2 → **ДВА УРОВНЯ** Андрей Герман, заместитель генерального директора по стратегии компании «Главстрой Санкт-Петербург», думает, что важно различать два уровня: субцентры агломерационного масштаба — самодостаточные узлы с деловой, образовательной и культурной функцией и локальные центры районного уровня в логике «пятнадцатиминутного города», ориентированные на ежедневные потребности жителей. Для Петербурга актуальны оба уровня, но они требуют разных инструментов и подходов.

«На уровне агломерации городу необходимо как минимум три таких центра. Первый — Лахта, которая постепенно превращается в деловое ядро и формирует зону притяжения прилегающих территорий. Второй — южное направление с формирующимся научно-образовательным кластером (ИТМО Хайпарк, новый кампус СПбГУ, ОЭЗ) и интенсивным ростом жилой застройки. Третий — Кронштадт, где на базе туристической и технологической специализации формируется самостоятельный профиль. В перспективе это может стать моделью трех субцентров с различной функцией: деловой, образовательный и историко-технологический»,— высказывается эксперт.

Как и его коллеги, господин Герман полагает, что ключевое условие успешного полицентричного развития — наличие транспортного каркаса. «Без хордовых и кольцевых связей такие центры не смогут функционировать как самостоятельные узлы и рискуют превратиться в периферию жилой застройки. Темпы реализации проектов, заложенных в Генплане, включая строительство магистралей и расширение метрополитена, будут определять, насколько эта модель станет реальностью. Роль девелоперов в этом процессе — формировать среду, создавать точки притяжения и поддерживать развитие новых центров. Однако ключевые параметры и темпы формирования полицентричной модели во многом задаются градостроительной политикой города»,— считает он.

НЕМНОГО ОПОЗДАЛИ Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, полагает, что полицентричным развитием в Петербурге стоило заниматься значительно раньше. «Исторически город развивался неравномерно в разных сегментах недвижимости. В частности, офисный рынок формировался исторически формировался без четко выраженного делового центра: объекты строились в различных локациях, а уже затем спрос постепенно сформировал основные деловые зоны: центр города, Петроградскую сторону, Васильевский остров, а после 2010 года — зону Пулково в Московском районе»,— отмечает он.

Сегодня, признает эксперт, действительно можно выделить Лахту как новую точку притяжения с точки зрения офисной недвижимости. «Однако говорить о полноценном полицентре пока преждевременно. Полицентричная модель предполагает наличие в локации полного набора функций: рабочих мест, жилья, инфраструктуры, а не только одного сегмента»,— не соглашается с коллегами господин Трушин.

При этом офисная недвижимость в спальных районах по-прежнему не развивается, говорит он. Спрос на офисы концентрируется в ограниченном числе локаций — фактически в трех-пяти районах города. «Это связано с тем, что выбор места проживания и размещения бизнеса определяется разными факторами. Если человек выбирает жилье исходя из бюджета, например в Новоселье, то его место работы необязательно будет находиться рядом, и это в текущих условиях является нормальной практикой»,— говорит господин Трушин.

Если говорить о формировании новых центров, то, считает эксперт, логичнее рассматривать развитие не офисной, а производственной функции в новых жилых локациях. «В таких районах, как Новоселье, где активно развивается жилищное строительство и формируется торговая инфраструктура, целесообразно создавать кластеры производственной недвижимости. Это позволит формировать места приложения труда вблизи мест проживания»,— подчеркивает он.

По словам господина Трушина, в целом дальнейшее развитие Петербурга во многом зависит от стратегического планирования. «Городу необходим мастер-план, который позволит более системно подойти к формированию новых точек роста. Действующий Генеральный план в последней редакции стал более проработанным, однако потенциал для его дальнейшего развития сохраняется»,— резюмирует он. ■

АПАРТАМЕНТЫ ПЕРЕСТАЛИ БЫТЬ «МЛАДШИМ БРАТОМ» ГОСТИНИЦ

В ЯНВАРЕ — МАРТЕ 2026 ГОДА РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ ПОПОЛНИЛСЯ ДВУМЯ НОВЫМИ АПАРТ-ОТЕЛЯМИ НА 137 НОМЕРОВ: MILES BY AVENUE APART НА 87 НОМЕРОВ В АДМИРАЛТЕЙСКОМ РАЙОНЕ (В ОКН) И PORT COMFORT BY MARATA НА 50 НОМЕРОВ В ЦЕНТРАЛЬНОМ РАЙОНЕ. СЕЙЧАС ДОЛЯ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ В ОБЩЕМ НОМЕРНОМ ФОНДЕ ГОРОДА СОСТАВЛЯЕТ 31%. МАКСИМ СУХАРНИКОВ

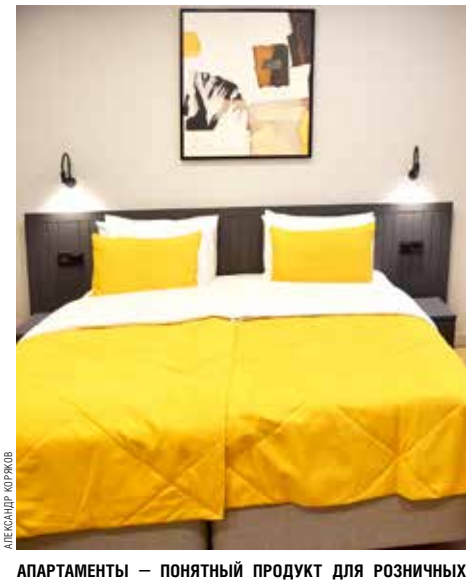
Такие данные приводит Vertical Hotels. Рынок апарт-отелей остается привлекательным для девелоперов, учитывая популярность Санкт-Петербурга в качестве туристического направления. Апартаменты — понятный продукт для розничных инвесторов, которые по мере снижения ключевой ставки переориентируются с депозитов на другие инструменты.

«В дополнение к этому подобные объекты показывают более высокую заполняемость за счет сочетания краткосрочного и долгосрочной аренды. При этом ужесточение регулирования, рост налоговой нагрузки и сдержанные темпы роста экономики ограничивают возможность повышения стоимости проживания для компенсации роста издержек»,— говорит директор департамента инвестиций и рынков капитала компании Bright Rich | CORFAC International Екатерина Андреева.

Раиль Муфазданов, управляющий директор Vertical Hotels, подсчитал, что в 2025 году рынок апартаментов показал рост по выручке: «Средняя стоимость проживания выросла примерно на 7–16%, но уже к началу 2026 года темпы роста заметно снизились и рынок вышел на плато. В первом квартале этого года загрузка упала до 70–75%, это указывает на ключевой сдвиг: предложение растет быстрее спроса».

На этом фоне усиливается конкуренция между объектами, доходность стагнирует, поскольку рост тарифов не может компенсировать снижение загрузки и рост издержек. Эксперт отмечает, что и сама структура спроса меняется: сокращается горизонт планирования, гости принимают решения все ближе к дате заезда, основной сегмент наших гостей — это российские туристы. «Доля иностранных групп, из Китая в особенности, снизилась ввиду внешних факторов»,— добавляет господин Муфазданов.

Госпожа Андреева считает, что увеличение предложения на рынке будет оказывать давление на заполняемость апарт-отелей, а соответственно, и на их доходность. На этом фоне спросом в первую очередь будут пользоваться проекты в привлекательной локации с эффективным управлением и развитой инфраструктурой.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

АПАРТАМЕНТЫ — ПОНЯТНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ, КОТОРЫЕ ПО МЕРЕ СНИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ПЕРЕОРИЕНТИРУЮТСЯ С ДЕПОЗИТОВ НА ДРУГИЕ ИНСТРУМЕНТЫ

«В последнее время застройщики проявляют интерес к строительству многофункциональных комплексов, которые, помимо апартаментов, включают офисные и торговые площади. Сочетание разных видов недвижимости позволяет сформировать несколько независимых источников дохода, повысить конкурентоспособность проекта, сократить срок реализации площадей и диверсифицировать риски»,— прогнозирует эксперт.

Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ-Апарт», считает, что рост конкуренции заставляет девелоперов улучшать инфраструктуру и сервисы. «Закручивание» законодательного регулирования требует от апартаментов работать по «гостиничным» правилам. К общим тенденциям он относит рост операционных издержек, необходимость повышения эффективности управления, активное развитие внутреннего туризма.

Генеральный директор компании RBI PM Евгения Мироненко говорит, что сегодня на долю классических гостиниц приходится примерно 16,5 тыс. юнитов, на долю апарт-отелей — 8,5 тыс. юнитов. «Эта ситуация кардинально не изменилась за последний год: в течение 2025 года вводились как новые гостиницы, так и новые апарт-отели. Последние, правда, не в таком количестве, как прогнозировалось,— суммарно около 400 новых юнитов. В целом такую долю апарт-отелей можно назвать очень высоким показателем: фактически каждый третий номер в городе приходится на сервисные апартаменты»,— считает она.

«Главный итог прошлого года для нашей индустрии — в том, что апарт-отели перестали быть „младшим братом" классических гостиниц. За счет возможности долгосрочного размещения, которой апарт-отели активно пользуются в несезон, показатель загрузки у них в среднем выше, чем у классических гостиниц: соответственно 75–80 и 65–70%. Таковы показатели в среднем по рынку за 2025 год, хотя они отличаются у разных объектов в зависимости от категории звездности»,— считает госпожа Мироненко.

Алексей Бушуев, коммерческий директор компании «Главстрой Санкт-Петербург», отмечает, что по итогам 2025 года сервисные апартаменты продолжают занимать значительную долю на первичном рынке сегмента апартаментов. В объеме предложения, выраженном в квадратных метрах, их доля составляет около 67%, что на 8 п. п. выше показателя 2024 года.

«При этом в количественном выражении — по числу юнитов — доля сервисных апартаментов несколько снизилась. Это связано не с их сокращением, а с общим уменьшением объема предложения на первичном рынке апартаментов, на фоне которого структура распределилась иначе»,— говорит он.

В целом сервисные апартаменты по-прежнему доминируют в сегменте, существенно опережая подобные жилью форматы. «Интерес к таким объектам постепенно выходит за пределы обеспеченной аудитории и распространяется на более широкий круг частных инвесторов. Для Санкт-Петербурга с устойчивым внутренним туристическим потоком этот формат остается востребованным»,— говорит эксперт.

«На фоне устойчивого внутреннего турпотока и постепенного роста арендных ставок интерес к апартаментам в Петербургской агломерации, по нашим оценкам, сохранится как со стороны девелоперов, так и со стороны частных инвесторов. В последние годы в структуре предложения усиливается смещение в сторону сервисного формата — именно он сегодня доминирует среди новых проектов»,— рассуждает господин Бушуев.

Он замечает, что несервисные апартаменты, так называемое аналоговое жилье, постепенно теряют привлекательность. Это во многом связано с ограниченной доступностью финансовых инструментов: на такие объекты не распространяется льготная ипотечная программа, поэтому люди, выбирающие недвижимость для себя, чаще отдают предпочтение классическим квартирам.

«В инвестиционном сегменте, напротив, аудитория ориентируется на проекты с профессиональной управляющей компанией, способной обеспечить высокую загрузку, стабильный доход и четкую сервисную концепцию»,— указывает господин Бушуев.

Госпожа Мироненко полагает, что рынок апартаментов выходит в новую фазу. «В 2026 году ожидается ввод как минимум нескольких тысяч новых юнитов. С одной стороны, это хорошо — город обновляется. С другой — нужно осознавать риски, в межсезонье отрасль рискует столкнуться с переизбытком предложения. Конкуренция между апарт-отелями в периоды низкого спроса будет только обостряться»,— говорит она.

Для того чтобы нивелировать последствия конкуренции, нужно уходить от простой «долгосрочки» (на полгода-год) в сторону «среднесрока» (1–3 месяца), как это сейчас успешно работает в Москве. «Работать над вспомогательными сервисами. Критически подходить к отбору проектов: сейчас возможностью попасть к нам в управление интересуются многие объекты из тех, которые готовятся к вводу в ближайшие годы»,— говорит госпожа Мироненко. ■