаются по 2–2,2 млн рублей за квадратный метр, прибавка составила 15% за год»,— рассказал эксперт.

По его мнению, тенденции задают сами клиенты. «Во-первых, растет запрос на желание обладать всесезонными террасами. Поэтому для них все чаще делают панорамное остекление, оснащают теплыми полами и каминными зонами, превращая их в зимние сады. Во-вторых, покупатели ценят уединение: архитекторы все чаще делают террасы „вразрез“: каждая площадка размещена на своем ярусе и скрыта от соседей, а выход на кровлю организован через отдельный лифтовой холл, предназначенный только для владельца. Наконец, усиливается „зеленый“ тренд: вертикальное озеленение, автоматический полив и проектные ограничения на подсветку позволяют владельцу получить свой собственный мини-парк над городом»,— рассуждает господин Алимов.

В результате пентхаусы с террасами становятся самым дефицитным товаром элитного рынка. При ежегодном приросте предложения всего на 8–10 % и устойчивом интересе частных инвесторов такие объекты в ближайшие два-три года продолжат продаваться с весомой ценовой надбавкой и останутся признанным символом ультрапремиального статуса, настаивает эксперт. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВСЕ ЧАЩЕ ПОКУПАТЕЛИ ЗАПРАШИВАЮТ КВАРТИРЫ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ АДАПТАЦИИ: РАЗДВИЖНЫЕ ОСТЕКЛЕННЫЕ ПОРТАЛЫ, МОБИЛЬНЫЕ НАВЕСЫ, СИСТЕМЫ ОБОГРЕВА ДЛЯ КРУГЛОГОДИЧНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕРРАСЫ

ЭЛЕМЕНТ ИМИДЖА

ДЕВЕЛОПЕРЫ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ УДЕЛЯЛИ ВСЕ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ МЕСТАМ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ (МОП) И ВХОДНЫМ ГРУППАМ В СВОИХ ПРОЕКТАХ. ПРИЧЕМ ЕСЛИ ДЕСЯТЬ ЛЕТ НАЗАД В ОСНОВНОМ НА ОФОРМЛЕНИЕ МОПОВ ТРАТИЛИСЬ ЗАСТРОЙЩИКИ, РАБОТАЮЩИЕ В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ, ТО В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ДОЛЯ ОБЩЕДОМОВОГО ИМУЩЕСТВА В ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ СТРОЕНИЙ РОСЛА И В БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧНЫХ СЕГМЕНТАХ. СЕГОДНЯ, НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО СТРОИТЕЛЯМ НЕОБХОДИМО СОКРАЩАТЬ ИЗДЕРЖКИ, МОПЫ ВСЕ РАВНО ОСТАЮТСЯ ВАЖНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ ИМИДЖА НОВОГО ДОМА. ЭКОНОМИТЬ НА НЕМ ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ РЕШАЮТСЯ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Современные жилые комплексы все чаще воспринимаются не как совокупность отдельных квартир, а как полноценная среда для жизни с продуманной инфраструктурой и эстетикой. Пространства общего пользования — от входных групп до придомовой территории — перестают быть утилитарной «серой зоной» и становятся важной частью продукта, влияющей на восприятие проекта, уровень комфорта жителей и репутацию девелопера.

К МОПам относятся и лифтовые холлы, и лестничные площадки, и другие места в здании и на прилегающей территории, но с точки зрения дизайна наиболее важными стали именно лобби, считает Александр Шнурко, операционный директор ООО «Монзе».

Павел Мельников, директор департамента развития проектов Setl Group, отмечает, что доля мест общего пользования в структуре многоквартирного дома варьируется в зависимости от класса и размера объекта.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЧЕМ ВЫШЕ СТАТУС ЖИЛЬЯ, ТЕМ БОЛЬШУЮ ПЛОЩАДЬ ЗАСТРОЙЩИКИ ОТВОДЯТ ПОД МЕСТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

НЕ ТОЛЬКО КОРИДОРЫ

«Современные МОПы уже не ограничиваются коридорами, лестничными площадками и лифтами. Активно появляются новые пространства и функции: коворкинги и комнаты для работы; зоны отдыха и лаундж-пространства; мойки для лап питомцев; колясочные и велосипедные; помещения для хранения (келлеры); детские комнаты, мини-клубы и залы для собраний жильцов; комнаты для мастер-классов и арт-студии. В премиальном и элитном сегменте можно встретить портье, отдельные переговорные залы, зимние сады, мини-рестораны и интеграцию с сервисами „умного дома“»,— рассказывает господин Мельников.

За последние годы оформление МОПов вышло на новый уровень: отделка выполняется по индивидуальным дизайн-проектам, применяются натуральные и премиальные материалы, преобладают светлые и яркие цвета, панорамное остекление, озеленение, декоративные акценты (панно, зеркала с подсветкой).

«Наиболее оригинальные решения сегодня встречаются там, где акцент делается не только на функциональности, но и на вау-эффекте: холлы с настоящими каминами и аквариумами, встроенная мягкая мебель с негорючей отделкой, особые дизайнерские зоны с живыми растениями или вертикальными садами, высокотехнологичные МОПы с интеграцией мультимедиа и цифровой навигации»,— перечисляет господин Мельников.

Алия Ханбекова, директор департамента элитной жилой недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, говорит, что доля МОПов растет, и это особенно заметно в проектах высокого класса. Чем выше статус жилья, тем большую площадь застройщики отводят под места общего пользования. «Сегодня ценится не только функциональность, но и эстетика: высокие потолки, эффектные входные группы, просторные лобби — все это создает ощущение „роскоши пустоты“, как метко выразился один из девелоперов. Большие площади позволяют разместить разнообразную инфраструктуру для жителей — от лаундж-зон и коворкингов до спа и детских комнат. Поэтому рост доли МОПов — это не просто тренд, а отражение стремления девелоперов подчеркнуть премиальность и создать дополнительную ценность для жителей»,— рассуждает госпожа Ханбекова.

Анжелика Альшаева, коммерческий директор ГК «КВС», констатирует: «В последние годы подход к проектированию и обустройству мест общего пользования в жилых комплексах претерпел существенные изменения. Сегодня МОПы должны сочетать в себе не только эстетическую привлекательность, но и высокую функциональность. Важным аспектом при проектировании МОПов становится безопасность, включая установку систем видеонаблюдения, качественного освещения и контроля доступа на территорию жилого комплекса. Не менее значима инклюзивность: МОПы должны быть доступны для всех жителей, включая маломобильные группы населения. Это подразумевает установку пандусов, лифтов и тактильной плитки, что делает пространства комфортными и удобными для каждого».

СОПЕРНИЧЕСТВО КОНЦЕПЦИЙ

В условиях высокой конкуренции девелоперы соперничают не просто на поле квадратных метров, но и в области оригинальных концептов для МОПов. «Конечно, мебель в холле не считается главным фактором принятия решения о покупке, но играет значимую роль в эмоциональном плане. Первое впечатление от дома очень важно: когда будто попадаешь в фойе дорогого отеля. Мы отмечаем рост числа запросов от застройщиков на меблировку МОПов не только в высокобюджетном сегменте, но и в жилых комплексах классов „комфорт“ и „комфорт плюс“»,— рассказывает господин Шнурко.

Так, по его оценкам, начиная с 2024 года эту опцию для массового сегмента застройщики стали заказывать в два раза чаще. Девелоперам нужно выделить свой продукт с помощью интересных «фишек» на фоне снижения спроса после отмены льготной ипотеки, полагает эксперт.

К числу оригинальных решений, по мнению господина Шнурко, можно отнести появление ресепшен-зон для консьержей в лобби жилых комплексов массового сегмента. Раньше они были обязательной опцией только в дорогих проектах. С 2024 года стойками стали оснащать уже около 80% реализуемых комплексов комфорт-класса, подсчитал он.

«К базовому набору мебели относится диван или несколько кресел и небольшой стол. Интерьер лобби могут дополнять дизайнерские столики, пуфы, книжные стеллажи, картины, необычные элементы освещения, яркие акценты в декоре. Что касается цветовых решений, то они зависят от дизайн-концепции конкретного жилого комплекса. Однако преимущественно застройщики выбирают теплые, спокойные тона»,— рассказывает господин Шнурко.

При этом он отмечает, что за последний год девелоперы стали уделять особое внимание качеству мебели и выбору материалов, из которых она сделана, понимая, что скупой платит дважды. Ведь МОПы — это зона активного использования. «Поэтому мебель может быть достаточно простой и лаконичной, но качественной. В этом случае интерьеры не выглядят морально уставшими уже через год, они будут „красиво стареть“ вместе с домом»,— объясняет он.

Управляющий партнер аналитического агентства «ВМТ Консалт» Екатерина Косарева подсчитала, что доля МОПов в домах эконом-класса составляет 10–25% от площади дома. В новостройках комфорт-класса — от 20% и выше, в премиальных проектах — до 50%. «Тут уместнее говорить не о соотношения площадей, а об их наполнении и, соответственно, о доле МОПов в стоимости проекта (от 2% для эконом-сегмента до 15–20% для премиум-класса)»,— указывает она.

ТРЕНД НА ДЕМОКРАТИЗАЦИЮ

Госпожа Косарева отмечает общий тренд на демократизацию. Если раньше просторные колясочные, велосипедные, кладовые и лапомойки были атрибутом комфорт-класса и выше, то сейчас в этом сегменте подобные места становятся обязательными, а души для домашних питомцев можно встретить и в проектах эконом-класса. «Внедрение „фишек“ более высокого класса в оборудовании общественных пространств обусловлено желанием отстроиться от конкурентов. Соответственно, растут затраты застройщиков на МОПы»,— говорит она.

Так, лобби и консьерж-сервис, ранее характерные для домов начиная с бизнес-класса, теперь встречаются и в новостройках класса ниже. «Да, отделка и площади там более скромные (не камень и не мрамор), тем не менее такие проекты есть в доступных сегментах,— отмечает эксперт.— Некоторые застройщики бережно относятся к истории города, где реализуют проекты, и это „добавляет очков“ при выборе места. Так, петербургская компания ЦДС в проекте Parkolovo на границе Выборгского и Приморского районов оформила лобби в стиле знаменитых петербургских парадных».

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», считает, что МОПы сегодня становятся своеобразным продолжением квартиры — как по качеству оформления, так и по удобству для повседневного использования. «Планировочные решения эволюционируют: обязательным становятся опции безбарьерной среды (сквозные парадные, минимизация порожков и ступеней), которые комфортнее для родителей с колясками и маломобильных граждан. Входные группы проектируются просторнее, получают панорамное остекление, а иногда даже оснащаются собственными зонами озеленения или малыми архитектурными формами. Все это уже воспринимается как инвестиция девелопера в создание качественной жилой среды»,— перечисляет он.

Рынок движется к тому, что комфорт в МОПах становится фактором выбора квартиры, особенно у семейной аудитории и молодых покупателей. По данным исследований, более 60% клиентов отмечают, что оформление и функциональность входной группы и мест общего пользования влияют на решение о покупке. Поэтому современные девелоперы рассматривают МОПы не как затратную часть проекта, а как важный элемент конкурентных преимуществ, резюмирует господин Ефремов. ■

ПЕТЕРБУРГ ВЫДЕЛЯЕТСЯ БОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ ГАСТРОЦЕНИТЕЛЕЙ

ПО ДАННЫМ РОССТАТА, В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2025 ГОДА ПРОИЗВОДСТВО МОЛОКА В РОССИИ СОСТАВИЛО 16,9 МЛН ТОНН, ЧТО ВСЕГО НА 0,3% БОЛЬШЕ ПО ОТНОШЕНИЮ К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ ПРОШЛОГО ГОДА. ФАКТОРАМИ, СДЕРЖИВАЮЩИМИ РАЗВИТИЕ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ, ОСТАЮТСЯ УСТАРЕВШАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ХОЗЯЙСТВ, ОСТРЫЙ КАДРОВЫЙ ГОЛОД, ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ. О ПОЗИТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ ТЕКУЩЕГО ГОДА, РАЗВИТИИ СЕГМЕНТА ПРОИЗВОДСТВА СЫРОВ И О ТОМ, ПОЧЕМУ СЫРЫ ВЫСОКОГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА ВЫГОДНО ПРОИЗВОДИТЬ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ, GUIDE РАССКАЗАЛ ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ТЕРРА НОВА» РИЧАРД РОН. АЛЕКСАНДРА ТЕН



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

GUIDE: Как складывалась ситуация на рынке молочной продукции в первом полугодии?

РИЧАРД РОН: 2025 год более благоприятен с точки зрения цены на сырое молоко, рост которой по сравнению с прошлым годом составил 10–15%. В 2022–2023 годах наблюдался дисбаланс между затратами хозяйств и ценой продажи молока на переработку. Особенно это касалось небольших предприятий, у которых появлялись кассовые разрывы, кому-то приходилось брать дополнительные кредиты, ощущалась нехватка персонала.

На сегодняшний день увеличение цены сырого молока отчасти нивелируется сложностью в укомплектовании штата сотрудников, чтобы в полном объеме и качественно выполнять все операции на ферме.

G: Каких специалистов не хватает?

P. P.: Дефицит в меньшей степени касается узких специалистов, например, зоотехников и ветврачей, с ними в целом ситуация нормальная. Что касается линейного персонала, работников физического труда, то их нехватка ощущается достаточно остро. Особенно это заметно на фермах с низким уровнем автоматизации. Если в целом говорить про Россию, то уровень автоматизации на фермах значительно ниже, чем в хозяйствах Европы или Америки.

G: Насколько?

P. P.: Это сложно измерить в процентах. Но ключевым фактором отставания является низкая стоимость кредитов на Западе. В Европе и Америке больше возможностей оперативно осваивать новые технологии, позволяющие оптимизировать ручной труд, как только они появляются на рынке. Например, стоимость доильной системы типа «карусель» стандартной спецификации достигает €1,5 млн. Если заменить системы доения, где сейчас стоят доильные залы типа «елочка», на нескольких комплексах по 500 голов одной «каруселью», которая будет обслуживать сразу все комплексы, то суммарно потребуется меньше дояров. Но это возможно при кредитной ставке на уровне 4%. Сейчас ставка в коммерческом лизинге в России — 25% и выше. И даже с учетом разницы в зарплатах сотрудников, если перевести на российские рубли, это все равно никак не покрывает издержки.

G: В каких еще моментах российское сельское хозяйство отличается от западного?

P. P.: Не скажу, что где-то системы хуже или лучше. В разных странах подходы всегда отличаются, притом что результаты могут быть одинаковыми. Если говорить о различиях, наверное, я бы еще отметил инфраструктуру содержания животных. Здесь на некоторых фермах коровы содержатся в старых зданиях, построенных по технологиям, которые не используются в Европе уже тридцать лет. Это не значит, что эти системы плохие, это значит, что в долгосрочной перспективе такие фермы будут терять эффективность. Там требуется больше ручного труда.

G: Испытывают ли ваши предприятия трудности с импортозамещением?

P. P.: Если говорить про технику, я бы сказал, что здесь основные вопросы с замещением сняты. Более или менее нормально закрыт вопрос с кормами, ветеринарными препаратами. Наиболее остро стоит вопрос именно с кадрами. Так всегда было и будет: сельское хозяйство — сфера в принципе не очень привлекательная для современных людей.

G: Это проблема актуальна не только в России?

P. P.: Да. Фермы везде находятся за пределами городов. Работы в хозяйствах в основном сезонные. Это факторы, которыми всегда будет отличаться данная сфера. Но автоматизация и роботизация современных ферм меняют образ села. В европейских хозяйствах, где роботы берут на себя большую часть тяжелого физического труда, работа на ферме становится более привлекательной.

G: В последние годы ваша компания начала работать в сегменте производства сыров. Как за это время изменилась конъюнктура этого рынка, ориентированного ранее в основном на импорт?

P. P.: По моим наблюдениям, с 2015–2016 годов доля импорта начала снижаться. Но тут нужно понимать, что в России тоже можно делать хороший сыр, однако при этом необходимо, чтобы покупатель в принципе понимал, что такое вообще хороший сыр.

Я расскажу историю: в 2018 году мы работали с консультантом из Голландии по рецептуре сыра гауда на базе нашего предприятия в Самаре. Как бы я описал тот сыр, который мы делали там до этого? Это был сыр «Российский» — полутвердый и без особо выраженного вкуса.

Мы сделали первую партию по новой рецептуре, оставили ее в камере созревания на четыре недели. После нам сообщили, что сыр получился отвратительным и его нельзя будет продать. Мы приехали, попробовали, это был замечательный сливочный сыр, но правда была в том, что на тот момент потребитель все еще хотел тот сыр, к которому привык. Значительный процент покупателей там состоял из людей более взрослого поколения, то есть целое поколение привыкло к такому сыру. Поэтому важным в сыроварении является вопрос информированности людей, культуры потребления. Можно делать замечательный сыр, но нужно рассказать людям, почему этот сыр хорош, почему его стоит покупать. Это, наверное, одна из тех задач, которые нам предстоит выполнить. В этом плане, конечно, Петербург заметно выделяется на фоне других регионов России. Здесь живет много гастроценителей.

G: Планируете ли наращивать производство сыров?

P. P.: Сейчас мы выпускаем небольшой объем сыров: примерно 120 кг бри в неделю, 20–30 кг итальянских сыров в день. Таким образом, у нас на заводе в Ленобласти перерабатывается от 1,5 до 3 тонн сырого молока в день. В ближайших планах выйти где-то на 100 кг бри в день.

G: Помимо ПЗ «Новоладожский» ваша компания развивает в Ленобласти хозяйство «Мыслинский». Ждет ли предприятие модернизация?

P. P.: В «Мыслинском», несмотря на то, что там комплекс не очень современный, ферма работает достаточно эффективно. Но мы действительно планируем там модернизацию.

G: Насколько там может увеличиться поголовье?

P. P.: Сегодня в «Мыслинском» у нас 1100 коров и примерно 1000 голов молодняка. В будущем мы хотели бы выйти на уровень поголовья, как на «Новоладожском»: до 2400 коров.

G: Во сколько примерно оцениваете стоимость модернизации?

P. P.: Я мог бы точно сказать, сколько стоило построить новый комплекс три года назад. Сейчас цены постоянно меняются. Можно оценить стоимость примерно в 3,5 млрд рублей. Вообще, знаете, проблема сельского хозяйства в том, что это сфера, требующая больших капитальных вложений, но при этом низкомаржинальная, с окупаемостью, наступающей после 10–12 лет. При самых позитивных обстоятельствах окупаемость может сократиться до семи лет. И даже в этом случае большинство банков или инвесторов не будут ждать возврата инвестиций так долго. К сожалению, в России не выстроена такая система взаимодействия банков с фермами, как, например, в Италии. Там под залог партии пармезана выдержкой 4–6 лет можно получить кредит под небольшой процент.

G: Тем не менее у вас есть в планах расширение линейки итальянских сыров?

P. P.: Безусловно, у нас есть долгосрочная стратегия. Наверное, выпуск пармезана относится к разряду планов на далекую перспективу, потому что технология его приготовления достаточно сложная. Во-первых, здесь не тот климат. Во-вторых, необходимо отделять группу животных, которые будут кормиться специальным образом. Их нельзя кормить силосом, там другая система кормления. Плюс здесь нельзя просто вывесить объявление на hh.ru: «Ищу сыроваров пармезана». Нужно выстроить целую систему производства, соответствующую нашим стандартам.

Более реальны планы по производству горгонзолы. Мы знаем нужного сыровара, но для выпуска требуется отдельное помещение на заводе. Потому что бактерии, необходимые для производства бри и горгонзолы, не могут находиться в одном воздушном пространстве, их необходимо разделять. Также есть интерес к производству более классических сыров, например гауды, но все эти планы станут возможными после расширения площадей заводов на наших предприятиях в Ленобласти. ■

РАЙОННАЯ ПЕРСПЕКТИВА

ЛИДЕРАМИ ПО ВВОДУ ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ В ИЮНЕ 2025 ГОДА СТАЛИ ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ, ПУШКИНСКИЙ И КАЛИНИНСКИЙ РАЙОНЫ. ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО, ВЕРОЯТНО, ИМЕННО ЗДЕСЬ И БУДЕТ ВЕСТИСЬ ОСНОВНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ АКТИВНОСТЬ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE РАЗБИРАЛСЯ, КАКИЕ ЕЩЕ ЛОКАЦИИ БУДУТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Эксперты говорят, что перспективные районы для жилищного строительства в Санкт-Петербурге определяются не столько рыночной конъюнктурой, сколько градостроительной политикой, задающей высокую планку для новых проектов.

Управляющий партнер аналитического агентства «ВМТ Консалт» Екатерина Косарева считает, что Санкт-Петербург остается одним из самых сложных регионов России с точки зрения получения разрешений на строительство, особенно в исторических кварталах и центральной части.

«Основное развитие жилой застройки сосредоточено на юге и юго-западе города. Здесь располагаются территории с еще не исчерпанными земельными ресурсами, позволяющими формировать новые кварталы. Активно развивается Пушкинский район, в том числе за счет транспортной доступности и включенности в агломерационную структуру. В Красносельском районе продолжается освоение территорий вдоль основных магистралей, при этом сохраняется баланс между плотностью застройки и требованиями к городской среде. Также потенциал для дальнейшего роста сохраняется во Фрунзенском и Московском районах, где уже сформирована инфраструктурная база»,— перечисляет она.

Серьезным ресурсом остаются внутренние резервы самой городской черты, в частности, территории бывших промышленных зон, инженерных объектов и неэффективно используемого жилого фонда. «В Красногвардейском, Калининском и Невском районах существуют возможности точечной или квартальной реновации, но реализация таких проектов требует значительно большего времени и согласований. Высотные ограничения, архитектурные регламенты, общественные слушания и участие градостроительного совета формируют достаточно жесткую среду, в которой возможно только индивидуальное, выверенное проектирование»,— говорит госпожа Косарева. По ее мнению, такие проекты можно сравнить с активным строительством в центре Москвы. «Это плотная застройка, но при этом премиальная. Жилье строится на месте снесенных промышленных или административных объектов либо в рамках реконструкции зданий с изменением функции.

Госпожа Косарева отмечает, что городская политика Санкт-Петербурга направлена на сохранение уникального архитектурного облика Петербурга, что сдерживает массовую застройку типовыми проектами, но формирует более устойчивую жилую среду. «Это особенно важно в условиях высокого спроса со стороны покупателей из других регионов, для которых качество городской среды и культурная идентичность становятся решающими при выборе места жительства»,— подчеркивает она.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ГОРОДСКАЯ ПОЛИТИКА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА НАПРАВЛЕНА НА СОХРАНЕНИЕ УНИКАЛЬНОГО АРХИТЕКТУРНОГО ОБЛИКА СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ, ЧТО СДЕРЖИВАЕТ МАССОВУЮ ЗАСТРОЙКУ ТИПОВЫМИ ПРОЕКТАМИ, НО ФОРМИРУЕТ БОЛЕЕ УСТОЙЧИВУЮ ЖИЛУЮ СРЕДУ

ДОСТИЧЬ ПРИЕМЛЕМОЙ МАРЖИНАЛЬНОСТИ

За пределами Кольцевой автодороги ведущее значение приобретают пригороды: Мурино, Кудрово, Шушары, Янино, Новоселье, Бугры. Эти локации характеризуются меньшей административной нагрузкой, доступностью крупных участков и возможностью быстрой реализации девелоперских проектов. «Именно в этих зонах за последние годы формировалась основная часть нового предложения на рынке жилья. Здесь девелоперам проще достигать приемлемой маржинальности, несмотря на рост себестоимости строительства»,— указывает госпожа Косарева.

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», говорит: «Лидирующую позицию по объему жилищного строительства в агломерации сохраняет Всеволожский район Ленинградской области. На его долю приходится 51% от общего объема строительства. Эта динамика сохраняется за счет совокупности факторов: более доступной стоимости квадратного метра в сравнении с проектами в границах города и высокой транспортной доступности относительно других пригородных территорий».

На втором месте — Ломоносовский район Ленинградской области с долей около 19%. Здесь застройка концентрируется преимущественно в зоне близости к КАД, что обеспечивает удобное транспортное сообщение с Санкт-Петербургом. Замыкает тройку лидеров Пушкинский район города, на который приходится около 13% нового строительства, говорит господин Ефремов.

«Статистика по выводу новых проектов подтверждает устойчивый интерес девелоперов к этим территориям. С конца 2024 года наибольшее число запусков зафиксировано именно здесь: по семь проектов в Пушкинском и Всеволожском районах, шесть — в Ломоносовском. Для сравнения, в таких локациях, как Курортный, Московский и Выборгский районы Ленинградской области, на рынок вышло лишь по одному проекту»,— делится господин Ефремов.

Ключевым фактором развития, по его мнению, остается наличие свободных земельных ресурсов. «За последние пять лет Ленинградская область существенно увеличила объем доступных территорий под жилищное строительство, и в среднесрочной перспективе эта тенденция, по нашим оценкам, сохранится»,— прогнозирует эксперт.

СОВПАДЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ

Важным фактором для определения потенциала локации под застройку также являются инвестиции в ее развитие. «Идеальной ситуацией является совпадение интересов администрации и бизнеса. С этой точки зрения можно отметить Кронштадтский район: город привлек крупные вложения в последние годы благодаря реализации туристско-рекреационного кластера „Остров фортов“, а также масштабной реконструкции дорог, съезда с КАД и начала жилого строительства»,— рассказал господин Ефремов.

Светлана Опрышко, директор портала «Всеостройке.рф», считает, что в ближайшие годы основные объемы жилищного строительства в Санкт-Петербурге будут сосредоточены в районах с большим земельным резервом и развитой инфраструктурой. «По итогам января — мая, по данным Петростата, лидеры по вводу жилых домов в Петербурге (по общей площади нового жилья) — Красногвардейский и Пушкинский районы. Вероятно, здесь же и продолжится активное развитие»,— размышляет она.

В Красногвардейском районе удобные транспортные развязки, есть несколько «своих» станций метро, хорошо развита социальная инфраструктура, расположен крупный лесной массив (парк Полюстровский) — такие локации притягивают покупателей и, соответственно, застройщиков. «В этом районе уже реализуется с десяток новых жилых проектов, в том числе есть проекты в формате комплексной жилой застройки на несколько очередей строительства. Кроме того, в Красногвардейском районе планируется обновление застройки в рамках программы реновации: на месте старых аварийных зданий и низкоэтажной застройки середины прошлого века появятся современные жилые комплексы с благоустроенными дворами»,— говорит госпожа Опрышко.

В Пушкинском районе пока тоже большой объем старой застройки, и буквально на его границе понемногу появляются новостройки. Здесь застройщики возводят крупные жилые кварталы в несколько этапов, реализуется крупный проект — город-спутник Южный и другие объекты, что делает район перспективным для строительства.

«Отдельного внимания заслуживают территории вдоль КАД, особенно Фрунзенский и Красносельский районы, где сохраняются резервы для комплексной застройки. Эти локации пользуются спросом у покупателей, ориентированных на баланс цены и качества жизни, а также у инвесторов, рассчитывающих на рост стоимости недвижимости в среднесрочной перспективе. Кроме того, в эти районы также пришла программа развития застроенных территорий. Как и, например, в Калининский район, где планируется достаточно большой объем строительства: общая площадь возводимых улучшений по реновации здесь превысит 1,5 млн кв. м»,— рассуждает господин Опрышко.

Кроме того, значительная часть нового жилья, вероятно, будет возводиться в прилегающих к Петербургу районах Ленинградской области, таких как Кудрово, Мурино и Янино. Эти территории уже стали полноценными спальными районами с высокой плотностью застройки, тем не менее застройщики все еще находят здесь свободные «пятна» для нового строительства, добавляет эксперт.

ПЕРЕХОД К РЕДЕВЕЛОПМЕНТУ

Александр Кравцов, совладелец Fizika Development, считает, что в ближайшие годы основное внимание девелоперов в Петербурге будет сосредоточено на территориях с достаточным объемом свободных земельных ресурсов и высоким потенциалом развития инфраструктуры. Среди таких районов можно выделить Невский, Красносельский и Пушкинский.

«Что касается околоцентральных локаций, то здесь наблюдается переход к проектам редевелопмента: продолжится освоение Матисова острова, кварталов вдоль Обводного канала и Новгородской улицы — территории у воды традиционно остаются одними из самых востребованных в Петербурге»,— говорит он.

Для жилья бизнес-класса, по мнению господина Кравцова, высоким потенциалом для развития и редевелопмента обладает южная часть Васильевского острова, в частности, район Балтийского завода, а также территории на левом берегу Невы в радиусе двух километров от площади Александра Невского. «Благодаря совершенствованию инфраструктуры, появлению новых жилых и коммерческих объектов бизнес- и премиум-класса, удобной транспортной доступности и близости к Неве престиж проживания в этой локации продолжит расти в ближайшие годы»,— отмечает он. ■

«ОЖИВИТЬ РЫНОК СМОЖЕТ КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА НЕ ВЫШЕ 12%»

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ФОТОТЕХ» АЛЕКСАНДР ФИЛОНЕНКО РАССКАЗАЛ GUIDE ОБ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ НА РЫНКЕ ФАСАДНОГО ОСТЕКЛЕНИЯ, ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ В ЭТОМ СЕКТОРЕ, ОСОБЕННОСТЯХ ПРИМЕНЕНИЯ ОГНЕСТОЙКИХ КОНСТРУКЦИЙ И ПОЯСНИЛ, ПОЧЕМУ РАСТЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ ОГНЕСТОЙКИХ ФАСАДОВ. ЕКАТЕРИНА ДЫННИКОВА



КОМПАНИЯ ФОТОТЕХ

GUIDE: Расскажите про текущую ситуацию на рынке фасадных конструкций.

АЛЕКСАНДР ФИЛОНЕНКО: Как известно, рынок фасадных конструкций завязан на строительный сегмент, где сейчас наблюдается заметный спад на фоне высокой ключевой ставки и слишком дорогих кредитов. В текущей ситуации застройщики реализуют все меньше новых проектов. К сожалению, сокращается и рынок фасадного остекления, особенно в сегменте изделий из ПВХ. Здесь падение по итогам 2025 года может составить от 35 до 50%. В свою очередь, рынок алюминиевых фасадных конструкций падает не так заметно, поскольку алюминий уверенно забирает долю у ПВХ, и именно туда перетекают основные деньги.

G: Каковы сейчас основные тренды?

А. Ф.: Основной тренд — это запрос на стекло: большие форматы, перегородки, полы, зенитные фонари. Естественно, все это нужно в огнестойком исполнении. Архитекторы хотят много света в помещениях и невесомости зданий. Также наблюдается тренд на удешевление проектов, применяются новые профильные системы, стандартные решения. Резко выросло количество контрафактных изделий.

В премиальных проектах и проектах бизнес-класса ситуация изначально иная. Там девелоперы более тщательно выбирают поставщиков, разрабатывают решения, проверяют сертификаты и пристально контролируют качество выполняемых работ. Наша компания производит противопожарные, пулестойкие и фасадные конструкции высокого качества, что позволяет нам конкурировать на рыночных условиях.

G: При каких условиях ситуация может измениться?

А. Ф.: При дальнейшем снижении ключевой ставки. Чтобы рынок жилищного (и не только) строительства оживился, нужно снижение до 14%, а лучше до 8%. Пока же при ключевой ставке в 18% россияне по-прежнему предпочтут держать деньги на депозитах, а не вкладывать их в покупку квартир. Думаю, заметного снижения ключевой ставки в текущем году ждать не стоит, поскольку Центробанк опасается, что при низкой ставке потребитель начнет активно тратить средства, что неминуемо разгонит инфляцию.

G: Уходят ли с рынка основные игроки?

А. Ф.: Основные игроки остаются. Сворачивают деятельность компании, которые зашли на рынок на низкой прибыльности, демпинговали и в итоге получили кассовые разрывы. Такие предприятия уходят тяжело, с судебными разбирательствами, поскольку у них изначально были высокие риски.

G: Менялась ли стратегия вашей компании с учетом текущей ситуации?

А. Ф.: Мы пересмотрели пул заказчиков и стали более осмотрительными во взаимоотношениях. У нас есть три варианта развития на ближайшие несколько лет: пессимистичный, средний и оптимистичный. Сейчас мы двигаемся по пессимистичному сценарию: подстраиваемся под застройщиков и их задачи, анализируем, кто себя чувствует хорошо, кто спрогнозировал ситуацию. Стараемся не заходить в проекты компаний с плохими финансовым положением и репутацией. Девелоперы тоже изучают состояние дел компаний-партнеров, в том числе и нашей: анализируют финансовую отчетность, наличие имущества в залоге.

G: Повлияли ли на рынок фасадных конструкций и на вашу работу санкции?

А. Ф.: Производство нашей компании находится в Сергиево-Посадском районе Московской области, и мы используем только отечественные технологии и материалы. С 2014 года мы сумели импортозаместить все материалы, кроме фурнитуры.

Если углубляться в историю, то в России и, в частности, у нашей компании были собственные разработки по производству огнестойкого стекла для фасадов. В 2000-е годы на российский рынок зашла компания AGC и стала практически монополистом по поставкам многослойного огнестойкого стекла из Европы. Компания «ФОТОТЕХ» также работала со стеклом AGC. С 2014 года стоимость европейского стекла стала слишком высокой на фоне роста курса евро. Это привело к тому, что мы вернулись к своим разработкам и начали производить огнестойкое стекло в России. Уже к 2018 году мы смогли полностью заместить европейскую продукцию аналогами собственного производства.

G: Получилось ли заменить все виды стекол для фасадов?

А. Ф.: Фасадные огнестойкие стекла удалось заместить в полном объеме. Сложная ситуация — с пулестойкими стеклами. Пленка, необходимая для их производства, в РФ производится в малых объемах. Основной поставщик — Китай, который продолжает наращивать присутствие в этом сегменте. Кроме того, пока мы не можем заместить фурнитуру для открывающихся частей фасадов: петли, ручки. Мы сильно завязаны на поставки из Европы.

Последний восемнадцатый пакет санкций особенно затронул поставщиков фурнитуры. Сейчас на этом рынке коллапс, никто не понимает, как завозить продукцию. Особенно остро стоит вопрос со сложными деталями: приводами для раздвижных дверей, роликовыми и скрытыми петлями. Сейчас активно развиваются российские и китайские производители, думаю, они смогут заместить европейскую продукцию. Фактически очередной пакет санкций усилит китайское присутствие на рынке — в перспективе мы окончательно перейдем на китайскую и российскую фурнитуру.

G: Расскажите о последних тенденциях в сфере создания фасадов.

А. Ф.: Увеличивается остекление зданий, что приводит к новым разработкам. Фасады должны быть противопожарными, выполняться из огнестойкого стекла. Усилился контроль к требованиям примыканий конструкций к зданию, что потребовало новых разработок и испытаний. Мы совместно с проектными организациями разрабатываем новые решения. У нас два года назад появился собственный архитектурный отдел, который оперативно реагирует на изменения на рынке.

G: На какие виды фасадов увеличивается спрос и почему?

А. Ф.: Растет спрос на противопожарные фасады с рассечками, структурные огнестойкие фасады. Возросло фасадное остекление от перекрытия до перекрытия, что потребовало новых решений и увеличило площадь конструкций.

Также растет спрос на внутренние огнестойкие конструкции. Раньше в коридоры для эвакуации выходило несколько дверей, а стены были кирпичными или из гипсокартона. Сейчас в коридорах много светопрозрачных элементов, что требует установки огнестойких конструкций.

G: В чем разница между внутренними и внешними противопожарными конструкциями?

А. Ф.: Задача внешней противопожарной конструкции — предотвращение распространения огня между зданиями или по фасаду, защита от проникновения огня изнутри наружу или снаружи внутрь (например, при пожаре в соседнем здании). При этом фасад должен не только обеспечивать безопасность, но и быть красивым. В случае с внешними конструкциями нас, по сути, интересует только их целостность.

Внутренние конструкции ограничивают распространение огня и дыма внутри здания, разделяют помещения на противопожарные отсеки и прокладывают пути эвакуации внутри зданий. Соответственно, требования к внутренним элементам жестче. Возникают требования и к целостности, и к возможности выдержать высокие температуры, а также требования к тепловому потоку.

Фасады должны быть не только огнестойкими, но и устойчивыми к атмосферным условиям (осадкам, температуре, ультрафиолету). Они часто требуют сертификации по дополнительным параметрам, включая ветровую и водную нагрузку.

G: Сотрудничаете ли вы с девелоперами в части разработки фасадов?

А. Ф.: В структуре нашей компании имеется отдел по работе с проектными организациями, который поддерживает девелоперов на стадии проектирования. Мы помогаем правильно разработать конструктив с учетом всех нагрузок и нормативов, оцениваем проекты и вносим необходимые изменения на ранней стадии.

G: Занимаетесь ли вы разработкой новинок?

А. Ф.: Да. Мы разработали противопожарное окно с вентилируемым клапаном. Обычно такие окна не открываются, чтобы не допустить распространения огня. Мы устанавливаем клапан, который перекрывается при нагреве. Это обеспечивает вентиляцию и безопасность. Также мы создали светопрозрачные огнестойкие балки для полов, проектируем светопрозрачные колонны. Наша главная разработка — собственное производство геля для огнестойких стекол. Это позволяет нам выполнять полный цикл создания конструкций любых форм и размеров.

G: Какие интересные проекты вы реализовали? Есть ли успешные объекты в СЗФО?

А. Ф.: Один из самых запоминающихся проектов — создание первого в России противопожарного пола в Главном штабе Эрмитажа. Для ЛАЭС мы изготовили противопожарные окна и витражи. Другой интересный проект — изготовление и монтаж арочных перегородок в Музее военно-морской славы в Кронштадте, где мы столкнулись с такими сложностями, как нестандартная фурнитура, большие размеры, непростые монтажные условия.

Другой объект — Царский гараж в Эрмитаже, где мы провели демонтаж и изготовление противопожарных окон свыше 5 кв. м. Требовалось сохранить исторические проемы, изготовить архитектурные стеклопакеты со шпросами.

В доме «Три грации» мы провели монтаж противопожарных окон и подготовили к монтажу сложную лифтовую шахту. В гостинице «Октябрьская» заменили перегородки в лифтовых холлах. Там работы велись без закрытия объекта, возникли сложности с проемами и креплением к фальшпотолкам. Мы также участвовали в обновлении аэропорта Пулково, где заменили фасадное остекление, установили противопожарные конструкции. Также мы устанавливали противопожарные окна в Центральном банке Санкт-Петербурга.

В одной из школ Архангельска мы занимались установкой звуконепроницаемых огнестойких перегородок и дверей. В Музее океана в Калининграде оборудовали шахту лифта моллированным огнестойким стеклом.

Также мы создали уникальный противопожарный пол для комплекса iCITY в Москве, который выдерживает огонь в течение двух часов. ■

СКЛАДЫ ПРОДОЛЖАЮТ ОХЛАЖДАТЬСЯ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2025 ГОДА НА СКЛАДСКОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ВВЕДЕНО 170 ТЫС. КВ. М — ВСЕГО 19% ОТ ГОДОВОГО ПРОГНОЗА. ОБЪЕМ СДЕЛОК СОСТАВИЛ 138 ТЫС. КВ. М (39% ОТ ПРОГНОЗА), ИЗ КОТОРЫХ ДВЕ ТРЕТИ ПРИШЛОСЬ НА АРЕНДУ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ О ПРОДОЛЖАЮЩЕМСЯ ОХЛАЖДЕНИИ РЫНКА И О СНИЖЕНИИ СТАВОК. ЮЛИЯ МАРТЫНЕНКО

Такие данные приводят в компании NF Group в Санкт-Петербурге. Сооснователь и партнер Bright Rich | CORFAC International Виктор Заглумин оценивает объем ввода в 133,9 тыс. кв. м складской недвижимости. Это, по его словам, сопоставимо с результатами предыдущего года, когда на локальном рынке было введено 136 тыс. кв. м складских площадей.

Евгений Бумагин, член совета директоров, руководитель департамента по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate, подсчитал, что по итогам первого полугодия общий объем существующих складских площадей в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составил 6,5 млн кв. м. Крупнейшими объектами нового строительства стали распределительный центр Ozon в Порошкино, объекты «Пауэр Интернэшнл» в Давыдово и «Grando Зебра» (25 тыс. кв. м).

По данным CMWP, крупнейшими объектами нового строительства за первое полугодие 2025 года стали «Ozon Порошкино» (117 тыс. кв. м) и складской комплекс в Давыдово (38 тыс. кв. м). Сумма купленных и арендованных площадей в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в классах A и B составила 40 тыс. кв. м.

Господин Заглумин перечисляет ключевые складские объекты, которые были введены в первой половине 2025 года: «Софийская 116» (38 тыс. кв. м), «Промбокс Софийская» (18 тыс. кв. м) и новый корпус комплекса «Октавиан» (15,9 тыс. кв. м).



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЕСЛИ ПЯТЬ ЛЕТ НАЗАД АРЕНДА КВАДРАТНОГО МЕТРА СКЛАДОВ СОСТАВЛЯЛА 3800 РУБЛЕЙ В ГОД, ТО В 2024 ГОДУ — 11,5 ТЫС. РУБЛЕЙ

СПРОС УПАЛ ПОЧТИ В ДВА РАЗА

«По итогам первого полугодия 2025 года спрос на складскую недвижимость в Санкт-Петербурге и Ленинградской области снизился на 79% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. Электронная коммерция — лидер по наращиванию складских площадей в Санкт-Петербурге и Ленинградской области по итогам первого полугодия 2025 года. Доля сегмента в общем объеме спроса составила 81%, что на 20 п. п. выше показателя за аналогичный период 2024 года. В первом полугодии 2025 года игроки рынка отдавали предпочтение сделкам аренды (100%)»,— рассказал Андрей Амосов, старший директор, руководитель офиса CMWP в Санкт-Петербурге.

Господин Заглумин говорит, что с начала текущего года вакансия в складских объектах класса A выросла с 1 до 3,7%, класса B — с 1,8 до 3%. Общая вакансия на начало июля составила 3,1%, что на 1,7 п. п. больше, чем в 2024 году.

Рост объема вакантных площадей и ограниченная активность арендаторов привели к снижению ставок аренды. В объектах класса A с начала года ставки аренды снизились на 2% и достигли 10 тыс. рублей за квадратный метр в год (без учета НДС и операционных расходов), класса B — на 4,8% за квартал, до 8,7 тыс. рублей за квадратный метр в год.

«Ключевой тенденцией на рынке Петербурга и Ленобласти стало снижение деловой активности. В первом полугодии 2025 года спрос на склады в Санкт-Петербурге и Ленобласти составил 240,8 тыс. кв. м. По сравнению с аналогичным периодом 2024 года этот показатель вырос на 8%, но без учета крупной инвестиционной сделки по продаже складского комплекса „Адмирал“ активность на рынке упала почти в два раза»,— рассуждает господин Заглумин.

НА РЫНКЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОСТАЮТСЯ СЕГМЕНТЫ, ГДЕ СПРОС РАСТЕТ: РЕЧЬ ИДЕТ О НИЗКОТЕМПЕРАТУРНЫХ СКЛАДАХ

Как считает эксперт, к концу 2025 года валовый объем предложения на складском рынке Петербурга и Ленобласти может достигнуть 660 тыс. кв. м, что станет рекордным значением как минимум за пять лет. «Этот показатель учитывает площади, которые доступны для аренды или субаренды, а также будут освобождены или введены во второй половине текущего года. Подобное значение является рекордным за последние пять лет и составляет более 12% от текущего объема складского рынка региона»,— подчеркивает он.

Подобные ожидания по росту вакансии связаны с охлаждением активности маркетплейсов и представителей других секторов экономики на фоне высокой ключевой ставки, отмечает эксперт. Кроме того, арендаторы стали более избирательно подходить к выбору склада. Владельцы действующих объектов готовы предлагать дисконт к рыночной ставке аренды и другие послабления, чтобы быстрее заполнить свободные площади. При этом собственники строящихся и освобождающихся складов пока не готовы снижать ценовые ожидания, что увеличивает срок сдачи площадей в аренду

Светлана Опрышко, директор портала «Всеостройке.рф», подтверждает, что на складском рынке Петербурга все еще наблюдается охлаждение. Тем не менее застройщики продолжают возводить уже начатые складские проекты и выводят новые. «Например, в начале лета стало известно о планах ООО „Индустриальный парк «Альянс»“ построить рядом с индустриальным парком „Волхонка“ на одноименном шоссе около 100 тыс. кв. м объектов формата light industrial и складов. О планах построить еще один логистический комплекс в Ленинградской области сообщили и в Wildberries. Пока компания приступила к проектированию объекта. Кроме того, в Петербургской агломерации отмечается рост интереса со стороны инвесторов на землю под склады, что также говорит о готовности рынка к постепенному пробуждению»,— указывает она.

Госпожа Опрышко считает, что спрос остается минимальным, его наибольший объем приходится на операторов онлайн-торговли, а также на розничные торговые компании, транспортных и логистических операторов. «Конкуренцию за арендатора на рынке уже видно: в погоне за клиентом владельцы складов все чаще готовы обсуждать скидки, размер которых достигает 5–10%. Кроме того, увеличение вакансии сказалось и на самих ставках аренды, которые показали небольшое снижение после нескольких лет непрерывного роста: по данным IBC Real Estate, если в 2024 году средние ставки аренды за квадратный метр в год на объекты класса A составляли 11,5 тыс. рублей, то по итогам первого полугодия 2025 года они снизились до 11 тыс.»,— говорит она.

Алла Сидоренко, партнер компании «Бесть. Коммерческая недвижимость», сравнивает цифры: если пять лет назад аренда квадратного метра складов составляла 3800 рублей в год, то в 2024 году — 11,5 тыс. рублей.

«За четыре года произошло увеличение почти в три раза. Основная причина — резкий рост спроса e-commerce. Началось строительство огромного количества складских площадей для маркетплейсов, инвестирование в которое подпитывало возникновение этого не подтвержденного конечным пользователем складского бума. Сегодня мы видим тенденцию, что площади освобождаются и увеличивают вакансию, вследствие этого арендная ставка уже снизилась до 9500 рублей за „квадрат“. Складская недвижимость всегда следует за движением экономики, и все процессы в этой отрасли напрямую зависят от нее. Охлаждение экономики влияет на арендаторов, основным сегментом которых всегда были классический ритейл, производство и логистика, которые сейчас снижают объемы»,— поясняет госпожа Сидоренко.

Александра Царук, руководитель направления инвестиционного брокериджа Rusland SP, говорит, что на рынке складов Петербурге сегодня вакансия составила примерно 150 тыс. кв. м.

Господин Бумагин долю вакантных площадей в регионе оценивает выше, чем коллеги: 4,1%, что на 3,7 п. п. выше показателя прошлого года. «Основной причиной роста стало увеличение предложения в субаренду (52% от общего объема свободных площадей) со стороны круп-

↑ ИНДУСТРИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ных онлайн-операторов, которые после активного расширения в 2023–2024 годах перешли к оптимизации использования текущих складских площадей»,— считает он.

«В результате значительного роста доли свободных площадей в регионе и снижения объемов спроса ставки аренды в регионе продемонстрировали снижение. По итогам первого полугодия 2025 года средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды на существующие сухие складские объекты класса А в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составила 11 тыс. рублей за квадратный метр в год, снизившись с начала года на 4%. На фоне изменения конъюнктуры рынка и ограниченного спроса до конца года ожидается дальнейшее снижение индикатора до 10 тыс. рублей (на 13% ниже показателя 2024-го)»,— считает господин Бумагин.

СНИЗИТЬ ГРАДУС При этом на рынке индустриальной недвижимости остаются сегменты, где спрос растет: речь идет о низкотемпературных складах. По оценкам госпожи Царук, вакантность здесь не превышает 3%. «Ставки выше, чем у обычных складов: в низкотемпературных складах они достигают 18 тыс. рублей за квадратный метр в год»,— делится эксперт.

Виктор Заглумин объясняет это тем, что в последние годы новых мультитемпературных складов в Санкт-Петербурге и Ленобласти практически не строится. «Это связано с более высокой себестоимостью их строительства по сравнению со стандартными складами. Кроме того, такие объекты востребованы у ограниченного числа арендаторов (производители и дистрибуторы продуктов питания, продовольственные ритейлеры, логистические компании), а спрос зачастую характеризуются сезонностью. Текущего объема мультитемпературных складов достаточно, чтобы удовлетворить существующий спрос»,— считает он.

Евгений Бумагин подсчитал, что общая площадь существующих складских объектов с низкотемпературными площадями в Петербурге и Ленобласти по итогам первого полугодия 2025 года составила 1,4 млн кв. м, что соответствует 22% от всего складского рынка региона (6,5 млн кв. м). «За полгода в эксплуатацию было введено 25 тыс. кв. м — на 72% меньше, чем за аналогичный период 2024 года (90 тыс. кв. м). Единственным новым объектом стал склад „Grando Зебра“ (25 тыс. кв. м)»,— делится он.

Средневзвешенная ставка аренды для низкотемпературных складов класса А (без OPEX, НДС и коммунальных платежей) варьируется в диапазоне 15–22 тыс. рублей за квадратный метр в год в зависимости от температурного режима: максимальные значения характерны для мультитемпературных (объекты с регулируемым температурным режимом) и морозильных объектов.

На начало июня 2025 года ставки аренды на существующие низкотемпературные склады класса А в Москве и Московской области составили в среднем по рынку 18,5 тыс. рублей за квадратный метр в год, оставшись на уровне конца 2024 года. Для холодильных объектов индикатор варьируется в пределах 15–17 тыс. рублей за квадратный метр в год, для морозильных — в диапазоне 20–22 тыс. рублей.

Управляющий партнер аналитического агентства «BMT Консалт» Екатерина Косарева отмечает, что 61% низкотемпературных складов строится специально для заказчика и в соответствии с его требованиями (BTS-формат), 39% таких мощностей носят спекулятивный характер. По ее данным, свободными по итогам первого полугодия 2025 года остаются около 33,6 тыс. кв. м.

«Низкотемпературные склады — более сложные комплексы относительно обычных. Стоимость их строительства вполовину выше. Этим обусловлена более высокая стоимость их аренды — на 80% больше по сравнению с обычными складами. Свежие низкотемпературные склады (88 тыс. кв. м) появятся не раньше 2027 года. Эта ситуация может создать дефицит на рынке низкотемпературных терминалов уже к концу текущего года, а значит повышение арендных цен»,— говорит она.

В условиях дефицита эксперт допускает рост практики переоборудования обычных складских мощностей путем установления специального оборудования. «Такие решения будут уступать в качестве низкотемпературным комплексам, но в условиях дефицита специальных площадей и избытка обычных это возможно»,— подчеркивает госпожа Косарева.

ЛЕГКИЙ ФОРМАТ Относительно новым, а потому активно развивающимся сегментом остается light industrial. Александра Царук подсчитала, что сегодня в городе объем таких помещений достиг 80 тыс. кв. м, а в 2025-м запланирован ввод еще примерно 100 тыс. кв. м и к концу года может приблизиться к 180 тыс. кв. м. Она говорит, что уровень вакантности здесь выше, чем в остальных сегментах. «Средняя ставка не превысила 10–12 тыс. рублей за квадратный метр в год. Спрос стабильно высокий со стороны производственных компаний и превышает предложение»,— добавляет эксперт.

Виктор Заглумин говорит, что основной объем ввода комплексов формата light industrial в Санкт-Петербурге и Ленобласти запланирован на 2026 год. Сейчас в стадии строительства на локальном рынке находится 180 тыс. кв. м. Большая часть этих площадей возводится на юге, вблизи Московского и Киевского шоссе.

«В условиях высокой ключевой ставки спрос на покупку площадей в объектах light industrial был сдержанным. На этом фоне девелоперы пытаются поддержать продажи за счет предоставления дисконта, рассрочки или возможности аренды площадей с последующим выкупом. Light industrial в основном пользуется спросом у малых и средних производственных компаний, которым сложно найти небольшие площади для покупки в старом фонде. Наиболее востребованы небольшие блоки до 1 тыс. кв. м, которые являются более доступными по цене. Кроме того, формат light industrial пользуется спросом у дистрибуторских компаний»,— рассуждает эксперт.

В последнее время этим форматом начинают интересоваться и жилые застройщики, замечает господин Заглумин. На ситуацию повлиял спад продаж жилья, вызванный отменой массовой льготной ипотеки. Также некоторым девелоперам не удалось добиться перевода под жилую застройку перспективных площадок, что вынудило их искать альтернативный способ их использования.

Евгений Бумагин рассказал, что за первый и второй кварталы 2025 года было введено 3 тыс. кв. м (два корпуса в ИП «Ломоносовский»), что на 62% меньше, чем за аналогичный период 2024 года (8 тыс. кв. м). «Рынок light industrial в Петербурге и Ленобласти находится на начальном этапе развития — количество существующих объектов ограничено. В условиях ограниченного существующего предложения наблюдается широкий диапазон ставок аренды. Для качественных объектов класса А (без OPEX, НДС и коммунальных платежей) на данный момент ставка аренды составляет 12–13 тыс. рублей за квадратный метр в год, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года индикатор увеличился в среднем на 5%. Основными арендаторами остаются компании сегментов малой и средней промышленности и дистрибуторы, ценящие городскую локацию и гибкость совмещения склада, цеха и офиса в одном помещении»,— говорит он.

Илья Князев, директор департамента складской и индустриальной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, приводит данные: средневзвешенная ставка аренды на объекты light industrial составляет 11,9 тыс. рублей за квадратный метр в год для объектов класса А и 10,5 тыс. рублей — для класса В. «За полгода рост ставок аренды составил 4 и 7% соответственно. Стоимость продажи объектов light industrial класса А составляет 105 тыс. рублей за квадратный метр, класса В — 64 тыс. рублей за квадратный метр. С конца 2024 года стоимость продажи выросла только в объектах класса А на 5%. Основными арендаторами объектов light industrial являются производства и компании-дистрибуторы. Их доли от общего числа арендаторов составляют 39 и 33% соответственно»,— подсчитал эксперт.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД Еще одним сегментом, где спрос превышает предложение, остается self-storage. Илья Князев отмечает, что в Петербурге наблюдается стабильный рост спроса на индивидуальные склады. Это во многом связано с активным развитием малого и среднего бизнеса в агломерации, а также с увеличением числа частных клиентов, которым требуется надежное хранение личных вещей и сезонного имущества. Дополнительным фактором в последние годы стало активное строительство жилой недвижимости, особенно в формате массовой застройки, что стимулировало развитие рынка self-storage: жители новых комплексов часто сталкиваются с нехваткой места для хранения в квартирах.

«Мы также фиксируем рост интереса к гибким форматам аренды, позволяющим клиентам масштабировать площади в зависимости от текущих потребностей. Это особенно востребовано среди малого бизнеса, который ценит возможность быстрой корректировки арендованных метров без дополнительных издержек. При этом средний срок аренды остается стабильным: многие клиенты предпочитают заключать договоры на полгода или год»,— замечает господин Князев.

Кроме того, на петербургский рынок self-storage начинает влиять цифровизация: онлайн-платформы и автоматизация процессов аренды делают услуги более удобными и прозрачными для пользователей. Это позволяет клиентам быстрее заключать договоры и оперативно управлять арендованным пространством.

Александра Царук говорит, что до конца года планируется открытие четырех новых проектов в этом формате. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2025 ГОДА СПРОС НА СКЛАДСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ СНИЗИЛСЯ НА 79% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2024 ГОДА

РАЗЛОЖИТЬ ЯЙЦА ПО РАЗНЫМ КОРЗИНАМ

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ (МФК) — ЭТО ОДИН ИЗ САМЫХ УСТОЙЧИВЫХ И АДАПТИВНЫХ ФОРМАТОВ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ, ОСОБЕННО В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ. ОДНАКО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ТАКИХ ОБЪЕКТОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ ЗНАЧИТЕЛЬНО МЕНЬШЕ, ЧЕМ В МОСКВЕ. ПАНДЕМИЯ 2020 ГОДА ВНЕСЛА СВОИ КОРРЕКТИВЫ: МНОГИЕ СОБСТВЕННИКИ ПОНЯЛИ, ЧТО «СКЛАДЫВАТЬ ЯЙЦА В ОДНУ КОРЗИНУ» ОПАСНО, И ТЕПЕРЬ СТАРАЮТСЯ РАСШИРИТЬ ФУНКЦИОНАЛ СВОИХ ОБЪЕКТОВ. ЮЛИЯ МАЙОВЕР

Станислав Ступников, партнер и генеральный директор компании «МТЛ. Управление активами», отмечает, что ранее петербургские МФК появлялись не как результат рыночной стратегии, а в большей степени под влиянием градостроительных и юридических ограничений: нужно было учитывать разные виды разрешенного использования (ВРИ), выполнение условий инвестиционных контрактов с обязательным включением определенных функций. «Однако с пандемийного 2020 года мы стали активно рекомендовать собственникам и инвесторам в коммерческую недвижимость реализовывать проекты именно в формате МФК, а также реновировать устаревшие форматы в МФК. Например, классический БЦ трансформировать в ОДЦ (общественно-деловые или досуговые центры), ТРК — в культурно-развлекательные центры — и с точки зрения наполнения функциями и арендаторами, и с точки зрения позиционирования. Произошел существенный сдвиг: МФК стали рассматриваться девелоперами как инструмент диверсификации рисков, а не только как формальное выполнение требований. В один кризис страдает ритейл, в другой — офисы, а МФК позволяет поддерживать уровень доходности для собственника»,— делится эксперт.

ТОЧКА ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЯ По мнению господина Ступникова, пандемия 2020 года стала точкой переосмысления: ритейл, развлечения, офисы поочередно оказывались под давлением, вставали на паузу, и стало очевидно, что ставка на одну функцию — это риск. МФК же позволяют перераспределять доход, балансируя между разными сегментами. Это своего рода «инвестиционный портфель» внутри одного здания: если один сегмент просел, другой может компенсировать потери.

«Сегодня формирование функционального ядра МФК требует все большей точности. Мы рекомендуем максимально диверсифицировать объект, обращая внимания на градостроительные ограничения. Основные функции стандартные: офисные помещения, ритейл, апартаменты, общепит, коворкинги и гибкие офисы (хорошо работают в синергии с классическими офисами и переговорными комнатами), а также общественные пространства: выставочные залы, ивент-площадки, культурные и образовательные кластеры. Но важно помнить: полет фантазии ограничен реальной емкостью рынка и градостроительными нормами. Важен баланс. Чтобы его соблюсти, профессиональный анализ наилучшего использования становится обязательным этапом при проектировании»,— рассуждает господин Ступников.

ВЫСОКАЯ ПЛОТНОСТЬ ЗАСТРОЙКИ И НАГРУЗКА НА ИНФРАСТРУКТУРУ ТРЕБУЮТ ОТ ДЕВЕЛОПЕРОВ ОСОБЕННО ТЩАТЕЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ. УСПЕШНЫЕ ПРОЕКТЫ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ПОКАЗЫВАЮТ, ЧТО ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ГОТОВ ПЛАТИТЬ ЗА КАЧЕСТВО, НО ТОЛЬКО ПРИ УСЛОВИИ ПРОДУМАННОЙ ЛОГИСТИКИ И УПРАВЛЕНИЯ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СРЕДИ ОСНОВНЫХ ПЛЮСОВ МФК СТОИТ ОТМЕТИТЬ БЛИЗОСТЬ И ДОСТУПНОСТЬ МНОГИХ ФУНКЦИЙ. А РАЗНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СНИЖАЮТ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ОДНОГО СЕГМЕНТА РЫНКА

Спрос на МФК со стороны потребителей также стабильно высокий, отмечает эксперт. Люди ценят возможность «жить, работать, отдыхать и покупать» в одном месте — это удобно, экономит время и дает чувство комплексности среды. В результате растет и спрос со стороны арендаторов, и привлекательность таких объектов для инвесторов.

«Отдельно стоит отметить, что успешный МФК невозможен без профессиональной управляющей компании с компетенциями в проведении анализа наилучшего использования. И здесь рынок также начинает догонять спрос. Раньше в Петербурге почти не было УК с компетенциями в управлении многофункциональными объектами, сегодня такие игроки появляются. Их немного, но они есть. Их задача — не просто техническая эксплуатация, а умение управлять коммерческими потоками, проводить эффективное зонирование, работать с арендаторами разных форматов и поддерживать доходность объекта на заданном уровне»,— поясняет господин Ступников.

По его данным, сегодня в Петербурге насчитывается около десяти полноценных МФК, еще четыре-пять находятся в стадии проектирования.

Мария Усачева, руководитель отдела продаж Veren Group, насчитала 45 МФК в Петербурге. Она говорит, что это в три раза меньше, чем в Москве. «При этом разрыв постепенно сокращается: в Петербурге в среднем появляется семь новых проектов за год»,— делится она.

Что касается функций, которые выполняют многофункциональные комплексы, то среди них, по мнению госпожи Усачевой, можно выделить базовые (ТРЦ, офисы, и апартаменты, которые составляют около 70% МФК) и новые (медицинские кластеры, коворкинги и фитнес-зоны).

«Среди минусов этого формата недвижимости можно выделить высокую нагрузку на инфраструктуру и сложности с паркингом. Современные МФК учли эти ошибки и делают акцент на расширении парковочных площадей и улучшение пешеходной доступности»,— указывает она.

ПОТЕНЦИАЛ ЕСТЬ Марина Малахатько, партнер NF Group, согласна с оценкой, что в Москве в три раза больше МФК, чем в Петербурге. «Все чаще в составе крупных многофункциональных проектах появляется рекреация: термы, образование, медицина, развлекательные парки. Основным трендом МФК является уплотнение функций и усиление вертикальной составляющей в части строительства»,— отмечает она.

Игорь Кокорев, директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers, обращает внимание, что в Москве доля МФК составляет всего 9% от общего объема офисных проектов: «Это говорит о том, что у данного формата есть значительный потенциал для развития. Поскольку многофункциональный комплекс — это проект организации городского пространства с двумя и более функциями, следовательно, МФК может объединять работу, отдых и развитие, образуя единую экосистему в пределах комплекса».

МФК в Петербурге встречается редко, особенно классический формат mixed-use, где должны совмещаться три и более крупных самостоятельных функций. «Полноценным mixed-use можно считать МФК с гостиницей, ТЦ и БЦ „Москва“, где в комплексе размещены еще станция метро и фитнес-центр. Если брать примеры в Петербурге с меньшей взаимной интеграцией функций, то интересным объектом можно считать „Невскую ратушу“»,— думает господин Кокорев.

Чаще в МФК совмещают торговлю и станции метро, офисы и торговлю, жилье с торговлей или офисами. Реже — офисы и гостиницы, жилье с апартаментами. «При этом в Москве, благодаря программе стимулирования создания объектов коммерческой недвижимости девелоперами жилья, количество МФК существенно больше, чем в Санкт-Петербурге»,— объясняет эксперт.

Среди основных плюсов МФК стоит отметить близость и доступность различных функций, разные целе-

вые группы потребителей снижают зависимость от одного сегмента рынка, возможность создания большего общего объекта по сравнению с монофункциональными зданиями, интеграция исторических зданий и под коммерческие или общественные функции. «Среди минусов — сложность реализации проекта на разных этапах и снижение эффективности планировок из-за объединения разных функций и их потоков»,— перечисляет господин Кокорев.

Партнер Bright Rich | CORFAC International Сигуш Бабоян с коллегами согласна: по ее мнению, в Санкт-Петербурге создание МФК пока не приобрело массового характера. «Реализованных проектов, которые сочетают в себе жилые, офисные и развлекательные площади по аналогии с Москвой, в городе практически нет. Зачастую застройщики называют свои проекты МФК в маркетинговых целях, чтобы повысить привлекательность, но в действительности их концепция не соответствует этому понятию»,— считает она.

Петербургские застройщики, как правило, предпочитают концентрироваться на конкретных сегментах рынка недвижимости, где у них есть компетенции, и не готовы размывать свой фокус. «Проекты МФК являются сложными в управлении, а их ценность не всегда понятна потенциальному покупателю или арендатору. Чаще всего клиенты предпочитают снимать площади в классическом бизнес-центре, поскольку опасаются шума, повышенной проходимости, сложностей с парковкой. К тому же в офисных зданиях более однородный профиль арендаторов»,— рассуждает госпожа Бабоян.

Еще один сдерживающий фактор для развития в Санкт-Петербурге формата МФК — дефицит земельных участков, которые подходят под реализацию подобных проектов и непростой процесс их согласования. «Кроме того, Петербург является более компактным городом, чем Москва, где такой формат во многом появился из-за больших расстояний и высокой загруженности дорог»,— подчеркивает она.

ПО ОСОБОМУ СЦЕНАРИЮ CEO консалтинговой компании «МОСТ» Вячеслав Батаков говорит, что рынок многофункциональных комплексов в Санкт-Петербурге в 2025 году развивается по особому сценарию — без московских масштабов, но с упором на продуманные концепции. «Однако сегодня ключевым ограничителем роста сегмента стали не рыночные факторы, а административные барьеры. Основная проблема современных МФК — сложности согласования проектов с городскими властями, особенно в историческом центре»,— полагает он.

Перспективы сегмента теперь зависят не только от рыночного спроса, но и от гибкости регулирования. Упрощение процедур согласования для качественных проектов могло бы дать новый импульс развитию МФК. Главное конкурентное преимущество местных МФК — глубокая интеграция функций. Современные комплексы уже не просто совмещают жилье, торговлю и офисы, а создают полноценные микрорайоны с продуманной инфраструктурой. Особенно заметен тренд на премиализацию: фитнес-центры премиум-класса, бутик-отели, коворкинги и смарт-технологии стали обязательными для новых проектов, говорит господин Батаков.

При этом ключевым вызовом остается баланс между мультифункциональностью и комфортом, уверен он. Высокая плотность застройки и нагрузка на инфраструктуру требуют от девелоперов особенно тщательного планирования. Успешные проекты последних лет показывают, что петербургский рынок готов платить за качество, но только при условии продуманной логистики и управления.

Тем не менее формат МФК в Петербурге продолжает эволюционировать — просто делает это в своем, более вдумчивом ритме. И если город найдет способы снизить административную нагрузку без ущерба для градостроительной политики, этот сегмент может выйти на новый уровень развития, полон оптимизма господин Батаков.

Многофункциональные комплексы в Петербурге находятся на этапе становления и качественного переосмысления. Их количество пока невелико, но сам подход меняется: МФК становятся не «сложной формой» ради соблюдения регламентов, а гибким и продуманным инструментом устойчивого девелопмента, заключает господин Ступников. ■

ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ ВЗАМЕН ПРОСТОРА

ПЛОЩАДИ КВАРТИР В НОВЫХ ДОМАХ ПРОДОЛЖАЮТ ТРЕНД НА СОКРАЩЕНИЕ МЕТРАЖА. КОЛИЧЕСТВО ГАБАРИТНЫХ ЛОТОВ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПАДАЕТ: ТАК, ДОЛЯ ПЯТИКОМНАТНЫХ ЕВРОКВАРТИР ЗА ТРИ ГОДА УМЕНЬШИЛАСЬ С 25 ДО 15%. ДОЛЯ КОМПАКТНЫХ КВАРТИР ПРИ ЭТОМ НЕ РАСТЕТ, А ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНОЙ. ЭКСПЕРТЫ ОБЪЯСНЯЮТ ТРЕНД ПО СОКРАЩЕНИЮ МЕТРАЖЕЙ ЖЕЛАНИЕМ ЗАСТРОЙЩИКОВ АДАПТИРОВАТЬ ПЛАНИРОВКИ ПОД ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ. И, СОКРАЩАЯ ПЛОЩАДИ, ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЫНУЖДЕНЫ ПОВЫШАТЬ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ ЖИЛЬЯ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Как говорят эксперты компании «Главстрой Санкт-Петербург», за последние три года в Петербургской агломерации сохраняется устойчивый тренд на сокращение площадей квартир. Девелоперы активно пересматривают структуру предложения в соответствии с меняющимися предпочтениями покупателей: доля габаритных лотов, в том числе в сегменте евроформата, снижается. Например, доля пятикомнатных евроквартир в общем объеме предложения сократилась с 24% в 2022 году до 15% в 2025 году.

При этом сегмент компактных форматов остается стабильным, замечают аналитики компании «Главстрой СПб». Доля студий и однокомнатных квартир держится на уровне 25–26% — это востребованное решение как со стороны молодых покупателей, так и со стороны инвесторов или тех, кто приобретает жилье для аренды.

«В то же время изменения касаются не столько самих площадей, сколько повышения функциональности и качества планировочных решений, особенно в проектах с семейной квартирографией. Все чаще проектируются квартиры с объединенной кухней-гостиной, коридоры продумываются как полноценные зоны хранения, а спальни оптимизируются до площадей в пределах 12–16 кв. м. Основная задача при проектировании — создать максимально удобное пространство для жизни всех членов семьи, а не просто сократить метраж. Растет интерес к квартирам с мастер-спальней. Также востребованы оригинальные планировки: террасы, патио, комнаты с анфиладой окон, панорамное и угловое остекление, французские балконы, эркеры, окна на две стороны света и в ванной комнате, комнаты более чем с четырьмя углами. Неординарные решения вызывают интерес и позволяют повысить комфорт проживания в квартире, создать дополнительные зоны для отдыха и работы»,— рассказали в «Главстрое СПб».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ИЗМЕНЕНИЯ КАСАЮТСЯ НЕ СТОЛЬКО САМИХ ПЛОЩАДЕЙ, СКОЛЬКО ПОВЫШЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ И КАЧЕСТВА ПЛАНИРОВОЧНЫХ РЕШЕНИЙ

ИНФРАСТРУКТУРА ДИКТУЕТ ПЛОЩАДЬ Структура квартир и их размеры во многом зависят и от класса проекта, и от его расположения. Например, в районах с хорошей транспортной доступностью традиционно преобладают компактные лоты — за счет их ликвидности и широкой целевой аудитории. В проектах компании «Главстрой СПб» средняя площадь проданных квартир в 2024 году составила 39,7 кв. м.

Впрочем, есть девелоперы, которые не сокращают площади. Сергей Степанов, директор по продажам ГК «Трест», рассказал, что на сегодняшний день средняя площадь строящихся квартир ГК «Трест» составляет 63 кв. м — это самый высокий показатель в Петербургской агломерации. «И это несмотря на то, что за последние десять лет средняя площадь строящихся квартир в Петербурге снизилась до 40 кв. м»,— говорит эксперт.

Ольга Рянкель, руководитель направления исследований жилой недвижимости Nikoliers, поясняет: «Девелоперы активно реагируют на изменение рыночной ситуации, уменьшая площади квартир и адаптируя планировки под финансовые возможности покупателей. За год средняя площадь жилья за пределами КАД сократилась на 3 кв. м и составляет 39 кв. м. При этом наиболее популярным форматом остаются квартиры с одной спальней — на них приходится 43% всего предложения за КАДом».

Анжелика Альшаева коммерческий директор ГК «КВС», также отмечает: «Действительно, рынок демонстрирует тенденцию к уменьшению средних площадей квартир — это ответ девелоперов на рост цен и изменение покупательной способности. Однако в проектах КВС мы сохраняем баланс: несмотря на общий тренд, средняя площадь квартир в наших новостройках остается стабильной — 44 кв. м. Планировки в наших ЖК проектируются с акцентом на функциональность: минимизируем „неудобные“ зоны, расширяем полезное пространство за счет эргономичных решений (кухонь-гостиных, кладовых, гардеробных). Например, в трех- и четырехкомнатных квартирах мы используем схему „распашонка“, чтобы разделить приватные и общие зоны и сократить „потерянные“ метры. Кухни в таких квартирах — от 12 кв. м, что позволяет комфортно размещать всю семью. При этом спрос на многокомнатные квартиры остается устойчивым: в наших проектах их доля достигает 13%, что соответствует запросам семейных покупателей. Наш совет — оценивать не только площадь, но и продуманность планировки, наличие мест хранения и гибкость зонирования».

Коммерческий директор девелоперской компании Glincom Кристина Дудко с мнением о сокращении площадей согласна: «В массовых сегментах и бизнес-классе продолжается явное сокращение площадей: такие квартиры теперь в среднем не превышают по площади 38 и 50 кв. м соответственно (–9–14 % за год)».

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ НА ПЕРВОМ ПЛАНЕ Сергей Медведев, директор по продукту и проектированию девелопера UDS, отмечает: «Если говорить о тенденциях, то сейчас на первый план выходит рациональность — и в площади, и в планировках. Покупатель стал внимательнее: слишком маленькие квартиры часто воспринимаются как некомфортные, а просторные могут быть недоступны в рамках бюджета массового сегмента».

Он полагает, что сегодня спрос смещается к сбалансированным вариантам. «Если говорить о массовом сегменте рынка жилой недвижимости, то это однокомнатные квартиры площадью 34–40 кв. м, двухкомнатные — 40–50 кв. м, трехкомнатные — 60–70 кв. м. Это не жесткий стандарт, но диапазон, в который укладывается большинство востребованных планировок»,— рассуждает эксперт. → 12

11 ➔ Что касается компоновки, то давно прижившийся формат — объединение кухни и гостиной — остается актуальным. Вторые санузлы в трехкомнатных квартирах тоже стали нормой. А вот от гостевых санузлов в «двушках» многие застройщики уже отходят — это не всегда оправданно с точки зрения площади и стоимости, указывает господин Медведев.

«Появляются новые акценты, такие как утилити-румы: гардеробные, кладовые, постирочные зоны. Все, что помогает более грамотно использовать каждый метр. Отдельно отмечу тренд на эргономичные планировки, где заранее заложена расстановка мебели, без „мертвых" зон, которые сложно обжить»,— перечисляет эксперт.

Господин Медведев согласен, что в массовом сегменте площади уменьшаются, и это, по его мнению, напрямую связано с экономикой. Меньше «квадратов» — ниже стоимость входа в ипотеку. Но это не означает, что все проекты становятся одинаково компактными.

«Девелопер UDS, как и многие другие застройщики сейчас, работает сразу с несколькими сегментами жилья, и в каждом комплексе мы проектируем как компактные квартиры, так и квартиры с увеличенной площадью, например, двухкомнатные 70–80 кв. м или трехкомнатные более 90–100 кв. м. Доля „увеличенных" квартир — в районе 90 кв. м и выше — может составлять от 10 до 20% от общего объема в зависимости от концепции проекта»,— делится он.

СТАБИЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ Алия Ханбекова, директор департамента элитной жилой недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, говорит: «В последние годы можно наблюдать определенные изменения в подходе к планировкам и метражам квартир, однако в элитном сегменте общая тенденция остается стабильной. Здесь по-прежнему востребованы просторные квартиры с увеличенной площадью, особенно в зоне гостиной».

По ее словам, особое значение приобрела мастер-спальня с собственной ванной комнатой и гардеробной. Также все чаще среди приоритетов — наличие кабинета или отдельной зоны для работы и уединения. Это пространство стало актуальным после пандемийных лет, когда выросла потребность в комфортных условиях для работы из дома. Такая трансформация образа жизни напрямую повлияла на запросы покупателей в премиальном сегменте.

Булат Алимов, заместитель председателя совета директоров ГК «Стилобат», подтверждает слова коллеги: «В сегменте de luxe традиционно востребованы просторные метражи. Средняя площадь лота в московских проектах премиум-класса по-прежнему составляет 110–140 кв. м. Петербург демонстрирует схожие величины, но особенностью исторического центра остается повышенный спрос на фронтальные видовые квартиры 130–150 кв. м в доходных домах и клубных реконструкциях возле Невы».

При этом, по его мнению, рельеф рынка задают две противоположные тенденции. Первая — рационализация пространства. Покупатель отказывается от избыточных холлов и галерей, вместо них востребованы уютные, функционально организованные, кухня гостиная свободного планирования и мастер-сьют с небольшим спа-блоком. Квартиры на 85–95 кв. м в премиальном доме с грамотной планировкой сегодня продаются быстрее, чем классические 160 метров с гранитными коридорами. Девелопер сокращает «пустые» зоны, но оставляет функциональные помещения, поэтому чувство простора сохраняется.

Вторая тенденция — точечный рост площадей в особых типологиях. «Семейные пентхаусы и двухуровневые квартиры вновь востребованы: здесь площади скорее прибавляют, переходя порог 220–250 кв. м, в Санкт Петербурге — за счет мансардных этажей и террас на крышах доходных домов. Эту нишу формирует запрос больших семей, которые хотят жить в центре, а не за городом, но нуждаются в собственном зимнем саду, каминной и комнатах для персонала»,— говорит господин Алимов.

Он считает, что планировочные решения становятся более гибкими: несущие ядра сосредотачиваются по центру, чтобы владелец мог «перекроить» пространство под конкретную модель жизни — офис, детскую зону, гостевую часть. Запрос на приватные лифтовые холлы, двойную инсоляцию «рассвет — закат», звукоизолированные спальни и возможность выделить независимый блок для персонала одинаково силен и в Москве, и на берегах Невы.

«Таким образом, в сегменте de luxe складывается баланс между разумными по площади лотами и ограниченным пулом крупных резиденций. Итоговая площадь задается не нормативами, а готовностью клиента платить именно за продуманные квадратные метры, подкрепленные высоким качеством инженерии и сервиса»,— полагает господин Алимов.

Госпожа Дудко также говорит о том, что, в отличие от классов комфорт и эконом, в премиальном и элитном сегментах наметился устойчивый тренд к увеличению площади квартир: средний метраж за год вырос примерно на 10% и составляет около 160 кв. м.

«Это отражение спроса на комфортное и просторное жилье с гибкой функциональностью. Девелоперы активно предлагают современные планировочные решения: „город в городе" с развитой инфраструктурой, клубные форматы — таунхаусы, многоуровневые пентхаусы, пентхаусы с террасами и прямым выходом на улицу. Тенденция роста характерна именно для дорогого сегмента. Дополнительный драйвер — потребность покупателей в домах „на века": комнаты для велосипедов и колясок, планировки с армированными пространствами для смарт-систем, безопасных зон — все это требует дополнительных квадратных метров»,— указывает она.

В Санкт-Петербурге элитный сегмент следует тем же трендам, что и в Москве: площади растут, планировки становятся более разнообразными, включают зоны для спортивного и смарт-оборудования, комнат для хранения. Поэтому, если рассматривать рынок в целом, это компенсирует «уплотнение» в бюджетных категориях, полагает госпожа Дудко. ■

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ ДЕМОНСТРИРУЮТ РОСТ

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2025 ГОДА ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ СОСТАВИЛ 25,5 МЛРД РУБЛЕЙ (14 СДЕЛОК). ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ ПОЛУГОДИЕМ 2024 ГОДА ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 19%, ПРИБАВИВ 4,1 МЛРД РУБЛЕЙ. КИРИЛЛ КОСОВ

По прогнозам Nikoliers, по итогам 2025 года общий объем инвестиций может составить 60–80 млрд рублей. В компании отмечают, что с 2023 года на рынке наблюдается активность со стороны инвесторов в связи с реализацией накопленного спроса, особенно в сегменте качественных торговых и офисных помещений.

За первые шесть месяцев 2025 года лидирующим направлением в денежном выражении стала торговая недвижимость — 11 млрд рублей, или 43% от общего объема инвестиций. Сегменту удалось закрепить лидерство благодаря сделке по приобретению аутлета «Пулково» (GBA 35 тыс. кв. м) во втором квартале 2025 года. Среди крупных сделок в первом квартале — покупка ТЦ «Мегаполис» (GBA 14 тыс. кв. м) компанией «СКСР Недвижимость». Всего с начала года на торговый сектор пришлось четыре сделки. Этот сегмент остается самым востребованным для инвестиций с 2023 года, поскольку рынок покинули иностранные собственники.

Также среди популярных сегментов эксперты Nikoliers выделяют складскую недвижимость, в которую за первое полугодие инвесторы вложили 9 млрд рублей (35,3% от общего объема сделок). Основную долю сформировали складские помещения, принадлежавшие компании «Интарсия» (GBA 11 тыс. кв. м), и логистический комплекс «Адмирал» (GBA 110 тыс. кв. м) в Горелово. Во втором квартале 2025 года компания «Балтийский берег» стала победителем торгов по выкупу складских помещений на Софийской улице общей площадью 19,7 тыс. кв. м за 918,4 млн рублей.

Доля офисной недвижимости в объеме инвестиций за полгода составила 10,1% (почти 2,6 млрд рублей). Среди крупных сделок за этот период — БЦ класса В на улице Марата, 51 (GBA 4 тыс. кв. м), БЦ на Богатырском



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ЛИДИРУЮЩИМ НАПРАВЛЕНИЕМ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛКАХ СТАЛА ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ — БЛАГОДАРЯ ПОКУПКЕ АУТЛЕТА «ПУЛКОВО»

проспекте (GBA 10,1 тыс. кв. м). В 2025 году предполагается рост спроса среди конечных пользователей к покупке офисных зданий из-за нехватки помещений для аренды.

Показатели остальных сегментов на конец первого полугодия 2025 года остались практически без изменений: инвестиции в гостиничный сектор составили 2,25 млрд рублей, в МФК — 700 млн. В структуре сделок по типу покупателя 29% сформировали приобретения инвестиционных фондов и еще 29% — ЗПИФов. Также активными покупателями в Петербурге были корпоративный сектор (18%) и девелоперы (9%).

Что касается инвестиций в земельные участки, то в первом полугодии 2025 года в Петербурге и Ленобласти зафиксировано 16 сделок (19,9 млрд рублей) под девелопмент общей площадью более 80,9 га. Из них девять сделок общей площадью почти 55 га (68%) по типу будущего строительства относятся к жилой недвижимости.

Крупнейшей по площади земельного участка стала продажа 36 га во Всеволожске под потенциальное коттеджное строительство. Наибольший вклад в итоги полугодия в стоимостном выражении внесла сделка первого квартала по покупке Fizika Development у «Группы ЛСР» участка с согласованным жилым строительством на Матисовом острове (РНС на 133 тыс. кв. м, в том числе жилье — 70 тыс. кв. м). Во втором квартале 2025 года три сделки относятся также к жилому строительству: часть жилого проекта на берегу Охты приобрела Legenda (участок 3,3 га с возможностью строительства 50 тыс. кв. м недвижимости), территорию Государственного оптического института им. Вавилова — Arsenal Group (2,09 га) и земельный участок в поселке Шушары — частный инвестор (0,656 га).

«Объем инвестиций в площадки под девелопмент в регионе существенно замедлился из-за высокой ключевой ставки, но в силу волнообразности капиталовложений может прирасти во втором полугодии 2025 года. Активными игроками на рынке, которые пополняют земельный банк в период высокой ключевой ставки, являются застройщики с собственными средствами или те, кто берет земельные участки в рассрочку и использует комбинированную схему оплаты. Они смогут выгодно реализовать качественные активы при снижении ставки и росте спроса при возобновлении программ доступной ипотеки. Такой подход позволяет минимизировать риски и эффективно использовать рыночные возможности»,— комментирует Антон Орлов, директор отдела земельного развития и инвестиционных проектов Nikoliers. ■

СЕГМЕНТЫ

CH TERRACE КАК КУЛЬТУРНО-ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

НА КРЫШЕ ЧЕТЫРЕХЗВЕЗДОЧНОГО ОТЕЛЯ CROWN HOTEL ST. PETERSBURG ЭТИМ ЛЕТОМ ОТКРЫЛАСЬ НОВАЯ ГОРОДСКАЯ ТОЧКА ПРИТЯЖЕНИЯ — CH TERRACE. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Расположенная на седьмом этаже, панорамная терраса с видом на центр Петербурга стала не просто местом для ужина под открытым небом, но еще и новой площадкой, где сочетаются гастрономия, искусство и музыка. Это продуманное дизайнерское пространство с мягкой мебелью, живыми растениями, навесами от солнца и вечерней подсветкой. Терраса вмещает до 50 гостей и адаптирована как для гастрономических вечеров, так и для культурных мероприятий — от кинопоказов и лекций до живых концертов. В основе меню средиземноморская кухня с северным акцентом. За концепцию отвечает шеф-повар Александр Сорокин. В меню — салат с копченым утиным филе и клубникой, филе палтуса с креветочным соусом, тартар из тунца с манго и авокадо, антипасти, хрустящие креветки темпура, авторские десерты. Особое внимание уделяется блюдам к вину и вечерним закускам: в их числе паштет с бриошью, прошутто, сырное плато, артишоки с муссом из пармезана. В барной карте — классика и авторские коктейли с сезонными ингредиентами: ревенем, арбузом, грушевым пюре и кокосом.

В июле на CH Terrace началась культурная программа. Здесь проходили лекции, концерты и киновечера. В программе 9 августа — Las Palmas: музыкальный сет на стыке фламенко, танго и балканских мотивов. ■



РОМАН КАШТНЕР

ПАНОРАМНАЯ ТЕРРАСА НА КРЫШЕ CROWN HOTEL ST. PETERSBURG

ВЕСЕЛАЯ КАНТИНА «ЛАШАТЕМИ КАНТАРЕ»

НА ОДНОЙ ИЗ ПЕТЕРБУРГСКИХ «РЕСТОРАННЫХ» УЛИЦ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА РЕСТОРАТОР МИХАИЛ ГЕОРГИЕВСКИЙ ОТКРЫЛ СВОЙ ВТОРОЙ ИТАЛЬЯНСКИЙ ПРОЕКТ ПОД НАЗВАНИЕМ «ЛАШАТЕМИ КАНТАРЕ». ЭТО ТРАНСЛИТЕРАЦИЯ ФРАЗЫ ИЗ ПОПУЛЯРНОГО РЕТРОШЛЯГЕРА ТОТО КУТУНЬО L'ITALIANO. В ПЕРЕВОДЕ С ИТАЛЬЯНСКОГО LASCIATEMI CANTARE ОЗНАЧАЕТ «ПОЗВОЛЬТЕ МНЕ СПЕТЬ». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Название этого яркого во всех смыслах заведения в демократичном формате средиземноморской кантины вовсе не означает формат караоке. Оно про отличное настроение, легкость и ощущение радости бытия.

В заведении два просторных зала с интерьером, будто залитым солнечным светом, и окнами в пол. Очень кстати стены украшены плакатами нашумевшей художницы, рисующей под псевдонимом Zoika полные непосредственности творения из вязи фраз и образов.

Меню создавалось в творческом содружестве трех шефов: шеф-пекаря Кристины Нихочиной (Kuznyhouse, Zoe Spb, Zoe Msk), Алексея Пирогова (Novotel St. Petersburg) и Бека Авазова (Bonch, Bruno). Утром здесь пекут сдобные булочки с маком или с корицей и кардамоном, синнабоны с орехами и черной смородиной, фисташковое печенье с белым шоколадом, бриоши, которые можно дополнить лососем или беконом с голландским соусом, тунцом и соусом сальса верде. Готовят здесь и завтраки с «легким итальянским акцентом».

В числе авторских закусок — несколько видов томатов с вербеной и моцареллой, брускетта на свежей чиабатте с домашним паштетом, рикоттой и карамелизированным луком и др.

На горячее стоит попробовать фаршированного кальмара с печеными овощами или говяжьи щечки с кремом из батата.

Домашнюю пасту делают в семи вариантах: например, с креветками, кальмарами и домашним соусом биск, а пиццу пекут по классическим правилам. ■



ПРЕДОСТАВЛЕНО РЕСТОРАНОМ

ИНТЕРЬЕР РЕСТОРАНА «ЛАШАТЕМИ КАНТАРЕ»

ПОЗАВТРАКАТЬ В MATILDE ПО-ПЬЕМОНТСКИ

КОНЦЕПТ-ШЕФ РЕСТОРАНА MATILDE АЛЕКСЕЙ ЕРМАКОВ И ШЕФ-ПОВАР ДЕНИС БЕЛЫЙ ЗАПУСТИЛИ НОВОЕ МЕНЮ ЗАВТРАКОВ, ОТДАВАЯ ДАНЬ КУЛИНАРНЫМ ТРАДИЦИЯМ ПЬЕМОНТА — ОБЛАСТИ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ ИТАЛИИ, КОТОРАЯ СЛАВИТСЯ СВОИМИ СЫРАМИ И ВИНОГРАДНИКАМИ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ПРЕДОСТАВЛЕНО РЕСТОРАНОМ

ЗАВТРАКИ В РЕСТОРАНЕ MATILDE

Один из главных хитов — «Завтрак винодела Черетто»: золотистый жареный картофель, колбаски, глазунья с жидким желтком, пикантный маринованный шалот и свежая зелень. Это оммаж традициям сельского Пьемонта, где утро начинается с простой и щедрой трапезы перед работой на виноградниках. Есть в меню и блюда с оригинальными сочетаниями ингредиентов: например, жареный тартин в томатном соусе с яйцом пашот и анчоусным маслом. Блюдо напоминает о завтраках в старинных туринских кафе. Готовят в Пьемонте и каши, поэтому в меню присутствует пармезановая овсяная каша с томленой шеей бычка и горгонзолой, сочетающая вкусы насыщенного бульона и сыра со сладковатой нотой тушеной говядины и копченой груши. А зеленая каша с авокадо и соусом песто — сбалансированный вариант с зеленой гречкой и отварным яйцом.

Десерты делаются в стиле пьемонтских кондитеров. Бомболоне с патисьером — воздушные итальянские пончики с заварным кремом, посыпанные сахарной пудрой и какао,— напоминают о туринских пекарнях с их ароматом свежей выпечки. ■

ЛЕТО В VINO & VODA

НА ПАНОРАМНОЙ ТЕРРАСЕ РЕСТОРАНА VINO & VODA ОТЕЛЯ INDIGO ДО КОНЦА АВГУСТА МОЖНО ПОПРОБОВАТЬ СПЕЦИАЛЬНЫЙ СЕТ, СОЗДАННЫЙ ШЕФ-ПОВАРОМ ДЕНИСОМ КЛИМОНТОВЫМ КАК АВТОРСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ТЕМЫ ЛЕТА. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

В составе блюд — сезонные ягоды, фрукты и овощи, тонкие фирменные соусы. В качестве закуски выступает фермерская бурратта с дыней, клубникой, соусом песто и фисташками; основное блюдо — дорада с брокколи и соусом из печеного перца; десерт — панакота с клубничным соусом, свежими ягодами и эстрагоном. Фирменным летним коктейлем стал «Черничный сауэр» (джин, сироп, черничное пюре, лимонный сок).

Директор ресторанной службы отеля Алексей Афанасьев составил винные пары к каждому блюду.

Сет создан в рамках гастрономического фестиваля «Пять звезд». Фестиваль продлится до 31 августа, в нем принимают участие рестораны пятизвездочных отелей Петербурга. Каждый отель-участник в ходе фестиваля предлагает в своем ресторане особое меню, включающее три курса, а также авторский коктейль и винное сопровождение. ■



ЯРОСЛАВ ФРОЛОВ

ФЕСТИВАЛЬНЫЙ СЕТ В РЕСТОРАНЕ VINO & VODA

ЕМ ЗАДАЕТ ТРЕНД

В РЕСТОРАН АВТОРСКОЙ КУХНИ ЕМ ВЕРНУЛАСЬ В КАЧЕСТВЕ БРЕНД-ШЕФА ИЗВЕСТНЫЙ ПЕТЕРБУРГСКИЙ ПОВАР ОЛЕСЯ ДРОБОТ. ОНА ВОЗГЛАВЛЯЛА КУХНЮ РЕСТОРАНА С МОМЕНТА ЕГО ОСНОВАНИЯ НА ПРОТЯЖЕНИИ ДЕСЯТИ ЛЕТ И СОЗДАЛА СВОЙ УЗНАВАЕМЫЙ ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ СТИЛЬ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

А вообще у Олеси Дробот немалый послужной список: она работала в знаковых петербургских заведениях еще до того, как в ЕМ ее пригласил ресторатор Эдуард Мурадян.

Первый сет после возвращения Олеси в ЕМ задает новый оригинальный тренд: sea & forest. Этот сет под номером 81 состоит из восьми перемен, как и все сеты шефа. Порой непривычные сочетания морепродуктов с ягодами, грибами и другими дарами леса дают новые вкусовые ощущения. Например, гребешок подается с еловым бульоном и крыжовником; камбала — с грибами, пюре из миндаля и соусом из вина и топленого масла; страчателла — с компрессированным томатом, лангустином и клубникой. Также сет включает и другие интересные блюда: грибную бриошь с черной икрой и горгонзолой; утиную грудку со сливой и черешней; газировку из ревеня, мяты, огурца, лайма и меда.

В качестве десерта подают сабайон с новым «аккомпанементом»: пажитником, ванильным мороженым и вареньем из брусники. ■



ПРЕДОСТАВЛЕНО РЕСТОРАНОМ

СТРАЧАТЕЛЛА С КОМПРЕССИРОВАННЫМ ТОМАТОМ, ЛАНГУСТИНОМ И КЛУБНИКОЙ В РЕСТОРАНЕ ЕМ

«МУРМАНЧАНЕ» ОБНОВЛЯЮТ АРКТИЧЕСКУЮ КУХНЮ

СЕГОДНЯ В РЕСТОРАНЕ «МУРМАНЧАНЕ» НЕМАЛО НАСТОЯЩИХ ДИКОВИН. НАПРИМЕР, ШЕФ-ПОВАР РЕСТОРАНА СВЕТЛАНА КОЗЕЙКО ЕДИНСТВЕННАЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ГОТОВИТ КРЫЛЬЯ МУРМАНСКИХ СКАТОВ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ПРЕДОСТАВЛЕНО РЕСТОРАНОМ

БЛЮДА В РЕСТОРАНЕ «МУРМАНЧАНЕ»

Печень минтая здесь подают с устричной пеной, яйцом перепелки с икрой палтуса, а клешню краба из Баренцева моря варят в морской воде. Что касается мурманских скатов, то они совсем небольшие, и в блюдо с пряными томатами легко укладываются два белых слегка подрумяненных крыла. «Мяса» нежной текстуры в них немного, главное для гурмана — это «коллагеновые» хрящики. Среди блюд в оригинальной подаче привлекает внимание салат из командорского кальмара с кремом из печеной кукурузы. В числе новинок — битая редиска с маринованным яйцом и щавелевой сметаной; окрошка с говядиной на хлебном квасе; лосось на толченой брокколи с бататовым кремом; хрустящие креветки с чесноком и петрушкой на пюре из белой фасоли, сезонные блюда с лисичками.

Стоит попробовать мурманские морские гребешки с кремом из жженой цветной капусты, трюфельным маслом и пармезаном — блюдо с новыми нюансами и оттенками вкусов. А вот особая поморская еда в «Мурманчанах» превратилось в настоящий деликатес — это помакуха с лососем, треской, кальмарами, креветками, гребешками, водорослями и печеным картофелем в крабовом молоке. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Guide «Экономика региона. Ленинградская область. Горизонты строительства»)

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
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

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
«Вкусно/Дорого»	Жуковского ул., 19
«Кремль»	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
«Метаморфоз»	Литейный пр., 5/19
Ресторан-гостиная «Штакеншнейдер»	Миллионная ул., 10
Ресторан «Сыроварня»	Ковенский пер., 5
«Таверна Гролле»	Большой пр. В. О., 20
«Шаляпин»	Тверская ул., 12/15
Cafe Claret	Марата ул., 11
Il Lago dei Cigni	Крестовский пр., 21, лит. Б
Le Vernissage	Римского-Корсакова пр., 5–7
Marius	Марата ул., 11

КАФЕ

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

ГОСТИНИЦЫ

Апарт-отель ARTSTUDIO M103	Ташкентская ул., 6, к. 2, стр. 1
Апарт-отель WELL	Измайловский б-р, 1, к. 2, стр. 1
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 «Индиго»	Чайковского ул., 17
Отель «Братья Карамазовы»	Социалистическая ул., 11 АВ
Отель «Коринтия Санкт-Петербург»	Невский пр., 57
Отель «Мартин»	Марата ул., 12
Отель «Особняк Юргенса»	Жуковского ул., 19
Отель «Традиция»	Добролюбова пр., 2
Отель Maria St. Petersburg	наб. реки Мойки, 26
Отель и апартаменты Domina Пулково	Пулковское ш., 14, стр. 7
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
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 Республики Индия в Санкт-Петербурге	Рылеева ул., 35
Единый Центр Документов	Красного Текстильщика ул., 10/12
Коворкинг JURGENS-PAGE	Жуковского ул., 19
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



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»

реклама 16+

kommersant.ru
санкт-петербург