РЕКЛАМА. 12+

АСТРУМ

ПРЕЗИДЕНЦИИ НА КРЕСТОВСКОМ



ДЛЯ ТЕХ, КТО МЕЧТАЕТ ОБ ОСТРОВЕ, НЕ ВЫЕЗЖАЯ ИЗ ГОРОДА

8 800 333 000 8

ЖК АСТРУМ, СПБ УЛ.ЭСПЕРОВА, 8 ЛИТ. А. ЗАСТРОЙЩИК **ООО «ПРОМСТРОЙКОМПЛЕКТ»**. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ **НАШ.ДОМ.РФ**

РЕКЛАМА. 12+



58 ПРЕЗИДЕНЦИЙ

- Просторные террассы и собственные патио.
- Лифты, ведущие прямо в квартиру.
- Приватная СПА-зона с бассейном и фитнес залом.
- Паркинг на 104 машино-места.

СДАЧА II КВАРТАЛ 2026
astrum.ru

ЖК АСТРУМ, СПБ УЛ.ЭСПЕРОВА, 8 ЛИТ. А. ЗАСТРОЙЩИК **ООО «ПРОМСТРОЙКОМПЛЕКТ»**. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ **НАШ.ДОМ.РФ**

ПОЛИЦЕНТРИЧНЫЕ ПЛАНЫ
УПЕРЛИСЬ В ТРАНСПОРТНЫЙ КАРКАС / 2
КРЕДИТЫ УХОДЯТ СО СТРОЙКИ / 3
ЗАЧЕТ С ПОТЕРЕЙ / 10

Недвижимость. Новые пространства

Апрель 2026
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№13**

Коммерсантъ

Guide

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

Петербургская Недвижимость

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ. НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА»

БЕЗ ЛОББИСТСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ — НИКУДА

Городские власти вместе с петербургским бизнесом уже не первое десятилетие ищут ответ на вопрос, сколько самостоятельных деловых и общественных зон должно возникнуть за пределами исторической части. И где они могут появиться. Более 25 лет окраины города активно застраиваются, жителей спальных районов становится все больше. Но, как и полвека назад, на работу они преимущественно ездят в центр.

С начала 2010-х чиновники рисуют планы полицентричного развития. К сожалению, особых успехов в их реализации добиться не удалось. Более или менее уверенно эксперты говорят пока только о Лахте как о точке роста с большим потенциалом. Когда этот потенциал будет реализован — вопрос открытый. Вокруг башни «Газпрома» появляются новые дороги, несколько лет назад неподалеку открылась станция метро, востребована коммерческая недвижимость. И все же при прочих равных и бизнес, и гости города по-прежнему предпочитают исторические кварталы.

Развитие «Лахта-центра» — не столько заслуга городских властей, сколько результат амбиций и возможностей руководства «Газпрома». И, как ни удивительно,— упертости градозащитников. Именно благодаря им башню построили в Приморском районе, а не напротив Смольного — что тоже, считай, сердце города.

Для любого развития — промышленности, деловой среды, торговли — в первую очередь требуется транспортная инфраструктура. Без нее планы так и остаются прожектами. А с транспортной инфраструктурой в Петербурге много лет большие проблемы.

Другой путь — искать для новых потенциальных площадок резидентов, по лоббистским возможностям не уступающих «Газпрому». Со времен Валентины Матвиенко привлечь в город настолько крупные компании ни одному градоначальнику не удавалось.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПОЛИЦЕНТРИЧНЫЕ ПЛАНЫ УПЕРЛИСЬ В ТРАНСПОРТНЫЙ КАРКАС

ЕЩЕ В ПОЗАПРОШЛОМ ДЕСЯТИЛЕТИИ ВЛАСТИ ГОРОДА И ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО ЗАГОВОРИЛИ О НЕОБХОДИМОСТИ РАЗВИТИЯ НЕСКОЛЬКИХ ЦЕНТРОВ РАЗВИТИЯ В ГОРОДЕ. ИДЕЯ ПОЛИЦЕНТРИЗМА ЖИЛА ПОСЛЕДНИЕ ДВАДЦАТЬ ЛЕТ, НО БОЛЬШИХ УСПЕХОВ В ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ ДОБИТЬСЯ НЕ УДАЛОСЬ. БУДУТ ЛИ В ПЕТЕРБУРГЕ РАЗВИВАТЬСЯ РАВНОЗНАЧНЫЕ НЫНЕШНЕМУ ЦЕНТРУ НОВЫЕ ТОЧКИ ПРИТЯЖЕНИЯ ЛЮДСКИХ И ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ, РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE РОМАН РУСАКОВ.

Создать город не с одним центром, а с несколькими точками роста — это большая гуманистическая идея, которой в Петербурге озадачены не последние двадцать лет, а все время его существования. «Подцентры пытались создать и в советские времена — деловыми функциями должен был обладать Московский район, а при Петре I деловую функцию должен был приобрести Васильевский остров»,— напоминает основатель и генеральный директор архитектурного бюро Futura-Architects Олег Манов.

Он уверен, что в полицентризме есть логика и необходимость. Концентрация всех функций в одной точке, как это было исторически, приводит к перегрузке прежде всего транспортной системы. «Новые города мира уже давно строятся и развиваются полицентричными: например, в Дубае есть пять центров: деловой, спортивный, культурный районы, экспо, центр науки и образования. Это намного удобнее для жителей, снижает нагрузку на инфраструктуру и очень важно с экологической точки зрения»,— говорит архитектор.

Петербург, как и другие мегаполисы, сейчас движется в эту сторону, уверен эксперт. Убедительными, по мнению господина Манова, примерами такой тенденции выглядят перемещение выставочных площадок, например «Экспофорума», за пределы КАД, а также развитие офисных кластеров в разных районах города: на западе — «Лахта-центр», на юге — «Аэропортсити Санкт-Петербург», в восточной части — «Санкт-Петербург Плаза» и бизнес-парк «Полюстрово». «Вузы тоже переезжают подальше от центра: уже действует кампус СПбГУ в Михайловской даче, еще один планируется в Пушкине, там же возводится ИТМО Хайпарк»,— добавляет господин Манов.

Он признает, что полностью избежать «золотого треугольника», который сложился между Дворцовой набережной, Невским проспектом и Фонтанкой, вряд ли удастся, но его доминирующая роль постепенно ослабевает. «По факту там остаются туристическая, культурная, развлекательная и частично деловая функции»,— думает архитектор.

Если говорить про агломерацию, то перспективной инициативой, как считает господин Манов, сейчас является «Ленинград-Сити». «Об идее этого проекта недавно рассказали власти Ленинградской области, сейчас под деловой квартал ищут площадку. Проект интересен и с урбанистической точки зрения — как формирование нового экономического центра, и с архитектурной — как единственный законный способ наметить точки появления высотных доминант, не сломав при этом небесную линию исторической части Петербурга»,— делится он.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПО МНЕНИЮ НЕКОТОРЫХ АНАЛИТИКОВ, В ПЕТЕРБУРГЕ ТОЛЬКО «ЛАХТА-ЦЕНТР» ДЕМОНСТРИРУЕТ БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ УВЕРЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА, СПОСОБНЫЙ ПО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПОТЯГАТЬСЯ С ИСТОРИЧЕСКИМИ РАЙОНАМИ ГОРОДА

РАЗГОВОРЫ И РЕАЛЬНОСТЬ Впрочем, среди девелоперов-практиков к идее полицентризма отношение более скептическое. Виталий Голубев, коммерческий директор ЖК «Охтинские высоты», рассуждает: «О полицентричном развитии говорят давно, но по факту реальный альтернативный центр пока один — Лахта. И то лишь потому, что там сошлось несколько факторов одновременно: крупный якорный объект, метро, деловая активность и частный капитал, готовый туда идти. Без этого сочетания разговоры о „новых центрах“ так и остаются разговорами».

Потенциал, как считает господин Голубев, у других территорий есть. «Южное направление — Пулковское шоссе, зона КАД — логично для деловых и складских кластеров: доступность хорошая, земля дешевле, чем в центре. Кировский район давно ждет своего момента — промышленный пояс, редевелопмент которого только начинается. Северо-восток, на стыке Калининского и Приморского районов, интересен с точки зрения жилья. Загородные локации — Юкки, Вартемяги — скорее рекреационный кластер, чем полноценный городской центр. Нужно ли это Петербургу? Думаю, да — и не из градостроительной теории, а из прагматики. Исторический центр уже перегружен, транспортная система не справляется, стоимость земли делает новые проекты там нерентабельными. Децентрализация — это не выбор, это неизбежность»,— категоричен эксперт.

Однако, замечает он, есть принципиальный вопрос: новые центры не возникают сами по себе. «Без синхронизации между застройщиками, городом и транспортниками любой „новый центр“ рискует превратиться в спальный район с красивым названием. Лахта получилась, потому что там был конкретный заказчик с ресурсами. Кто будет таким заказчиком в следующей точке — пока неочевидно»,— делает оговорку господин Голубев.

Управляющий партнер сети сервисных офисов «Практик» Евгений Лысый с коллегой солидарен: «Про полицентричность в Петербурге мы слышим уже не первый десяток лет, но на деле большинство наших клиентов по-прежнему хотят в исторический центр. Пока что привычка и концентрация деловой жизни в центре побеждают любые концепции децентрализации, включая полицентричную модель города».

При этом потенциал у других районов точно есть, соглашается он. «Я бы не говорил про большое количество центров. Скорее это несколько устойчивых точек, условно три-пять, которые со временем будут усиливаться и забирать часть нагрузки с центра, но не конкурировать с ним напрямую»,— отмечает эксперт.

Господин Лысый приводит в пример Москву, где процесс формирования нескольких центров системно поддержан городом за счет программы КРТ. «В Петербурге, думаю, все будет происходить в ту же сторону, но спокойнее и дольше. Скорее всего, Петербург будет постепенно двигаться к более распределенной модели: центр никуда не денется, но станет не единственным местом, где сосредоточена деловая жизнь. Главное, без чего это не сработает,— инфраструктура. Если новые районы будут получать метро, дороги и комплексную застройку с рабочими местами, процесс пойдет. Если нет, так и останемся с перегруженным центром и спальниками-миллионниками без работы рядом с домом».

ВЕРА В РЫНОК Александр Кравцов, совладелец Fizika Development, и вовсе полагает, что острой необходимости в формировании в Петербурге нескольких полноценных центров по московской модели нет. «Если бы такая потребность была действительно сформирована, рынок и бизнес уже начали бы системно создавать подобные кластеры. Пока же мы видим скорее отдельные точки роста, даже несмотря на масштаб таких проектов, как „Лахта-центр“»,— говорит эксперт.

По его мнению, в целом Петербург исторически складывался как моноцентричный город, и эта модель во многом сохраняется. «Уровень деловой активности у нас ниже, чем в Москве, а структура спроса более консервативна. Поэтому предпосылок для быстрого формирования нескольких равнозначных деловых центров нет»,— уверен господин Кравцов.

При этом, замечает он, говорить о полном отсутствии полицентричности тоже некорректно. Город постепенно развивается через локальные центры притяжения: административные, деловые или жилые. Однако они, полагает господин Кравцов, как правило, усиливают существующую ткань города, а не формируют самостоятельные кластеры городского масштаба.

«Хороший пример — „Невская ратуша“. Этот проект сформировал сильный административно-деловой узел и дал импульс развитию окружающей застройки, сервисной инфраструктуры и бизнеса в целом. Но при этом он остается частью Центрального района и не воспринимается как отдельный центр. Для Петербурга более органичной выглядит модель умеренной полицентричности — через развитие локальных кластеров и точек притяжения, а не через создание нескольких равнозначных деловых центров»,— считает господин Кравцов. → 4

КРЕДИТЫ УХОДЯТ СО СТРОЙКИ

РЫНОК КРЕДИТОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПЕТЕРБУРГА В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2026 ГОДА СЖАЛСЯ НА ФОНЕ ВЫСОКИХ СТАВОК И НИЗКОЙ АКТИВНОСТИ САМИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ.

ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

С начала 2026 года сегмент кредитования строительства в Петербурге показывает существенно более низкую динамику по сравнению с прошлым годом. Объем выдач в январе и феврале 2026 года сократился, по данным ЦБ, на 29% по сравнению с тем же периодом прошлого года и составил 22,9 млрд рублей, приводит данные аналитик ФГ «Финам» Игорь Додонов. Задолженность строительных компаний перед банками с начала 2026 года уменьшилась на 4,3% и на 1 марта составила 323,1 млрд рублей.

Для сравнения, в целом по РФ объем выданных кредитов строителям за первые два месяца этого года вырос на 9,8% год к году, до 393,9 млрд рублей, а задолженность сектора понизилась на 4,9%, до 4,9 трлн рублей, добавляет господин Додонов.

Стоимость финансирования остается недоступной для многих компаний, поясняет управляющий партнер Puzzle Realty Марина Шкурко. По ее словам, текущие ставки по кредитным линиям для застройщиков остаются на высоком уровне, хотя и ожидается смягчение денежно-кредитной политики.

Основатель управляющей компании Smarent Виктор Зубик говорит, что стоимость проектного финансирования за последние два года выросла в разы, достигнув в отдельных проектах 20% годовых. При этом отрасль столкнулась с заметным разрывом между кредитной нагрузкой и наполнением счетов эскроу, подчеркивает он.

Общий объем средств на счетах эскроу в Петербурге на 1 марта достиг 540,5 млрд рублей, увеличившись с начала года на 8,9%, приводит данные статистики ЦБ Игорь Додонов. В целом по РФ объем средств на счетах эскроу повысился лишь на 0,3%, до 7,2 трлн рублей.

Однако, по словам Виктора Зубика, уровень покрытия долга средствами покупателей в среднем по рынку составляет всего 44%, что является довольно низким показателем устойчивости. «В отличие от московского рынка, где спрос в целом сохраняет устойчивость, в Петербурге довольно большая часть проектов находится в „красной зоне“, то есть с покрытием эскроу-счетами менее трети проектного финансирования на момент ввода в эксплуатацию. Такая динамика эскроу напрямую ужесточает условия финансирования. Банки, фиксируя низкую скорость реализации, либо повышают ставку до уровня „ключ плюс несколько процентных пунктов“, либо требуют увеличения собственного капитала девелопера»,— объясняет господин Зубик.

Крупные игроки, по его словам, сохраняют стабильность за счет высокой доли собственных средств и точечного вывода проектов, однако многие компании вынуждены замораживать новые старты и оптимизировать земельный банк.

Марина Шкурко отмечает ухудшение ситуации и в сегменте индивидуального жилищного строительства (ИЖС) в связи с переходом на счета эскроу. «Если раньше застройщик мог привлекать средства дольщиков напрямую, то теперь он вынужден открывать кредитную линию на весь период строительства. Это привело к беспрецедентному росту себестоимости: строительство одного квадратного метра загородного дома за последний год выросло на 50% и выше. Даже минимальный процент по такой кредитной линии становится существенной нагрузкой, которую застройщик вынужден закладывать в конечную цену объекта»,— указывает госпожа Шкурко.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ВЫРОСЛА В РАЗЫ

ОТРАСЛЬ АДАПТИРУЕТСЯ Несмотря на снижение спроса на ипотечное кредитование, сегмент проектного финансирования в Петербурге активно адаптируется к новым экономическим реалиям, считает директор по работе с корпоративными клиентами Т-Банка в СЗФО Светлана Линникова. «Девелоперы фокусируются на завершении текущих объектов и оптимизации долговых обязательств, но одновременно аккуратно пополняют земельный банк ликвидными участками с готовыми технико-экономическими показателями — это задел под новые проекты. Большинство участков выкупаются по схемам проектного финансирования»,— говорит она.

Заполняемость счетов эскроу, по словам госпожи Линниковой, отражает стадию их реализации: чем выше баланс, тем ближе проект к завершению. Если средств становится недостаточно, девелопер совместно с банком стимулирует продажи: например, через запуск маркетинговых акций, скидок. В такой модели строительная отрасль меньше зависит от уровня процентных ставок: застройщик платит умеренный процент при плановой наполняемости эскроу. В целом отклонений от нормальной динамики наполнения эскроу, по словам собеседницы, сейчас не наблюдается.

В Сбербанке сообщили, что динамика кредитования в Петербурге положительная. В первом квартале 2026 года банк выдал кредитов на 559 млрд рублей, что на 28% больше, чем годом ранее. Остаток средств на эскроу-счетах за год вырос в городе на 51%, до 293 млрд рублей. При этом уровень покрытия строительных проектов счетами эскроу в Петербурге увеличился за год на 8% и к концу первого квартала 2026 года достиг 52%, сообщили в пресс-службе Северо-Западного банка Сбербанка.

ОБЛИГАЦИИ В ПОМОЩЬ Одним из важнейших источников фондирования для крупных застройщиков остаются облигации. «В 2025 году объем размещения строительных бондов составил около 100 млрд рублей (рост к 2024 году в пределах 1%). При этом рынок достаточно концентрированный: размещения пяти крупнейших по объему выпусков эмитентов отрасли обеспечили 60% от общего объема. А в марте 2026 года, по данным Cbonds, эмитенты уже провели более 200 размещений на 1,3 трлн рублей, что примерно на 30% больше аналогичного показателя годом ранее»,— говорит генеральный директор инвесткомпании «Свой Капитал» (входит в финтех-группу «СВОЙ») Евгений Асламов.

Setl Group привлекает средства на публичном долговом рынке финансирования адресной программы, в том числе для приобретения земельных участков. «Наша стратегия предполагает пополнение земельного банка примерно на размер выбытия земельных участков в результате ввода объектов. А облигационные выпуски дают возможность привлекать денежные средства в значительном объеме и на длительный срок, что не всегда позволяют кредитные продукты. Кроме того, средства от размещений новых выпусков облигаций частично направляются на рефинансирование корпоративного долга»,— сообщили в пресс-службе Setl Group.

В условиях ограниченного кредитного предложения застройщики также все чаще привлекают финансирование и через цифровые финансовые активы (ЦФА). Объем токенизации недвижимости в России уже превысил 240 млрд рублей, что делает ЦФА удобным инструментом для короткого плеча без залога, говорит директор филиала компании «Цифра брокер» в Петербурге Игорь Василевский.

Светлана Линникова отмечает, что этот инструмент уже перестал быть нишевым. В числе последних кейсов в регионе — размещения GloraX (выпуск на 500 млн рублей) и «Эталон-Финанс» (выпуск на 365 млн рублей). Т-Банк в 2025 году реализовал 38 эмиссий ЦФА для 27 эмитентов. При этом лишь треть из них обладали внешними кредитными рейтингами, добавляет госпожа Линникова.

Евгений Асламов согласен, что интерес к ЦФА со стороны участников рынка недвижимости растет. Однако этот инструмент пока вряд ли можно считать альтернативой бондам и банковским кредитам из-за некоторых юридических аспектов сделки, считает эксперт. Из числа прошлогодних заметных сделок он выделяет выпуски Level Group и «ИНСИТИ».

«Выпуск ЦФА остается штучным инструментом для короткого бридж-финансирования, но не для закрытия кассовых разрывов в масштабах жилого квартала. Доля ЦФА в финансировании девелоперов пока не превышает 5%, и объемы выпусков обычно небольшие: в пределах 1–2 млрд рублей»,— добавляет господин Зубик.

ЗПИФЫ В НИШЕ Еще один инструмент привлечения инвестиций в стройки — ЗПИФы недвижимости. За 2025 год активы таких фондов выросли в 1,5 раза, превысив 893 млрд рублей, а доходность составила 16–32% за счет аренды и переоценки активов, приводит данные Игорь Василевский. «Однако это инструмент на три-пять лет, и его низкая ликвидность требует от инвестора терпения»,— говорит он.

«Для частных и институциональных инвесторов на текущем рынке ЗПИФы недвижимости — одна из немногих возможностей получить доходность выше 20% за счет вложений в защитный актив с комфортным риск-профилем. Сопоставимые доходности демонстрируют сейчас бонды ВДО, которые не пользуются спросом у консервативных инвесторов»,— добавляет господин Асламов.

В то же время совладелец «Активо» Михаил Костромин отмечает, что на рынке ЗПИФ становится все сложнее находить инвестиционно привлекательные проекты с приемлемым капрейтом. «На рынке складской недвижимости таких проектов мы сейчас не видим. Интересные предложения есть в офисной недвижимости, но предложения с удачной локацией, хорошими арендными ставками единичны. Считаю, что в текущем году инвесторы почувствуют острый дефицит инвестиционно привлекательных проектов на рынке ЗПИФ»,— рассуждает господин Костромин.

Он добавляет, что в первом квартале прекратили существование несколько ЗПИФов недвижимости. «У одних фондов подошел к концу срок жизни, у других были достигнуты целевые показатели — например, реализовали активы и решили не приобретать новые. Есть примеры, когда УК не смогла собрать нужную сумму в фонд и приняла решение закрыть проект»,— говорит господин Костромин.

По словам господина Зубика, сектор ЗПИФов недвижимости переживает стагнацию. «В первом квартале 2026 года инвесторы заняли выжидательную позицию, фиксируя доходность ниже инфляционного ожидания. Единственными устойчивыми проектами в Петербурге остаются те, где цена квадратного метра находится в диапазоне 190–220 тыс. рублей»,— комментирует он. ■

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

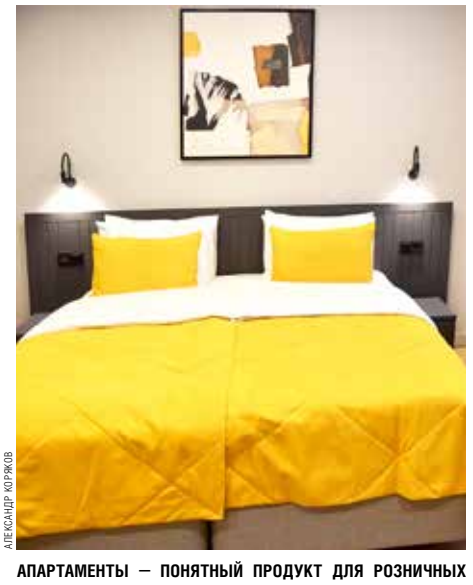
Такие данные приводит Vertical Hotels. Рынок апарт-отелей остается привлекательным для девелоперов, учитывая популярность Санкт-Петербурга в качестве туристического направления. Апартаменты — понятный продукт для розничных инвесторов, которые по мере снижения ключевой ставки переориентируются с депозитов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

ОТ МЕТРОВ К СМЫСЛАМ

ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ В ПЕТЕРБУРГЕ ВСЕГДА «САМОЕ» — НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННОЕ И ДЕФИЦИТНОЕ ПО СООТНОШЕНИЮ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ НА ЭТОМ РЫНКЕ СТАБИЛЬНО УМЕНЬШАЕТСЯ КОЛИЧЕСТВО ДОСТУПНЫХ МЕТРОВ И УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ЦЕНА. ПАРАДОКС В ТОМ, ЧТО ПРЕИМУЩЕСТВОМ НОВЫХ ПРОЕКТОВ ВСЕ ЧАЩЕ СТАНОВИТСЯ НЕ ТОЛЬКО ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ, НО И СОЗВУЧНОСТЬ ФИЛОСОФИИ И ЦЕННОСТЯМ БУДУЩЕГО ВЛАДЕЛЬЦА.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

В первом квартале 2026 года предложение элитной недвижимости в Северной столице оказалось минимальным за последнее десятилетие, а спрос — привычно устойчивым, как и тенденция к росту цен. По данным консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», с 2020 года стоимость лотов в премиальных жилых комплексах Петербурга стабильно увеличивается и в 2025-м прибавила в среднем около 17%, а в первом квартале текущего года — еще 1,5%. На фоне неумолимо сокращающихся площадей под застройку элитная недвижимость по праву считается одним из наиболее эффективных инвестиционных инструментов.

Помимо потенциала для финансовых вложений, сегодня в ней можно увидеть нечто большее. Речь в первую очередь идет о глубокой концептуальной проработке выходящих на рынок проектов. Фокус покупательского спроса заметно смещается с количественных характеристик в сторону качественных смыслов, а современная элитная недвижимость перестает быть просто квадратными метрами и становится инструментом для самовыражения.

Как отмечают эксперты, внутри элитного сегмента появились различные сценарии, отвечающие определенным типам покупательских ожиданий и представлений о престижной жизни. А девелоперы, следуя тренду на мультиформатность, предлагают разные варианты выражения своего статуса в зависимости от локации и стиля жизни владельца.

По словам Максима Ефанова, директора центра элитных проектов «Петербургской Недвижимости» (входит в холдинг Setl Group), если раньше покупка дорогой квартиры была демонстрацией финансового статуса — по принципу «самое дорогое в самом центре», то сегодня это поиск соответствия личным ценностям.

«Данная тенденция стала отчетливо заметна в последние годы, а катализатором событий послужило сразу несколько факторов. Это и насмотренность покупателей, и дефицит уникальных пятен застройки. Все это заставляет девелоперов конкурировать не за счет масштаба, а за счет глубины проработки концепции и наполнения проекта смыслами. Плюс произошла смена поколений. На рынок вышли покупатели „новой экономики“, для которых престиж — это технологичность, экологичность и совпадение культурного кода проекта с их собственным мировоззрением»,— поясняет эксперт.



«ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ЖК «АРИСТОКРАТ». ЕСЛИ РАНЬШЕ ПОКУПКА ДОРОГОЙ КВАРТИРЫ БЫЛА ДЕМОНСТРАЦИЕЙ ФИНАНСОВОГО СТАТУСА — ПО ПРИНЦИПУ «САМОЕ ДОРОГОЕ В САМОМ ЦЕНТРЕ», ТО СЕГОДНЯ ЭТО ПОИСК СООТВЕТСТВИЯ ЛИЧНЫМ ЦЕННОСТЯМ



«ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ЖК «ИМПЕРИАЛ КЛАБ». В ПЛАНАХ SETL GROUP ПРЕОБРАЗИТЬ 200-МЕТРОВЫЙ ОТРЕЗОК НАБЕРЕЖНОЙ ЛЕЙТЕНАНТА ШМИДТА И ОБУСТРОИТЬ ПРИЧАЛ

НИШЕВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ Таким образом, сегодня в Петербурге господствует не единый «элитный рынок», а нишевые предложения. При этом один девелопер может запускать сразу несколько проектов в разных нишах, что позволяет обеспечить покупателям более широкий выбор без конкуренции объектов между собой. Ведь в то время как один проект будет работать через масштаб и репрезентативность, другой подчеркнет уникальность локации и редкость предложения, а третий сконцентрируется на приватности и культурном коде.

Концептуальное различие между ними прежде всего обуславливается культурно-историческим бэкграундом, присущим абсолютному большинству локаций в центре города. При этом каждому элитному объекту сегодня свойственна архитектурная индивидуальность. Ведь, в отличие от эпохи типовой «дорогой» классики, теперь в цене авторские проекты, которые либо деликатно вписаны в исторический контекст, либо представляют собой смелое современное высказывание с использованием натурального камня, меди и панорамного остекления.

По совокупности причин элитные объекты преимущественно располагаются в нескольких районах Северной столицы. Так, в Центральном владение недвижимостью ассоциируется с владением частью истории благодаря концентрации памятников архитектуры и близости к административному центру. Петроградский район ценится за сочетание старинной архитектуры, современных жилых комплексов, развитой инфраструктуры и крупных парковых зон. Крестовский остров — наиболее уединенная и зеленая локация, которую выбирают за тишину, близость к большим паркам и формат загородной жизни в черте города.

На их фоне особняком стоит Васильевский остров со своей эстетикой и соответствующими проектами. Его историческая часть соседствует с активно развивающимися современными ЖК. При этом благодаря ЗСД район стал удобным с точки зрения логистики, а виды на Финский залив делают его привлекательным как для собственного проживания, так и для инвесторов — жилье в этом районе стабильно растет в цене и востребовано среди арендаторов.

Из представленных на рынке объектов активным интересом сегодня пользуется жилой комплекс «Аристократ» от Setl Group, который возведут рядом с набережной Лейтенанта Шмидта. В непосредственной близости — главные образовательные и деловые кластеры Васильевского острова, старейшие научно-образовательные центры страны, среди которых — Санкт-Петербургский государственный университет, Горный университет императрицы Екатерины II, Академия художеств имени Репина. В жилом комплексе следование традициям сочетается с приверженностью технологическим новинкам, а система «умный дом» позволяет максимально индивидуализировать управление внутренней инфраструктурой.

Здесь сервис только для резидентов — фитнес-залы, детские игровые комнаты, переговорные и зоны отдыха — становится частью архитектуры, а современность сочетается с камерностью и приватностью. Благоустройство территории с прогулочными зонами, уютными тенистыми перголами, детскими площадками предполагает множество сценариев для досуга, а главный пешеходный бульвар, стилизованный под переулок-канал, помогает глубже окунуться в эстетику Северной Венеции.

Не менее важным преимуществом, которое делает проект «Аристократ» по-настоящему особенным, является премиальная чистовая отделка в части квартир. Для Петербурга наличие отделки в бизнес- и премиум-классе до сих пор остается редкостью.

Недалеко от этой локации расположится совершенно иной проект компании — жилой комплекс делюкс-класса «Империал Клаб». Двухэтажные виллы с патио, семейные квартиры с возможностью обустройства каминов и зимних садов, а также открытыми террасами позволяют стать владельцами жилья с панорамными видами на Большую Неву, Исаакиевский собор, Благовещенский мост, Английскую набережную.

Элитный жилой комплекс строится между набережной Лейтенанта Шмидта и Масляным каналом. Поблизости главные культурные и досуговые точки притяжения: музей «Эрарта», исторический музей «Ледокол „Красин“», общественное пространство «Севкабель Порт», сады и парки. Ансамбль особняков нового комплекса гармонично впишется в художественную композицию центра Петербурга, сохранив историческую планировку квартала, а благоустройство территории подчеркнет особенности локации: променады внутри и по периметру создадут по образу линий Васильевского острова. Также у жителей квартала будет комфортное место для прогулок у воды — в планах Setl Group преобразить 200-метровый отрезок набережной Лейтенанта Шмидта и обустроить причал.

РАРИТЕТ Такие жилые комплексы, по мнению экспертов, со временем не только не потеряют в цене, но и приобретут статус коллекционной недвижимости, ведь с каждым годом подобных лотов на первичном рынке становится все меньше. Первопричина — в ограниченном потенциале городских территорий, подходящих для элитного строительства. Поэтому будущее премиальной и элитной недвижимости сегодня связывают с редевелопментом промышленных зон в центре и реконструкцией исторических зданий, в то время как «пустых» локаций под размещение объектов такого уровня, возможно, больше и не появится. ■

СТРОИТЕЛИ НАДЕЮТСЯ НА СТАБИЛИЗАЦИЮ

ПРОШЛО ПОЧТИ ТРИ МЕСЯЦА С МОМЕНТА ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОГРАММЕ СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКИ, КОТОРЫЕ УЖЕСТОЧИЛИ УСЛОВИЯ ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ НА ЛЬГОТНЫХ УСЛОВИЯХ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ О СОКРАЩЕНИИ ПРОДАЖ НА 15–30%. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ БОЛЬШИНСТВО ДЕВЕЛОПЕРОВ ПОКА СОХРАНЯЮТ СДЕРЖАННЫЙ ОПТИМИЗМ, ПОЛАГАЯ, ЧТО ЗА ДВА-ТРИ МЕСЯЦА СИТУАЦИЯ СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ И СПРОС ВЕРНЕТСЯ ЕСЛИ НЕ К ПРЕЖНИМ ОБЪЕМАМ, ТО ХОТЯ БЫ К ТАКИМ, ПРИ КОТОРЫХ ОТРАСЛЬ СМОЖЕТ ОСТАВАТЬСЯ НА ПЛАВУ. КИРИЛЛ КОСОВ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЕСЛИ В ПЕРИОД ДЕЙСТВИЯ ШИРОКОГО СПЕКТРА ЛЬГОТНЫХ ПРОГРАММ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ДОЛЯ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ИПОТЕКИ ДОХОДИЛА ДО 85%, ТО В МАРТЕ ОНА УПАЛА ДО 65%

Последние полтора года именно семейная ипотека оставалась основным инструментом, который поддерживал рынок первичного жилья на плаву. Но с 1 февраля условия выдачи кредитов на льготных условиях были ужесточены. По данным Центробанка, в Северо-Западном федеральном округе в феврале жители оформили 7,5 тыс. кредитов на покупку жилья (–17% к январю) на сумму 30,8 млрд рублей, в Петербурге — 2,9 тыс. (–30%) на 14,4 млрд рублей. Официальной статистики за март пока нет.

ХОЛОДНЫЙ ДУШ Наталья Шаталина, генеральный директор агрегатора новостроек Redcat, напоминает: «С 1 февраля ввели правило „один кредит в одни руки“ плюс жесткую привязку к регистрации. Для рынка это стало холодным душем. В марте количество заявок по семейной ипотеке в Петербурге упало на треть по сравнению с декабрем. И главное — из этого сегмента практически вымыли инвесторов, которые раньше брали студии и однушки под сдачу. Теперь это история исключительно для тех, кто реально улучшает жилищные условия и подходит под ужесточенные условия программы. Застройщики стали вынужденно еще больше вкладываться в финансирование условий покупки: субсидировать ставки по рыночным и льготным программам, предлагать скидки и рассрочки».

Генеральный директор ГК «Ленстройтрест» Денис Заседателев говорит, что январь показал аномальный рост продаж: на 70% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это результат смещения спроса: в ожидании новых условий семейной ипотеки покупатели выходили на сделку опережающими темпами, реализовав потенциал февраля — марта еще в декабре — январе.

Как следствие, вместо традиционного весеннего оживления в феврале — марте произошла закономерная коррекция. Рынок замедлился, а доля ипотеки в структуре продаж просела примерно на 30% к пиковым значениям рубежа года. «По опыту последних лет, после подобных изменений рынок адаптируется за два-три месяца. В переходный период усиливается роль рассрочек, комбинированных схем и субсидий от застройщика, после чего формируется новая точка равновесия спроса и предложения»,— говорит господин Заседателев.

Филипп Шраге, соучредитель Kronung Group, считает, что первые два месяца 2026 года для рынка новостроек Петербурга прошли в режиме перестройки. «Новые условия по льготной ипотеке сначала охладили спрос, но какого-то резкого провала не случилось. Покупатели просто стали осторожнее и дольше принимают решения. В январе и феврале продажи в целом просели примерно на 15–20% к прошлому году. Это в первую очередь коснулось сделок с небольшим первоначальным взносом. Та аудитория, которая максимально зависела от условий ипотеки, взяла паузу. Но уже к концу февраля стало видно, что часть этого спроса возвращается»,— отмечает он.

Эксперты обращают внимание, что покупатели начали активнее смотреть в сторону более доступных вариантов. Лучше всего сейчас чувствуют себя студии и однокомнатные квартиры. Также вырос интерес к проектам на ранней стадии, где застройщики дают больше гибкости по цене и условиям.

Сами девелоперы довольно быстро перестроились. Стало больше рассрочек, субсидированных программ и индивидуальных условий. По сути, рынок частично компенсирует ужесточение ипотеки своими инструментами, чтобы не терять темп продаж.

«Люди чаще смотрят не просто на цену и метраж, а на транспорт, окружение, готовую инфраструктуру. Поэтому проекты в обжитых районах и понятных пригородах сейчас выглядят увереннее»,— полагает господин Шраге.

ИПОТЕКА СОХРАНЯЕТ ПОЗИЦИИ Виталий Голубев, коммерческий директор жилого комплекса «Охтинские высоты», настаивает: «Семейная ипотека остается ключевым инструментом поддержки спроса на рынке новостроек. Для проектов комфорт-класса эта программа по-прежнему является одним из основных драйверов продаж».

Марина Потепкина, директор по продажам компании «Город-спутник „Южный“», также говорит о том, что в проектах массового сегмента ипотека традиционно остается ключевым инструментом покупки. «За период с мая по декабрь 2025 года на нее приходилось 72% сделок. При этом в феврале — марте 2026 года ее доля составила уже 65%, тогда как в декабре — январе составляла 75%»,— рассказала она.

При этом речь идет не об уходе спроса, а о его перераспределении и частичном переходе в отложенный формат, который реализуется при появлении понятных условий и доступных ипотечных программ или оживления рынка вторичной недвижимости. Госпожа Потепкина также полагает, что ключевыми тенденциями на рынке остаются рост доли рассрочек, повышение требований к продукту и локации, инфраструктуре проекта, возможности купить квартиру большего метража за те же деньги, а также надежность застройщика.

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», уверяет, что в их проектах доля ипотечных сделок в целом изменилась незначительно: с 91% в декабре 2025 года — январе 2026-го до 88% в феврале — марте. «Ипотека по-прежнему формирует основной объем продаж, однако ее внутренняя структура заметно изменилась. В частности, сократилась доля семейной ипотеки: с 87 до 65%. Одновременно выросла доля стандартной рыночной: с 4% в декабре — январе до 18% в феврале — марте. Также в структуре сделок присутствуют субсидированные программы, а в отдельных проектах увеличилась доля рассрочек, которая достигла 6%»,— делится эксперт.

Такая динамика отражает реакцию рынка на изменение условий семейной ипотеки. С одной стороны, программа сохраняет роль ключевого драйвера продаж, с другой, благодаря поступательному снижению «ключа» до 15% наметилось постепенное оживление рыночной ипотеки. Однако ее условия по-прежнему остаются ограничивающими для значительной части покупателей.

В случае дальнейшего ужесточения параметров семейной ипотеки, в частности, введения дифференцированных ставок и повышения до 12% для семей с одним ребенком, она может перейти из массового инструмента в более нишевый сегмент. Кроме того, выбор доступных инструментов у покупателей остается ограниченным, что формирует отложенный спрос, который может вернуться на рынок по мере снижения ключевой ставки.

Коммерческий директор ГК «Полис» Яна Вирченко говорит, что спрос снизился почти на треть, в сегменте семейной ипотеки цикл сделки вырос до трех-четырех недель: основные затруднения возникают на этапе сбора документов и подтверждения прописки у заемщиков и их детей. Вместе с тем, отмечает она, появляются покупатели, готовые рассматривать рыночную ипотеку, правда, с запросом на субсидированные ставки в диапазоне 10–12% сроком на три-пять лет. По ее мнению, из-за падения спроса цены снижаться не будут: рост продолжается, но уже без резких скачков. «На рынке появляются интересные лоты и новые форматы рассрочек»,— указывает эксперт.

ОГРАНИЧЕННОЕ ВЛИЯНИЕ Изменения в правилах выдачи семейной ипотеки оказали на бизнес- и элит-сегмент ограниченное влияние. Эта программа традиционно ориентирована прежде всего на массовый рынок жилья. Тем не менее в сегменте бизнес-класса часть покупателей стала дольше принимать решение о покупке, а девелоперы усилили продвижение рассрочек как альтернативного инструмента финансирования.

Екатерина Филиппова, руководитель отдела продаж компании Whitewill в Санкт-Петербурге, рассказывает, что одной из ключевых тенденций последних лет остается рост доли высокобюджетных проектов. «В 2025–2026 годах рынок Санкт-Петербурга заметно переориентировался на более дорогие проекты бизнес-класса. При этом в элитном сегменте растет интерес к компактным форматам: небольшим, но высокомаржинальным проектам, как правило, до 50 квартир, расположенным в уникальных локациях»,— говорит она.

Еще одна заметная тенденция — снижение количества запусков новых проектов. Девелоперы в текущих условиях действуют более осторожно и выводят новые объекты на рынок только при наличии понятной экономической модели и гарантированной маржинальности. ■

Негород Павловск

Клубный квартал с вашими ценностями

ФАКТ.
девелопер проекта



4 архитектурные коллекции домовладений в окружении природы и исторического наследия

Подробнее о проекте

РЕКЛАМА

ПРЕМИАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ НАРАЩИВАЕТ ДОЛЮ

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2026 ГОДА НА РЫНКЕ ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ НЕ БЫЛ ВВЕДЕН НИ ОДИН ПРОЕКТ. ДО КОНЦА ГОДА ЗАЯВЛЕН ВВОД ЧЕТЫРЕХ ПРОЕКТОВ КЛАССА ПРЕМИУМ (С УЧЕТОМ АПАРТАМЕНТОВ) ОБЩЕЙ ЖИЛОЙ ПЛОЩАДЬЮ 125 ТЫС. КВ. М. ЭТО ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ 2025 ГОДА, КОГДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БЫЛ ВВЕДЕН ВСЕГО ОДИН ПРОЕКТ ОБЩЕЙ ЖИЛОЙ ПЛОЩАДЬЮ 3,5 ТЫС. КВ. М. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Такие данные приводит компания «Эталон». Как посчитали ее эксперты, объем предложения в экспозиции в первом квартале 2026 года составил около 137 тыс. кв. м: это на 5% больше, чем было в начале апреля 2025 года. Средневзвешенная стоимость квадратного метра достигла 750 тыс. рублей, что на 22% больше, чем год назад.

Количество проданных квартир за неполный первый квартал 2026 года было на 26% выше, чем за первое полугодие прошлого года, отчитались в «Эталоне» о результатах продаж. «В ЛДМ от AURIX (премиум-бренда группы „Эталон“) уже реализована половина от того объема, который был реализован за весь 2025 год, при этом цена метра в ЛДМ является одной из самых высоких среди проектов премиум класса. Доля ипотечных сделок в структуре продаж по рынку в 2025 году составила 7%, в первом квартале 2026 года — 13%»,— сообщает пресс-служба группы.

Ксения Садкова, директор по продажам Legenda, говорит: «По нашим данным, количество предложения в проектах премиум-класса сократилось на 13%: с 3,5 тыс. квартир в первом квартале 2025 года до 3 тыс. квартир в первом квартале 2026 года. При этом средневзвешенная стоимость предложения продолжает расти: по итогам первого квартала 2026 года показатель увеличился на 24% год к году».

Максим Ефанов, директор центра элитных проектов «Петербургской недвижимости», отмечает, что доля жилья премиальных классов в продажах на рынке растет. При этом около половины всех сделок в бизнес-классе и до 70% в элитном классе формируют пять крупнейших застройщиков Петербурга.

Активность застройщиков в бизнес-классе растет, а в элитном сегменте новые проекты появляются точечно, так как подходящих свободных земельных участков в Петербурге практически не осталось. Растет востребованность редевелопмента участков, которые по своим характеристикам соответствуют статусу элитных проектов.

В «Петербургской недвижимости» дают несколько иной прогноз по вводу премиального жилья в Петербурге в 2026 году, нежели их коллеги из «Эталона»: «К концу года рынок пополнится 150 тыс. кв. м бизнес-класса и 100 тыс. кв. м элитного жилья». По данным «Петербургской недвижимости», цена квадратного метра выросла на 4% в бизнес-классе и на 3% в элитном. Средняя цена квадратного метра в бизнес-классе составляет 520 тыс. рублей, в элит-классе — 758 тыс.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОКОЛО ПОЛОВИНЫ ВСЕХ СДЕЛОК В БИЗНЕС-КЛАССЕ И ДО 70% В ЭЛИТНОМ КЛАССЕ ФОРМИРУЮТ ПЯТЬ КРУПНЕЙШИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПЕТЕРБУРГА

ЕСТЬ СНИЖЕНИЕ Михаил Гущин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI, не согласен с коллегами относительно роста стоимости элитного жилья: «В первом квартале 2026 года в элитном сегменте первичного жилья зафиксировано снижение средней цены на 3% относительно показателей конца 2025 года. Сейчас она составляет 830 тыс. рублей за квадратный метр». По его мнению, такая динамика обусловлена двумя факторами: появлением существенных скидок при стопроцентной оплате в ряде проектов, представленных на рынке, а также стартом продаж в трех новых проектах (в районе Фонтанки, на Новгородской, и Рижском проспекте), которые вышли на рынок с более низкой стартовой ценой.

«В бизнес-классе ситуация выглядит иначе: здесь за три месяца наблюдается умеренный рост средней цены. Несмотря на сдержанную активность по выводу (в первом квартале стартовал только один проект — на Охте), средневзвешенная цена прибавила 0,7% к уровню конца прошлого года и достигла 540,6 тыс. рублей за квадратный метр»,— поделился данными господин Гущин.

Полина Стрих, директор по продажам Fizika Development, рассказала: «В декабре и январе доля ипотечных сделок по всем нашим проектам составляла 51%, при этом на рассрочку приходилось около 40% договоров. В феврале и марте 2026 года структура спроса заметно изменилась: доля ипотечных сделок снизилась до 26%, тогда как доля рассрочек, напротив, выросла до 53%. При этом сравнение результатов первых кварталов 2025 и 2026 годов в нашем случае не вполне корректно из-за различий в структуре предложения. В начале 2025 года в продаже находились преимущественно проекты апартаментов, где доля ипотеки традиционно невысока, а также объекты элит-класса, такие как „Моисеенко 10“, где значительную роль играет рассрочка. В результате доля ипотечных сделок в первые три месяца 2025 года составляла около 5%».

По ее словам, январь и февраль 2026 года существенно различались по динамике и настроениям покупателей. «Январь можно охарактеризовать как период повышенной активности, во многом связанной с желанием клиентов зафиксировать прежние условия кредитования. В феврале рынок продемонстрировал ожидаемое охлаждение. При этом рост стоимости квадратного метра продолжился. В наших проектах средняя цена сегодня превышает 500 тыс. рублей за квадратный метр. Для значительной части аудитории семейной ипотеки с учетом обновленных параметров программы это остается высоким порогом входа, поэтому в высоких сегментах изменения условий оказали ограниченное влияние на спрос»,— говорит госпожа Стрих.

ПРЕМИАЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ Ольга Рянкель, руководитель направления исследований жилой недвижимости Nikoliers, подсчитала, что за январь — февраль 2026 года в премиум- и элит-классах зарегистрировано 93 ДДУ: это на 9,7% меньше, чем в сопоставимом периоде 2025 года. В целом по итогам 2025 года в Петербурге было зарегистрировано 1022 ДДУ в премиум и элит классах, что на 16% превышает объем первичных продаж 2024 года. «Сегмент элитной недвижимости проявил наибольшую устойчивость к жесткой монетарной политике и изменению условий ипотечных программ по сравнению с другими сегментами: в бизнес-классе снижение объема первичных продаж в 2025 году составило 26%, в комфорт-классе — минус 10%»,— говорит она.

В течение 2025 года продажи стартовали в шести жилых комплексах, соответствующих премиум- и элит-классам: Mariinka Deluxe от AURIX, iD Petrogradskaya от «Евроинвеста», «Кристалл Холл» от Setl Group, а также «Репин», «Коллекционер» и «Визионер» — от RBI. К официальному старту продаж также готовится элитный ЖК «Фонтанка 130» от «Евростроя».

По данным госпожи Рянкель, средневзвешенная цена предложения премиум- и элит-классов Петербурга, по данным на март 2026 года, составляет 805 тыс. рублей за квадратный метр (без учета скидок застройщиков), динамика за год (с марта 2025 года) составила +18%.

НЕ ПЕРЕГРЕТ, НО В ДЕФИЦИТЕ Филипп Шраге, генеральный директор строительной компании Kronung, рассуждает: «Элитный сегмент Санкт-Петербурга сейчас выглядит довольно специфично. Он не перегрет, но при этом находится в дефиците предложения. За последние периоды на рынок выходит очень ограниченное количество проектов. В 2025 году это буквально единичные жилые комплексы, и в начале 2026 года тренд сохраняется. Во многом это связано с дефицитом участков в центральных локациях и сложностью согласований. В результате общий объем предложения держится на исторически низких уровнях — 60–65 тыс. кв. м по рынку, и это один из минимальных показателей за последние годы».

Спрос при этом нельзя назвать слабым, но он стал более избирательным, подчеркивает эксперт. После перегретых 2021–2023 годов рынок перешел в более спокойную фазу. «В 2025 году количество сделок в „элитке“ заметно снизилось примерно на 40% год к году, но надо понимать, что это не кризис, а нормализация. Покупатель в этом сегменте не зависит от ипотеки и принимает решения дольше, особенно в условиях высокой доходности альтернативных инструментов»,— указывает господин Шраге.

Цены при этом продолжают расти, отмечает он. Средний чек уже превысил 100 млн рублей за квартиру, а стоимость квадратного метра в элитном сегменте находится в диапазоне 800–850 тыс. рублей и выше. «Рост во многом объясняется именно дефицитом предложения. Новых проектов мало, а качественных еще меньше, поэтому каждый ликвидный объект быстро находит своего покупателя»,— поясняет он.

Если говорить о новых проектах, то рынок сейчас развивается точечно. Каждый новый элитный комплекс становится событием. При этом усиливается тренд на камерность. Это небольшие клубные дома, часто в центральных районах или на ограниченных участках. Массовых запусков в этом сегменте не ожидается, и в этом смысле рынок остается «штучным».

Отдельно стоит отметить, добавляет господин Шраге, что структура предложения смещается в сторону более дорогих форматов. Доля делюкс-сегмента постепенно растет, потому что девелоперам выгоднее реализовывать именно такие проекты в условиях ограниченного ресурса земли, резюмирует эксперт. ■

В КОМНАТЕ С БЕЛЫМ ПОТОЛКОМ

В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ЧИСЛО ПАЦИЕНТОВ ЧАСТНЫХ КЛИНИК ВЫРОСЛО НА 16% И ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА ДОСТИГЛО ПОЛОВИНЫ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА. КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ЭТО СВЯЗАНО С РОСТОМ СИСТЕМЫ ДМС В ГОРОДЕ. РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ ПОДТАЛКИВАЕТ СПРОС И НА ПОМЕЩЕНИЯ ДЛЯ НОВЫХ КЛИНИК. ЮЛИЯ МАЙОВЕР

За предыдущее десятилетие объем рынка частной медицины утроился, достигнув 123,5 млрд рублей, и число клиник выросло на 20% (в том числе за счет развития филиалов). За пять лет, с 2020 по 2025 год, число пациентов частных медорганизаций Санкт-Петербурга и Ленинградской области выросло с 2,17 до 2,46 млн человек, приводит данные dp.ru.

На этом фоне спрос на помещения под медицинские клиники и врачебные кабинеты растет, говорят эксперты. При этом у подобных арендаторов есть свои специфические требования.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

МЕДИЦИНСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА — ОДИН ИЗ САМЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ СЛОЖНЫХ СЕГМЕНТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

СВОЯ СПЕЦИФИКА Партнер Bright Rich | CORFAC International Сигуш Бабоян говорит: «Ставка аренды площадей под медицинский центр составляет от 1,5 до 2 тыс. рублей за квадратный метр в месяц в зависимости от локации и качества помещения. Покупка площадей под медицинский центр обойдется в 180–200 тыс. рублей за „квадрат“».

По словам госпожи Бабоян, площади в собственность медицинские компании приобретают реже. На этапе запуска клиники для них эффективнее направить капитал на закупку оборудования и маркетинг, а не «замораживать» его в бетоне. К тому же аренда площадей позволяет медицинским сетям быстрее масштабировать бизнес, чем покупка.

Для специализированных кабинетов, как правило, достаточно помещения площадью 80–150 кв. м, в то время как для больших клиник нужны здания площадью до 1500 кв. м с отдельным входом (требование связано с лицензированием).

«Подойдут не любые помещения, важно соответствие СП 2.1.3678–20 и СП 158.13330.2014, с особыми требованиями к системам водоснабжения, электричества, вентиляции отделке и планировке. В связи с этим построить с нуля медицинский центр дороже, чем бизнес-центр той же площади»,— рассказывает Екатерина Косарева, управляющий партнер «ВМТ Консалт».

Артем Чесноков, коммерческий директор УК «Бриз», отмечает, что медицинская инфраструктура — один из самых технологически сложных сегментов коммерческой недвижимости. «Стоимость строительства здесь значительно выше, чем в обычных объектах, прежде всего из-за требований к инженерным системам и специализированным помещениям. Речь идет не только о так называемых „чистых комнатах“. Медицинские объекты требуют сложных систем вентиляции, строгих стандартов пожарной безопасности, инженерной инфраструктуры и контроля среды. Конкретные параметры во многом зависят от профиля учреждения: это могут быть производственная медицина, клинические центры, рентгенология или лабораторные комплексы. Например, лаборатории, работающие с биохимией и анализами, предъявляют особенно высокие требования к обработке данных, инженерным системам и технологической среде»,— говорит он.

Людмила Рева, директор по коммерческой недвижимости компании «Главстрой Санкт-Петербург», добавляет: «Размещение медицинских учреждений влечет ограничения для других арендаторов: в радиусе 20 м (а в ряде случаев — до 200 м) может вводиться запрет на получение алкогольной лицензии».

ТРИ ТИПА Сергей Дуванов, руководитель проектов департамента финансовых рынков и инвестиций NF Group в Санкт-Петербурге, считает, что есть три основных типа помещений для медицинских целей. «В первую очередь это небольшие помещения под лаборатории анализов, стоматологии и кабинеты семейного врача. Именно такие объекты чаще всего ищут операторы, и к ним, как правило, не предъявляется каких-то сложных специфических требований. Для лаборатории анализов может быть достаточно помещения 50 кв. м: по сути, это зона регистрации, процедурный кабинет и комната отдыха. Стоматологии также могут размещаться на площади от 50 кв. м, но в зависимости от набора услуг — наличия рентгена, томографии и других сопутствующих функций — помещение может занимать и 300 кв. м, и больше. Помимо кабинетов, здесь нужны зона ожидания, ресепшен, кабинеты врачей и помещения под сопутствующие услуги»,— рассказывает он.

Для таких форматов застройщику обычно не нужно предусматривать какие-то специальные решения еще на этапе проектирования. Эти объекты могут размещаться в помещениях офисного типа или, например, на первых этажах жилых домов, если у них есть отдельный вход, парковка и доступность для населения. «По сути, собственник покупает франшизу, находит помещение в удобной локации, делает ремонт в соответствии с требованиями продавца франшизы и открывает объект»,— делится эксперт.

Второй по популярности сегмент — помещения или отдельно стоящие здания под многопрофильные клиники. Здесь требования уже заметно более сложные, прежде всего с точки зрения планировки. В таких объектах располагается большое количество врачей, поэтому важно, чтобы кабинеты были изолированы, а пациенту было легко ориентироваться и находить нужного специалиста. Предпочтительна коридорная, желательно замкнутая планировка, когда кабинеты расположены друг за другом и изолированы. «Кроме того, в многопрофильных клиниках часто используются рентгеновские аппараты, а такое оборудование сложно размещать в жилых домах. Поэтому клиники чаще ищут отдельно стоящие здания»,— объясняет господин Дуванов.

В Петербурге поиск таких объектов осложнен спецификой городской среды, отмечает эксперт. В городе много исторических зданий, которые не соответствуют современным требованиям по планировкам, и технически в них бывает сложно разместить клинику и провести необходимую инфраструктуру в каждый кабинет. «Если же сверху расположен жилой дом, то разместить рентгеновское оборудование определенной мощности, естественно, уже не получится. Поэтому в качестве подходящих вариантов часто рассматриваются отдельно стоящие старые объекты, новые здания в составе современных комплексов, изначально спроектированные под клинику, а также советские районные объекты — например, здания, где на первом этаже расположен супермаркет, а на втором может разместиться клиника. По площади этот сегмент очень разный: от 300 до 2000 кв. м — в зависимости от числа кабинетов и нагрузки. Если клиника рассчитана условно на 100 человек в день — это одна площадь, если на 1000 человек — уже совсем другая»,— рассуждает господин Дуванов.

Третий сегмент — отдельно стоящие здания под больницы и узкоспециализированные медицинские учреждения, например, нейрохирургические центры, онкологические центры, хосписы и другие подобные объекты. Они могут быть как частными, так и государственными. «Основная сложность здесь — подобрать локацию, чтобы пациентам было удобно добираться, и обеспечить объект всеми необходимыми коммуникациями. При этом заранее прогнозировать стоимость строительства таких объектов невозможно без четко просчитанного проекта, потому что здесь не существует универсального решения. Вначале формируются потребности конкретного учреждения, а уже под них проектируется помещение. Иными словами, если предполагается определенное оборудование, то объект проектируется именно под него, а не наоборот»,— объясняет господин Дуванов.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ Маргарита Чугаева, директор отдела инвестиционных продаж IPG.Estate, говорит, что и в сегменте складской недвижимости под медицинские цели имеются свои требования.

«В сегменте складской недвижимости запросы на помещения под медицинскую деятельность встречаются нечасто. При этом такие объекты должны соответствовать лицензионным требованиям, поэтому подходит далеко не каждое помещение. Как правило, речь идет о качественных современных объектах класса А»,— указывает эксперт.

В сегменте производственной недвижимости такие запросы тоже есть, но они носят специфический характер. Медицинская деятельность с точки зрения земельного участка и производственного объекта предполагает дополнительные требования к размещению, в том числе связанные с санитарно-защитными нормами. «В Петербурге фармацевтические проекты концентрируются в основном в специализированных локациях. Площадки ОЭЗ „Новоорловская“ и „Нойдорф“ в Санкт-Петербурге подтверждены как место размещения компаний медицинского и фармацевтического профиля»,— рассказывает госпожа Чугаева. ■

ЗАЧЕТ С ПОТЕРЕЙ

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПО СХЕМЕ ТРЕЙД-ИН В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ В 2025 ГОДУ ПРЕВЫСИЛО 10% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРОДАЖ. ПОПУЛЯРНОСТЬ ТАКОГО СПОСОБА ПОКУПКИ ЖИЛЬЯ РАСТЕТ НА ФОНЕ НЕДОСТУПНОЙ РЫНОЧНОЙ ИПОТЕКИ, СТАВКИ ПО КОТОРОЙ ДОСТИГАЮТ 20% ГОДОВЫХ. ЛЮДИ ИЩУТ СПОСОБЫ УЛУЧШИТЬ ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ БЕЗ КОЛОССАЛЬНОЙ КРЕДИТНОЙ НАГРУЗКИ. ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

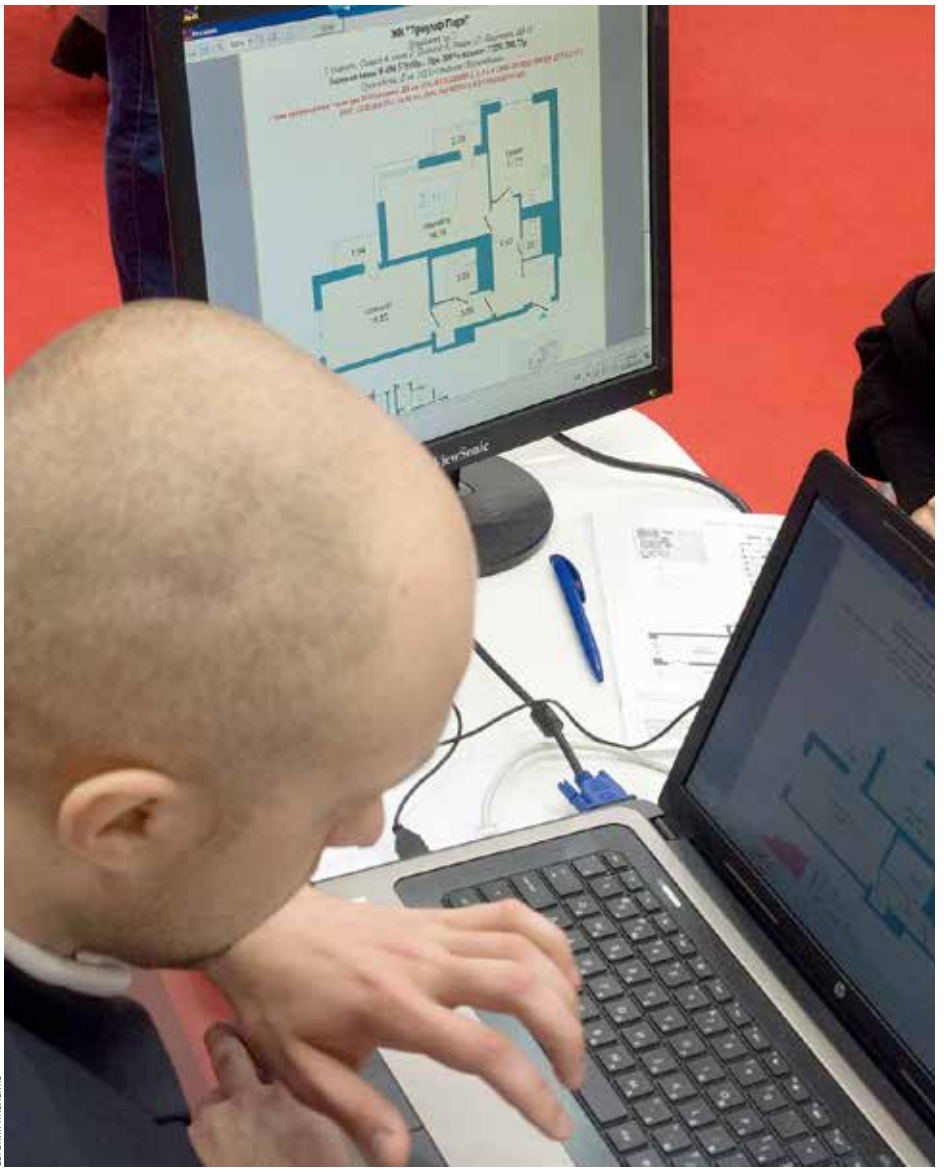
Трейд-ин на рынке недвижимости подразумевает обмен старой недвижимости с доплатой на новую, но схем может быть несколько. Один из распространенных подходов выглядит так: клиент выбирает квартиру в новостройке, застройщик после проведения профессиональной оценки приобретает его вторичную недвижимость, а вырученная сумма направляется на оплату нового объекта. Конкретные сроки такой сделки определяются условиями программы, которую предлагает девелопер. Второй вариант — бронирование квартиры в новостройке на период, пока владелец самостоятельно занимается продажей имеющегося у него жилья.

Светлана Опрышко, директор портала «Всеостройке.рф», говорит, что потеря в цене здесь зависит только от адекватности запросов самого продавца. «Если мы говорим о прямом выкупе старой квартиры застройщиком или агентством-партнером, то дисконт действительно возникает. Он составляет от 5–10% у большинства игроков, но может быть и выше в случаях, когда объект неликвидный или требует срочного закрытия сделки»,— говорит она. Главный плюс для покупателя, как считает госпожа Опрышков,— предсказуемость. Продавец старого жилья точно знает, что новую квартиру не отдадут другому, пока он ищет покупателя на свою старую недвижимость.

В текущей экономической ситуации, когда срок продажи вторичного жилья в среднем достигает 180 дней, трейд-ин становится особенно привлекательным. «Плюс освобождение от бесконечных показов, переговоров, торга»,— перечисляет преимущества госпожа Опрышко.

Филипп Шраге, генеральный директор строительной компании Kronung, согласен с коллегой и говорит, что схема трейд-ин на первичном рынке Петербурга за последние два года стала заметно востребованнее. «В условиях дорогой ипотеки и осторожного спроса покупателям важно быстро „переложиться“ из старой квартиры в новую без длинной цепочки сделок»,— рассуждает он. По оценкам Kronung, сегодня через трейд-ин проходит 12–18% сделок на первичном рынке в городе, в отдельных проектах — до 20%.

«При этом старое жилье в рамках классического выкупа приобретается ниже среднерыночной цены. Дисконт обычно составляет 8–15%, в зависимости от ликвидности объекта, состояния, локации и срочности сделки. Если используется агентская модель с продажей через рынок, скидка может быть меньше — 5–10%, но и срок реализации длиннее. Для собственника это плата за скорость и гарантию сделки»,— говорит господин Шраге.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРИ ПРЯМОМ ВЫКУПЕ СТАРОЙ КВАРТИРЫ ЗАСТРОЙЩИКОМ ИЛИ АГЕНТСТВОМ-ПАРТНЕРОМ, СУММА СДЕЛКИ БУДЕТ НА 5–10% НИЖЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ. ДИСКОНТ МОЖЕТ БЫТЬ И ВЫШЕ В СЛУЧАЯХ, КОГДА ОБЪЕКТ НЕЛИКВИДНЫЙ ИЛИ ТРЕБУЕТ СРОЧНОГО ЗАКРЫТИЯ СДЕЛКИ

ПОДДЕРЖАТЬ ПРОДАЖИ Для девелопера трейд-ин — возможность поддержания продаж в период снижения покупательской активности. Для клиента — способ зафиксировать выбранную квартиру в новостройке и избежать риска, что цены изменятся или лот уйдет другому покупателю.

Алексей Бушуев, коммерческий директор компании «Главстрой Санкт-Петербург», рассуждает: «За последние годы механизм трейд-ин на рынке новостроек Санкт-Петербурга заметно укрепил позиции. Для покупателей это способ улучшить жилищные условия без длительной самостоятельной продажи текущей квартиры, для девелопера — инструмент стимулирования спроса и увеличения доли повторных сделок. В ряде проектов доля повторных покупок внутри одного жилого комплекса может достигать 40%, что подтверждает востребованность формата. Наиболее активно программой пользуются семейные клиенты, стремящиеся сохранить привычную локацию — инфраструктуру района, школу или детский сад,— при одновременном расширении площади или повышении класса жилья».

По его словам, на практике применяются две основные модели. Первая — быстрый трейд-ин с прямым выкупом квартиры, что позволяет синхронизировать сделки купли-продажи и минимизировать временные издержки. Вторая — расширенный формат, предполагающий продажу объекта на открытом рынке при одновременном бронировании новой квартиры на ограниченный срок.

«С точки зрения девелопера, трейд-ин ускоряет цикл сделки и позволяет увеличить средний бюджет покупки. По оценке компании, использование программы дает возможность повысить чек примерно на 40%, приобретая квартиру большей площади или более высокого класса по сравнению с самостоятельной продажей и покупкой без зачета»,— указывает господин Бушуев.

НЕ ПАНАЦЕЯ Максим Жабин, директор по развитию ГК «Едино», при этом напоминает, что трейд-ин — это инструмент, который работает в определенных условиях, но не панацея.

«Это не массовый инструмент, а точечный. В текущих условиях, когда половина продаж проходит по ипотеке (в основном семейной), трейд-ин используется реже»,— говорит господин Жабин. Он также считает, что старое жилье при трейд-ин обычно оценивается на 10–15% ниже рыночной стоимости: «Это плата за скорость и удобство, ведь девелопер берет на себя риски и работу по продаже. Для покупателя это потеря в стоимости, но выигрыш во времени и удобстве. Для девелопера — дополнительный инструмент продаж, возможность закрыть сделку быстрее. Но это работает, только когда рынок вторичного жилья активен».

Он замечает, что, когда рынок вторичного жилья стагнирует и старое жилье сложно продать даже с дисконтом, трейд-ин не очень эффективный инструмент. «В таких условиях девелоперы реже предлагают трейд-ин, потому что риски слишком высоки. В текущей ситуации, когда рынок вторичного жилья тоже стагнирует, трейд-ин используется реже»,— говорит эксперт.

Таким образом, делает вывод девелопер, трейд-ин остается нишевым инструментом для специфических ситуаций. Он рассказал, что доля трейд-ин в продажах ГК «Едино» не превышает 5–7%. «Мы предпочитаем работать через классические инструменты — ипотеку и рассрочку, которые дают более предсказуемую экономику проекта»,— сообщил господин Жабин.

Начальник отдела маркетинга компании «ЛСР. Недвижимость — СЗ» Ольга Ульянова рассказала, что в «Группе ЛСР» такие сделки составляют менее 1%. «Схема отличается сложностью, а вторичное жилье, оцениваемое агентствами-партнерами, предлагается на 10–15% ниже рыночной стоимости, что не устраивает продавцов»,— поясняет она.

ЗАВИСИТ ОТ ЗАСТРОЙЩИКА Управляющий партнер агентства «ВМТ Консалт» Екатерина Косарева считает, что доля сделок с трейд-ин зависит от политики застройщика, насколько он готов таким образом привлекать клиентов. «Кто-то на такие операции отводит в среднем 15% сделок, кто-то выше — до четверти продаж. Чем выше класс жилья (и продаваемого, и покупаемого), тем в этом сегменте выше доля таких сделок. В целом есть тренд на рост популярности этой схемы, в частности, из-за непродления льготной ипотеки»,— полагает она.

По мнению госпожи Косаревой, как правило, девелоперы приобретают или берут на комиссию жилье со скидкой от 3 до 30%. «Разброс объясняется срочностью сделки и ликвидностью объекта вторичного жилья (при моментальном выкупе дисконт всегда выше). При этом процесс покупки практически бесшовный. Если квартиру приобретает компания сразу, остается внести задаток — и можно въезжать. Если квартиру взяли на комиссию и продают через агента, сделка находится в подвешенном состоянии: договор не состоится, пока агент не продаст объект. На это требуется два-четыре месяца в среднем. Но и дисконт в такой ситуации ниже: 3–10%»,— поясняет эксперт.

Как полагает госпожа Опрышко, в 2026 году интерес к сделкам по трейд-ин будет сохраняться, ведь ставки по ипотеке остаются заградительным для массового покупателя. «Сам рынок становится более зрелым: люди перестают ждать чудес и надеяться на снижение цен, тем более что в 2026-м цены на новостройки продолжат расти на фоне снижения предложения и роста спроса. В такой ситуации потенциальные покупатели понимают: проще обменять то, что есть, доплатить разумную сумму и жить в новой квартире сегодня, чем гадать, что будет с рублем и ставками завтра»,— резюмирует она.

С коллегой согласен господин Бушуев: «В условиях меняющейся экономической конъюнктуры трейд-ин сохраняет потенциал дальнейшего роста. Формат отвечает запросу на комплексное сопровождение сделки и позволяет семьям последовательно улучшать жилищные условия без существенного изменения привычной среды проживания. По мере усложнения структуры спроса и усиления конкуренции между девелоперами доля сделок с использованием различных моделей зачета, вероятно, будет увеличиваться». ■

НИША ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА

СПАД ИНТЕРЕСА К ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗАСТАВЛЯЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ ИСКАТЬ НОВЫЕ НИШИ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО СЕГОДНЯ ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО ОТНОСИТЕЛЬНО НОВЫХ ФОРМАТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, КОТОРЫЕ ПРИ ГРАМОТНОМ ПОДХОДЕ СПОСОБНЫ ГЕНЕРИРОВАТЬ ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ЮЛИЯ МАЙОВЕР ИЗУЧАЛА, КАК СЕГОДНЯ ЭТИ НИШИ ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ В ПЕТЕРБУРГЕ.

Около десяти лет назад в городе было анонсировано несколько проектов по созданию коливингов. Однако по прошествии времени говорить о том, что формат оказался жизнеспособен в Петербурге, решаются далеко не многие девелоперы.

Ольга Широкова, партнер NF Group, считает, что в настоящее время формат коливингов не получил распространения на рынке недвижимости Санкт-Петербурга и России в целом. «На протяжении последнего десятилетия на рынок было выведено лишь несколько проектов, позиционирующих себя как коливинги. Часть из них в процессе реализации отказалась от первоначальной концепции. Самый яркий пример — анонсированный в 2020 году проект Coliving You & Co в Московском районе Санкт-Петербурга: девелопер Becar, успешно реализовавший проект коливинга в Дубае, в ходе строительства коливинга в Петербурге пересмотрел концепцию в пользу сервисного апарт-отеля»,— говорит она.

Среди причин, сдерживающих развитие формата в России, по мнению эксперта, можно выделить две основные. Первая связана с особенностями менталитета российского потребителя: возникают ассоциации с общежитием или коммунальной квартирой. Вторая причина — доходная составляющая подобных проектов. «Здесь коливинги близки к сдаче жилья в средне- или долгосрочную аренду, то есть эффективность низкая, окупаемость длинная, а также отсутствует возможность гибкого управления, привычная сервисным апарт-отелям»,— объясняет эксперт.

Полина Стрих, директор по продажам Fizika Development, отмечает: «Несколько лет назад был популярный мем о том, что новое поколение переизобрело коммунальную квартиру и назвало ее коливинг. В этом есть доля правды. Дело в том, что петербургский покупатель и арендатор традиционно ориентированы на приватность и самостоятельное пространство, тогда как коливинг предполагает высокий уровень совместного использования инфраструктуры и более компактные личные площади. При этом величина арендной платы может не сильно отличаться от размера аренды однокомнатной квартиры».

Кроме того, продолжает она, на рынок повлияли регуляторные ограничения и отсутствие четко закрепленного правового статуса такого формата. «В результате девелоперы предпочли развивать более понятные и ликвидные продукты: классическое жилье и апартаменты, в том числе с сервисной составляющей»,— рассуждает эксперт.

Она при этом признает, что в Европе и США коливинги остаются востребованными, но как нишевый продукт для мобильной аудитории: студентов и молодых специалистов. «С точки зрения экономики проекты коливингов требуют высокой загрузки и профессионального операционного управления. Как правило, они реализуются с привлечением институциональных инвесторов или в партнерстве с управляющими компаниями и ориентированы на модель арендного бизнеса»,— полагает госпожа Стрих.

Ольга Шарыгина, партнер и амбассадор Vertical Hotels, рассказывает: «Мы в начале 2017 года анонсировали первый коворкинг, и это было тогда ругательным словом. Еще более неприличным словом являлся на тот момент коливинг. Мы начали внедрять этот формат в рынок только в конце 2017-го — начале 2018-го. Конечно, о существовании в Петербурге коливингов, в понимании международного рынка, тогда и речи не было. Но я не соглашусь, что об этом формате не слышно сейчас. По-прежнему актуальны небольшие формы коливингов — отремонтированные коммунальные квартиры („Квартиры друзей“) или здания (Triglinki). Также можно встретить и отели-коливинги (Buntari). В одном из своих продуктов в России мы движемся в сторону клубного проживания — это, по сути, такой же коливинг, с комьюнити, с качественным проживанием и сервисом, с возможностью уединиться в своем юните или присоединиться к единомышленникам на общих пространствах: для работы, еды, спорта, занятий. Так что не будем пока списывать со счетов этот формат».



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

СЕГМЕНТ СПОРТИВНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕТЕРБУРГЕ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СТАНОВИТСЯ ЗАМЕТНО БОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫМ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ, НО ОН ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ СЛОЖНЫМ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

По словам госпожи Шарыгиной, в мире этот сегмент чувствует себя уверенно: средняя загрузка в 2025 году составила около 93%, темпы роста рынка в пределах 15–20% в год, доходность управляющих компаний в 2025 — около 10%, IRR инвесторов в 2025-м — 16–18%. «По некоторым оценкам, проекты коливингов финансируются следующим образом: 14% — бизнес-ангелами, 27% — банками, остальное — частные инвестиции или смешанные формы»,— приводит данные эксперт.

ПОДЪЕМ С ПЕРЕВОРОТОМ Активно в последнее время развивается спортивная недвижимость. Интерес к таким объектам растет на фоне популярности здорового образа жизни и дефицита качественной инфраструктуры в новых жилых районах. Особенно это заметно в проектах комфорт-класса, где наличие фитнес-центра или спортивного ядра становится важной частью среды. В таких локациях спортивные объекты могут работать устойчиво за счет сформированного спроса постоянных жителей квартала.

Филипп Шраге, соучредитель Kronung Group, полагает, что сегмент спортивной недвижимости в Петербурге в последние годы становится заметно более интересным для частных инвесторов, но он по-прежнему остается сложным с точки зрения экономики. «Это не классический девелопмент с быстрой окупаемостью, а скорее долгосрочная инвестиция, часто на стыке бизнеса и социальной функции»,— считает эксперт.

Стоимость строительства сильно зависит от формата. Универсальные спортивные центры и фитнес-клубы обходятся в среднем от 120 тыс. рублей за квадратный метр, а специализированные объекты, например ледовые арены или бассейны, могут стоить значительно дороже за счет сложной инженерии. Именно инженерная часть формирует основную долю затрат.

«Окупаемость таких проектов, как правило, длинная. В среднем это семь-десять лет, а для более капиталоемких объектов может быть и больше. При этом многое зависит от модели управления и формата: сетевые фитнес-операторы показывают более предсказуемую экономику, чем нишевые спортивные проекты»,— подчеркивает господин Шраге.

Людмила Рева, директор по коммерческой недвижимости компании «Главстрой Санкт-Петербург», также считает, что сегмент спортивной недвижимости в Петербургской агломерации сегодня остается инвестиционно привлекательным во многом за счет устойчивого спроса и развития новых форматов. В последние годы активно растут нишевые направления, в частности, падел-теннис, который быстро набирает популярность и формирует отдельный сегмент рынка.

Чаще всего сегодня строятся объекты под массовый спрос: фитнес-центры, многофункциональные залы, студии единоборств, детские спортивные школы. Это связано с тем, что такие форматы проще масштабируются и быстрее набирают аудиторию. Средняя площадь подобных объектов обычно находится в диапазоне от 1,5 до 3 тыс. кв. м, хотя в составе крупных жилых кварталов могут появляться и более масштабные комплексы.

Доля частного капитала в этом сегменте высокая, особенно в коммерчески ориентированных форматах. По оценке Kronung, более половины новых объектов реализуется с участием частных инвесторов или девелоперов, тогда как крупные инфраструктурные проекты чаще остаются в зоне государственного или смешанного финансирования.

«Структура игроков при этом неоднородна: в проектах могут участвовать отдельные инвесторы, возможны формы партнерства с профильными операторами. В ряде случаев застройщик и оператор совмещены в одном лице, однако таких проектов на рынке пока немного»,— говорит госпожа Рева.

По ее словам, экономика существенно различается в зависимости от формата. Например, вход в проекты, связанные с паделом, относительно невысокий, тогда как классические фитнес-центры требуют значительно больших инвестиций. «Особенно это касается объектов с бассейнами: рост себестоимости строительства в последние годы увеличил сроки их окупаемости и скорректировал планы по запуску таких проектов. На этом фоне именно нишевые форматы выглядят более гибкими с точки зрения инвестиций: к примеру, для падел-проектов срок окупаемости может составлять до пяти лет»,— указывает эксперт.

СОБРАТЬСЯ ВМЕСТЕ Еще одним привлекательным для инвесторов направлением могут выступать лекционные и концертные площадки. Артем Чесноков, коммерческий директор УК «Бриз», говорит: «Мы видим интерес со стороны организаторов мероприятий — к нам обращались команды, которые рассматривали создание концертных площадок, выставочных пространств и форматов, совмещенных с развлекательными событиями».

При этом классическая клубная индустрия в прежнем виде постепенно трансформируется, считает он. Летом часть событий перемещается на открытые площадки — например, в форты и временные пространства под открытым небом. Поэтому сегмент концертно-развлекательных площадок сейчас выглядит неоднородным и во многом находится в поиске новой модели.

«С точки зрения девелопмента такие объекты относительно просты. Как правило, речь идет о компактных участках, где основная часть территории отводится под инфраструктуру и парковку. По базовой строительной логике подобные здания близки к складским или выставочным пространствам: конструктив и себестоимость вполне понятны. Дальнейшая стоимость проекта во многом определяется уже архитектурой, выбранными материалами и требованиями к нагрузкам»,— рассказывает господин Чесноков.

При этом существуют и специфические требования. Поскольку речь идет о массовом пребывании людей, особое внимание уделяется системам вентиляции, противопожарной безопасности и эвакуации. Именно эти инженерные решения формируют ключевую специфику подобных объектов, заключает эксперт. ■

МЕСТО С ИСТОРИЕЙ

В ПЕТЕРБУРГЕ ДАН СТАРТ ПРОЕКТУ РЕКОНСТРУКЦИИ КОНЮШЕННОГО ВЕДОМСТВА. К МАРТУ 2031 ГОДА ТАМ ПЛАНИРУЕТСЯ ОТКРЫТЬ ОБЩЕСТВЕННО-ГАСТРОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО. В ТОМ, НАСКОЛЬКО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ ИНВЕСТИЦИИ В РЕКОНСТРУКЦИЮ ТАКИХ ОБЪЕКТОВ СЕГОДНЯ И ПОД КАКИЕ ФУНКЦИИ ЧАЩЕ ВСЕГО ПРИСПОСАБЛИВАЮТ ПАМЯТНИКИ, РАЗБИРАЛСЯ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE КИРИЛЛ ОРЛОВ.

Центр города является самой привлекательной локацией для инвестиций в недвижимость. Тем не менее мест под застройку в исторических районах города почти нет, зато в значительном количестве имеются памятники, требующие восстановления.

В первом квартале 2026 года на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга велись продажи квартир и апартаментов в 19 комплексах. Алия Ханбекова, директор департамента элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, подсчитала, что четыре объекта из них (21% от общего количества объектов в продаже) реализуются в формате реконструкции исторических зданий и еще два (11%) — в комбинированном формате (сочетание реконструкции и нового строительства).

Сегодня приспособление исторического объекта под современное использование в среднем обходится в два раза дороже, чем при новом строительстве в аналогичных местах. Себестоимость работ, по разным оценкам, обходится в 250–600 тыс. рублей за квадратный метр.

Разумеется, самое выгодное — реконструировать памятник под жилье. Но далеко не все исторические объекты в силу их конструктивных элементов можно приспособить под жилую функцию. Поэтому чаще всего крупные объекты переделывают под общественно-деловые функции.

Из последних примеров — проект реконструкции здания бывшего Конюшенного ведомства (Конюшенная площадь, 1А). Объект площадью 13,5 тыс. кв. м переделают под общественно-гастрономическое пространство. Там разместятся концертные и выставочные залы, рестораны, кафе и фуд-зоны. Разрешение на реконструкцию в апреле выдал комитет государственного контроля, использования и охраны памятников Петербурга.

Внутренние дворы памятника накроют крышами, их приспособят для проведения конференций, театральных постановок, кинопоказов, концертов и выставок. Согласно концепции, 60% площадей займут общественные пространства, еще 40% — объекты общепита. Проект реализует ООО «Ведомство» по программе «Рубль за метр».

Игорь Кокорев, директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers, говорит, что в Санкт-Петербурге среди самых интересных заявленных или реализующихся проектов приспособления комплексов зданий-памятников под современное использование стоит также выделить Новую Голландию и «Кресты».

«Новый собственник Главпочтамта также столкнется с интересной задачей приспособления памятника с уникальным объемно-планировочным решением — большим крытым внутренним двором с галереями. Из недавних завершенных проектов можно выделить приспособление под офисную функцию здания Телеграфа на Почтамтской улице»,— говорит эксперт.

В сегменте жилья интересным примером приспособления зданий памятников обещает стать ЖК «Евгеньевский», считает он. В проект, кроме нового строительства жилья, входит реконструкция памятника регионального значения «Мытный двор», в котором разместятся коллекционные резиденции и ритейл-пространства (стратегию разрабатывает Nikoliers). «Проект планируют завершить в 2028 году, а объем инвестиций составит около 10 млрд рублей»,— делится господин Кокорев.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НАЛИЧИЕ ОКН В СОСТАВЕ ОБЪЕКТА РЕСТАВРАЦИИ ДОБАВЛЯЕТ ЕМУ ИСТОРИЧЕСКУЮ ЦЕННОСТЬ, НО И НАКЛАДЫВАЕТ НА ДЕВЕЛОПЕРА РЯД ОГРАНИЧЕНИЙ, УСЛОЖНЯЯ И УДОРОЖАЯ ПРОЕКТ

ОТВЕТСТВЕННЫЙ ПОДХОД Управляющий партнер агентства «ВМТ Консалт» Екатерина Косарева говорит, что среди интересных проектов можно назвать здание гимназии имени наследника цесаревича Алексея Николаевича, автомобильный гараж фирмы Крюммеля 1913 года постройки на Дивенской улице (теперь бизнес-центр), газгольдер 1881 года (теперь многоуровневый паркинг на Заозерной), Левашовский хлебозавод на Барочной (культурно-деловое пространство).

«Дали вторую жизнь бывшему Николаевскому кавалерийскому училищу на набережной Обводного канала, где в разное время учились Михаил Лермонтов и Модест Мусоргский. Переоборудованное здание стало лицеем и открыло двери для 1300 детей. Отдельно отмечу сложнейший проект — бывший доходный дом Карла Шрейбера на углу Захарьевской и Потемкинской улиц напротив Таврического сада. Теперь это клубный дом „Три грации“ о ГК „Евростроой“ на 22 резиденции. Работы почти доделаны, полное завершение намечено на первую половину 2026 года»,— перечисляет эксперт.

По ее мнению, стоит выделить и личную инициативу девелоперов при реконструкции некоторых объектов в центре. «Например, Банкирский дом Бурцевых напротив Петропавловской крепости так и не получил статуса исторического памятника, однако девелопер, который занимался реставрацией здания, бережно сохранил исторический облик внутри и снаружи здания. Теперь здесь доходные квартиры с редкой для апартаментов возможностью зарегистрироваться по месту жительства. Глядя на отреставрированное здание, сложно подумать, что еще в 2007 году оно было признано аварийным, а в 2015 году всерьез рассматривался проект сделать из него многоуровневый паркинг»,— сообщает она.

ДОБАВИТЬ ЦЕННОСТИ Алексей Алешин, управляющий директор «Товарищества Рябовской Мануфактуры», отмечает, что наличие объекта культурного наследия в составе объекта реставрации добавляет ему историческую ценность, но и накладывает на девелопера ряд ограничений, усложняя и удорожая проект. Зачастую проще построить здание с нуля, чем заниматься редевелопментом или даже частичной реставрацией памятника. «К тому же рост ключевой ставки и цен на строительные материалы могут делать такие проекты невыгодными для девелоперов»,— указывает он.

Тем не менее это направление остается актуальным, так как рынок давно ощущает дефицит площадок под застройку в топовых локациях. Упростить задачу для девелоперов могут новые прозрачные правила работы с объектами культурного наследия, которые планируют ввести уже в этом году, считает господин Алешин. Это поможет снять административные барьеры, уменьшить сроки окупаемости проектов и возродить значимые исторические объекты.

«Если говорить об офисном рынке, то такие дома „с лицом“ пользуются повышенным спросом среди арендаторов. Малоэтажная застройка в центре города, камерная атмосфера, историческая ценность здания часто являются решающими факторами при выборе штаб-квартир для крупных компаний. Такие объекты подчеркивают статус и являются своего рода вкладом в имидж бренда»,— добавляет эксперт.

СПЕЦИФИЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ Максим Жабин директор по развитию ГК «Едино», полагает, что работа с памятниками — это весьма специфичное направление. «Стоимость приспособления памятников под современное использование в два-три раза выше обычного строительства. Это связано с требованиями к сохранению исторического облика, ограничениями по перепланировкам, необходимостью согласований»,— говорит он и напоминает, что сроки тоже другие: согласования могут занять год-два, а не месяцы.

«В Петербурге есть примеры успешного приспособления: жилые комплексы в исторических зданиях, офисные центры в бывших промышленных объектах. Но это единичные проекты, они не носят массового характера. Каждый такой проект требует особого подхода и команды, которая понимает особенности работы с памятниками»,— отмечает господин Жабин.

Доля проектов с историческими объектами в общем объеме сдаваемого жилья по его подсчетам составляет менее 5%. Екатерина Косарева считает, что долю проектов по приспособлению памятников под современное использование в общем объеме сдаваемого жилья подсчитать невозможно, так как различна степень вмешательства. «А кроме того, реставрация подобных объектов — явление все-таки штучное, требующее немалой экспертизы для строителей»,— соглашается она с коллегой из ГК «Едино».

Однако можно сказать, продолжает она, что чисто статистически в Санкт-Петербурге таких проектов больше, чем где-либо в России. «По информации „ДомКлик“, более половины квартир в старинных домах приходится именно на Северную столицу. Это здания до 1924 года постройки. Всего в Петербурге примерно 9 тыс. зданий, признанных объектами культурного наследия»,— напоминает госпожа Косарева.

Стоимость проекта по восстановлению культурного архитектурного памятника всегда индивидуальна и зависит от глубины проработки. «Необходимо понимать, нужно ли делать перепланировку, накладывает ли смена функционального назначения новые технические требования, насколько необходимо делать здание доступным для маломобильных групп населения, необходима ли полная замена инженерных систем и коммуникаций, какова будет система безопасности, которую следует учесть при проектировании, насколько крупный или сложный памятник культуры, нужны ли дополнительные работы (например, историко-культурная экспертиза здания). В среднем девелоперы готовы взяться за разработку проектной документации за сумму от 3,5 млн рублей. Высокая стоимость объясняется необходимостью соблюсти все законодательные ограничения в части сохранения архитектурных памятников, а также техническими сложностями, которые нужно учесть, чтобы сохранить исходную конструкцию»,— поясняет госпожа Косарева. ■

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

Роман Уманский — генеральный директор АО «Коммерсантъ»
Михаил Лукин — главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Василиса Сатирская — верстка
Григорий Матыжев — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 127006, г. Москва, Оружейный пер., д. 41. 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
«Корчма Сало»	Литейный пр., 36, лит. А
«Кремль»	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
«Ле Бистро Де Ла Ферм»	Большая Пушкарская ул., 38, лит. А
Ресторан-гостиная «Штакеншнейдер»	Миллионная ул., 10
«Таверна Гролле»	Большой пр. В. О., 20
«Шаляпин»	Тверская ул., 12/15
Cafe Claret	Марата ул., 11
FermA	Финляндский пр., 1 Синопская наб., 22
Il Lago dei Cigni	Крестовский пр., 21, лит. Б
Le Vernissage	Римского-Корсакова пр., 5–7
Marius	Марата ул., 11
Toscana Grill	наб. канала Грибоедова, 64

КАФЕ

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

ГОСТИНИЦЫ

Апарт-отель ARTSTUDIO M103	Ташкентская ул., 6, 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
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
Four Seasons Hotel Lion Palace St. Petersburg	Вознесенский пр., 1, лит. 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
SO/ St. Petersburg	Вознесенский пр., 6, лит. А
SVET hotel	Просвещения пр., 83
The Gamma Hotel	наб. Обводного кан., 130
Trezzini Palace Hotel	Университетская наб., 21

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

Петровский на Софийской	Софийская ул., 87
Gregory`s Cars	Выборгская наб., 55

АВИАКОМПАНИИ

ГТК «Россия»	
ЦБА «Пулково-3»	

РАЗНОЕ

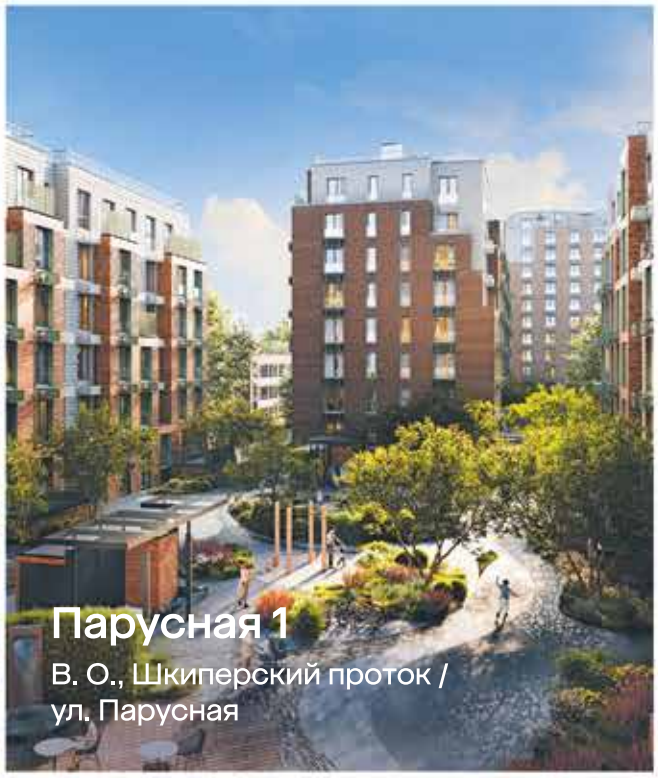
Аэропорт Пулково	бизнес-салоны, VIP-зал
Генеральное консульство Республики Индия	Рылеева ул., 35
Генеральное консульство Республики Узбекистан	4-я Красноармейская ул., 4 А
Единый Центр Документов	Красного Текстильщика ул., 10/12
Коворкинг JURGENS-PAGE	Жуковского ул., 19
Поезда «Сапсан»	бизнес-класс

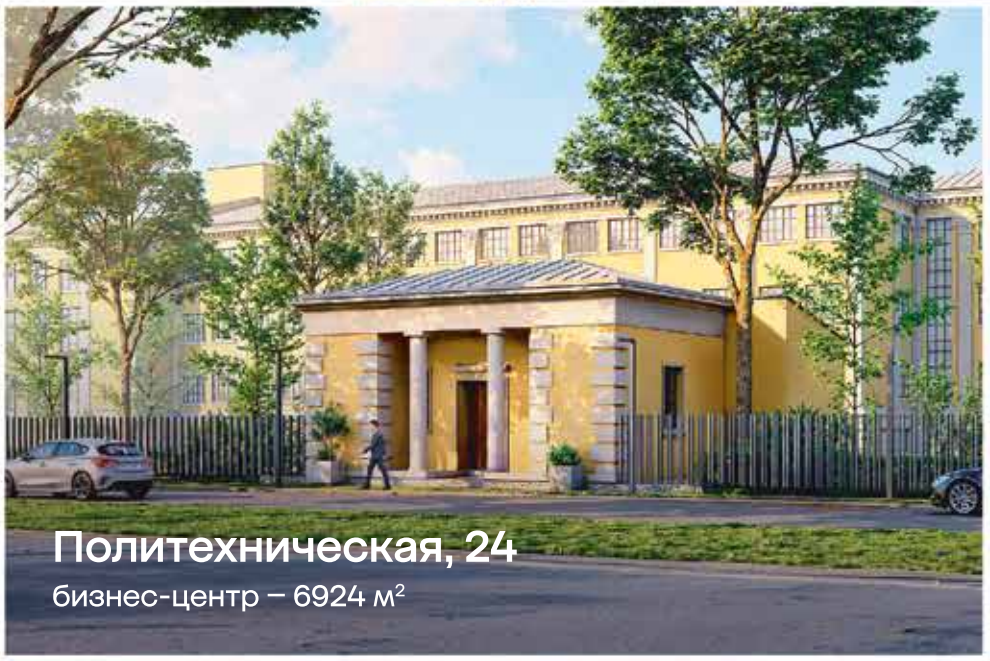
Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке по телефону 8 800 600 0556 (звонок по России бесплатный) или электронной почте podpiska@kommersant.ru

www.kommersant.ru













ТРЕСТ

Квартиры и офисы в Санкт-Петербурге

210 55 00

РЕКЛАМА. ООО «СТН». ЖК «ПАРУСНАЯ 1». ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ «ИК «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ». АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ШКИПЕРСКИЙ ПРОТОК, 19, ЛИТ. А. ЖК «НОВЫЙ ПИТЕР». ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ «СТ-НОВОСЕЛЬЕ». АДРЕС: ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛ., Г.П. НОВОСЕЛЬЕ, БУЛ. БЕЛЫХ НОЧЕЙ, Д. 8 (ЛОТ 2). ЖК «НАУКА». ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ «ОЗЕРНЫЙ КРАЙ». АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. АКАДЕМИКА КОНСТАНТИНОВА, Д. 1, КОРП. 1, СТР. 1. ЖК «РЕЧНОЙ КВАРТАЛ» ЗАСТРОЙЩИК: АО «СЗ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ». АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ОКТЯБРЬСКАЯ НАБ. КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР 78:12:0006356:2314. ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ. БЦ «ПОЛИТЕХНИЧЕСКАЯ, 24». РАБОТЫ ПРОВОДЯТСЯ В РАМКАХ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА НЕЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ. БЦ "ПОПОВА, 38". ЗАСТРОЙЩИК: ООО «УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ДОХОДЪ». АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ПРОФЕССОРА ПОПОВА, 38, ЛИТ. В. ПРОЕКТ РЕАЛИЗУЕТСЯ БЕЗ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ. ПОДРОБНЕЕ НА TREST-GROUP.RU.