Она обращает внимание на важный контекст: данный вид девелопмента остается низкомаржинальным. «Институциональные инвесторы практически не входят в такие проекты, рынок держится на частных инициативах и собственниках зданий. Высокая ключевая ставка дополнительно давит на финансовую модель в текущих условиях»,— указывает она.

«Окупаемость прямого арендного потока в креативных кластерах обычно составляет от семи до десяти лет. Это уровень обычного офисного редевелопмента. Реальный возврат на капитал считается шире, через рост стоимости земли вокруг кластера и через капитализацию бренда оператора. Влияние на прилегающую территорию самое интересное. По моему наблюдению, после полноценного запуска кластера ставки аренды коммерческих помещений в радиусе 300–500 м растут на 15–25% в течение двух-трех лет, а стоимость жилья на вторичном рынке поблизости — на 5–10%. Появляется поток людей, который запускает локальный ритейл и общепит, и район перестает быть спальным или промышленным в восприятии»,— отмечает господин Жабин.

По его мнению, для девелопера это прямой урок. Если рядом с жилым проектом есть или планируется качественный кластер, это становится частью продукта. «Мы продаем не только квартиру, но и среду. Застройщик может стать инициатором или партнером кластера на своей территории — и тогда жилье растет в цене вместе с пространством»,— говорит он.

ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ Реализация проектов в «сером поясе» сопряжена с рядом вызовов, которые требуют оперативного решения на федеральном и региональном уровнях. По мнению госпожи Савиных, главным барьером остается несоответствие между Градостроительным кодексом (ПЗЗ) и 73-ФЗ об охране памятников. «Изменение вида разрешенного использования (ВРИ) для исторического здания часто занимает годы. Требования КГИОП по сохранению всех предметов охраны часто делают смету непредсказуемой (удорожание на 30–50% в процессе работ), что увеличивает сроки окупаемости до 12–15 лет. Также отмечается острая нехватка лицензированных подрядчиков, способных работать с историческим наследием без потери качества и темпов»,— полагает эксперт.

Как считает госпожа Савиных, тенденции 2026 года демонстрируют отказ от моноконцепций. На смену классическим «коворкингам с кофейнями» пришли мультифункциональные экосистемы. Современный кластер — это не только офис, но и производство в формате light industrial. «Тренд года — размещение малых высокотехнологичных производств (3D-печать, лаборатории робототехники, мелкосерийная сборка) в одном периметре с дизайн-студиями»,— говорит она.

«Особый потенциал — у образовательных проектов: формат, объединяющий вузы, стартап-студии и культурные организации. Однако он в городе пока практически не представлен»,— добавляет госпожа Шамонаева.

Алексей Алешин, управляющий директор «Товарищества Рябовской Мануфактуры», считает, что главная тенденция в развитии кластеров — стирание границ между форматами. Пространства стали мультифункциональными, на одной территории могут соседствовать офисы, событийные площадки, стрит-ритейл, фотозоны, открытые веранды, точки бук-кроссинга, просто тихие уголки для отдыха. Эта «бесшовность» проникает и внутрь зданий.

«Например, в холлах офисных корпусов открывают картинные галереи, фотовыставки и другие экспозиции, доступные для всех желающих. Есть примеры, когда на территории кластеров реализовывались экологические инициативы, в которые вовлекались не только резиденты, но и горожане. Более того, даже коммерческие помещения одного типа представлены широкой линейкой. Их площади могут варьироваться от условных 10 кв. м до нескольких сотен квадратных метров, на территории одного кластера можно выбрать офисы классов от B до A. Разнообразие форматов позволяет резидентам быстро расширять бизнес или менять направление деятельности в зависимости от внешних условий или стратегических задач»,— рассуждает господин Алешин.

С ним согласен господин Гущин: «Важная тенденция развития сегмента — переход к полноценному mixed-use-формату. Не только рестораны и маркеты, но и офисы для креативных индустрий, образовательные пространства, спортивные функции, концертные площадки. По сути, кластеры становятся новыми городскими центрами притяжения».

Вторая важная тенденция, по его мнению: успешным становится не тот проект, который просто сдает площади в аренду, а тот, который постоянно генерирует городской трафик через фестивали, выставки, лекции и культурные события. Наконец, третья тенденция — сегодня заметно усилился запрос на аутентичность. «Инвесторы стараются сохранять историческую архитектуру и индустриальное наследие, поскольку именно это формирует уникальность пространства»,— говорит господин Гущин.

«Произошел еще один важный сдвиг: кластер все чаще проектируется как часть жилого квартала, а не как обособленный остров»,— указывает господин Жабин.

Среди новых общероссийских тенденций, которые отмечает госпожа Савиных: активизируется появление точек притяжения в спальных районах на базе бывших АТС или советских кинотеатров — локальные кластеры становятся востребованными среди платежеспособной аудитории окраин.

«Креативные кластеры в 2026 году — это не просто модные места, а стратегический ресурс развития Петербурга. Для полной реализации потенциала „серого пояса“ необходим переход от точечной реставрации к системному государственно-частному партнерству, где прозрачность правил игры в отношениях с КГИОП станет гарантией привлечения институционального капитала»,— резюмирует госпожа Савиных. ■

СКЛАДЫ ПЕТЕРБУРГА ПОСТАВИЛИ РЕКОРД ВВОДА

РЫНОК КАЧЕСТВЕННОЙ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРЫЛ 2026 ГОД РЕКОРДНЫМ ВВОДОМ ПЛОЩАДЕЙ ПРИ ОДНОВРЕМЕННОМ ОХЛАЖДЕНИИ СПРОСА. ПО ДАННЫМ NF GROUP, В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ВВЕДЕНО 163 ТЫС. КВ. М ОБЪЕКТОВ КЛАССОВ A И B — МАКСИМАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЛЯ НАЧАЛА ГОДА ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ НАБЛЮДЕНИЙ В РЕГИОНЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ НА РЫНКЕ В НАЧАЛЕ ГОДА БЫЛА СДЕРЖАННОЙ: ОБЪЕМ СДЕЛОК ПО АРЕНДЕ И КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ СОКРАТИЛСЯ ПОЧТИ ВДВОЕ ОТНОСИТЕЛЬНО АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА: ДО 23 ТЫС. КВ. М ПРОТИВ 42 ТЫС. КВ. М ГОДОМ РАНЕЕ. ДЕНИС КОЖИН

Совокупный объем качественного складского предложения в регионе по итогам трех месяцев достиг 6,35 млн кв. м, прибавив 3% к показателю конца 2025 года и 13% к уровню первого квартала 2025 года. Из этого объема 4,62 млн кв. м составляют объекты класса A, 1,73 млн кв. м — класса B. Сегмент light industrial достиг 145 тыс. кв. м, что на 5% выше прошлогоднего значения за аналогичный период.

Основу нового предложения в первом квартале сформировали два крупных объекта. Введены вторая фаза складского комплекса «100К» площадью 68,1 тыс. кв. м и вторая фаза логистического центра Wildberries «Красный Бор» площадью 57,9 тыс. кв. м. В совокупности эти два объекта обеспечили свыше 76% квартального ввода. Введенный объем составил 39% от прогнозируемого на весь 2026 год показателя.

На структуру спроса в первом квартале оказали влияние транспортно-логистические компании и дистрибуторы. Первые обеспечили 61% от общего объема заключенных сделок, вторые — 39%. Все сделки квартала прошли в формате аренды в спекулятивных объектах; сделок купли-продажи зафиксировано не было.

Рост нового предложения при сниженной активности арендаторов закономерно отразился на уровне вакантности. Доля свободных площадей в регионе с учетом субаренды увеличилась до 3,6% против 1,8% на конец 2025 года. Прямая вакантность составила 2,4%, субарендное предложение — 1,2%. Совокупный объем площадей, доступных для аренды с возможностью въезда в первом квартале, достиг 231 тыс. кв. м: 155 тыс. кв. м приходилось на прямую аренду, 76 тыс. кв. м — на субарендное предложение.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА СТРУКТУРУ СПРОСА В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ ОКАЗАЛИ ВЛИЯНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ И ДИСТРИБУТОРЫ. ПЕРВЫЕ ОБЕСПЕЧИЛИ 61% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ЗАКЛЮЧЕННЫХ СДЕЛОК, ВТОРЫЕ — 39%

Изменение баланса спроса и предложения повлекло за собой корректировку арендных ставок. Средневзвешенная запрашиваемая ставка на готовый сухой склад класса A опустилась до 10,7 тыс. рублей за квадратный метр в год без учета НДС и операционных расходов — это на 2% ниже уровня конца 2025 года. Диапазон операционных платежей составил 1700–2500 рублей за квадратный метр в год без НДС. Запрашиваемая цена продажи готового сухого склада класса A удержалась на отметке 90–100 тыс. рублей за квадратный метр без НДС, стоимость объекта класса A в формате built-to-suit — в диапазоне 75–85 тыс. рублей.

По прогнозу аналитиков NF Group, до конца 2026 года вакантность продолжит расти и с учетом субаренды может достичь 4,7%. Средневзвешенная ставка аренды на склады класса A способна снизиться до 10,5 тыс. рублей за квадратный метр в год. Годовой объем сделок прогнозируется в диапазоне 300–400 тыс. кв. м.

«До конца 2026 года рынок складской недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области, вероятно, будет развиваться в условиях более сдержанного спроса и постепенного роста объема свободных площадей. При этом рост объема доступного предложения не означает резкого ухудшения рыночной ситуации: вакантность остается умеренной, однако у арендаторов появляется больше возможностей для выбора и переговоров»,— отметил Илья Князев, директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге. ■