СЕВЕРО-ЗАПАД
ТЕРРИТОРИЯ РАЗВИТИЯ

Октябрь 2026
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№38**

Коммерсантъ
ONLINE

Review



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР REVIEW
«ТЕРРИТОРИЯ РАЗВИТИЯ»

ЦЕНА ОЖИДАНИЯ

Петербургская недвижимость все меньше похожа на рынок квадратных метров и все больше — на рынок времени. Считать приходится не только стоимость стройки, но и то, сколько лет пройдет между покупкой участка и первой выручкой, а при нынешней цене денег эта пауза обходится дороже бетона.

Лучше всего это видно на примере бывших промзон. Крупных свободных площадок в городе почти не осталось, поэтому девелоперы все чаще идут в «серый пояс», где снос, перекладка сетей и очистка грунта делают проект минимум на 30% дороже стройки «в поле». При этом, в отличие от стандартной стройки, основная часть инвестиций в проект тратится застройщиком еще до начала продаж, а состояние сетей и грунта нередко становится понятным, когда работы уже начались. Выручает локация: в центре метр стоит столько, что лишние расходы перекрываются. Похожая арифметика сложилась и у встроенных помещений на первых этажах новостроек. За год они подорожали на 15–25%, однако аренда за ценой не поспевает и привычный ориентир окупаемости в 8–10 лет сменился планкой от 12 лет. Конкурировать такому активу приходится с банковским вкладом, который приносит доход без хлопот, поэтому выигрывает помещение с витриной, отдельным входом и арендатором, а не просто с хорошим метражом.

В элитном сегменте время пока работает на продавца. Квадратный метр подорожал за девять месяцев на 13%, до 835 тыс. рублей, предложение все еще на 14% меньше прошлогоднего, а покупатели в условиях дорогих кредитов все чаще выбирают рассрочку.

Офисный рынок, напротив, предпочел подождать. За девять месяцев в городе ввели всего 9 тыс. кв. м, почти в 12 раз меньше, чем годом ранее, а большую часть заявленных объемов перенесли на следующий год. Вакантность за год выросла более чем вдвое, до 7,6%, чистое поглощение впервые ушло в минус. И даже гибкие офисы, которые должны были выиграть от осторожности бизнеса, пустуют на пятую часть.

Рынок разделился не столько по классам, сколько по способности дождаться выручки. Тот, у кого есть место в центре или арендатор под рукой, может позволить себе долгую подготовку, остальным приходится сверять планы со ставкой.

ЗЕЛЕНЫЙ СВЕТ «СЕРОМУ ПОЯСУ»

«СЕРЫЙ ПОЯС» ПО-ПРЕЖНЕМУ ЗАНИМАЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ТЕРРИТОРИИ ПЕТЕРБУРГА, И С КАЖДЫМ ГОДОМ ВСЕ БОЛЬШЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ НАЧИНАЮТ РАЗВИВАТЬ ТАКИЕ ПЛОЩАДКИ, ТРАНСФОРМИРУЯ ИХ В СОВРЕМЕННЫЕ ГОРОДСКИЕ ПРОСТРАНСТВА. ЭТО ОСОБЕННО ЗНАЧИМО, УЧИТЫВАЯ, ЧТО МНОГИЕ БЫВШИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТЕРРИТОРИИ РАСПОЛОЖЕНЫ ВДОЛЬ ОСНОВНЫХ НАБЕРЕЖНЫХ — ТРАДИЦИОННЫХ ВИЗИТНЫХ КАРТОЧЕК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Сегодня появляются проекты, выходящие за рамки привычного жилого формата: кластеры, общественно-деловые комплексы. Бывшие производственные территории хорошо подходят для таких функций благодаря крупным габаритам зданий и большим внутренним пространствам — здесь можно размещать офисы, выставочные и торговые площадки.

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», говорит, что жилой редевелопмент в этом отношении сложнее: покупатель предъявляет более высокие требования к качеству продукта и окружающей среды. «Поэтому преобразование бывших промышленных территорий под жилье предполагает более тщательную работу с городской средой и потребительскими ожиданиями»,— отмечает он. По мнению эксперта, в целом обновление центральных территорий и реинтеграция неэффективно используемых площадок идут на пользу городу. Постепенно и власти, и собственники таких активов находят баланс между потенциалом площадок и возможностями их развития.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА РЕДЕВЕЛОПМЕНТ ПОСТЕПЕННО СТАНОВИТСЯ ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ СПОСОБОВ ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ ВНУТРИ СЛОЖИВШИХСЯ РАЙОНОВ

ГЛАВНЫЕ СПОСОБЫ

Вера Голубева, бизнес-партнер TrendAgent в Санкт-Петербурге, полагает, что для Петербурга редевелопмент постепенно становится одним из основных способов появления новых проектов внутри сложившихся районов. «Крупных свободных площадок становится меньше, поэтому девелоперы все чаще работают с бывшими промышленными территориями, устаревшими объектами и площадками, где необходимо менять существующую функцию. Чем ближе участок к центру и сложившейся городской инфраструктуре, тем выше вероятность, что следующий проект будет связан именно с редевелопментом»,— рассуждает она.

Максим Жабин директор по развитию ГК «Едино», считает, что редевелопмент перестал быть отдельным сегментом строительного рынка и стал обычным способом получения участка. «Темп задают не планы девелоперов, а стоимость денег и скорость согласований. В мае я оценивал превращение промышленного объекта в общественное пространство в 80–150 тыс. рублей на метр, и за прошедший год этот диапазон сдвинулся вверх. Сильнее других статей дорожал труд, а в редевелопменте его доля выше обычной, потому что много ручной работы по демонтажу и по сетям»,— делится эксперт.

Михаил Гущин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI, признает, что интерес девелоперов к бывшим промышленным территориям по-прежнему высок, но привлекательность промышленных площадок и их окупаемость во многом зависят от состояния существующей застройки, инженерной инфраструктуры, необходимости рекультивации грунтов. «Редевелопмент предполагает более сложную финансовую модель и длительный инвестиционный цикл. Помимо собственно строительства, нужно учитывать затраты на демонтаж, подготовку территории, во многих случаях — на сохранение и приспособление исторических зданий. Более долгие сроки необходимых согласований также могут отразиться на экономике проектов»,— указывает эксперт.

Госпожа Голубева отмечает, что на экономику проекта все сильнее влияет именно подготовка территории к строительству. «Это демонтаж, инженерная подготовка, перенос сетей, освобождение участка, социальные обязательства, а в некоторых случаях — расселение или работа с объектами культурного наследия. Важна и стоимость времени: между приобретением площадки и началом полноценных продаж у сложного проекта может пройти несколько лет»,— перечисляет она.

Яна Вирченко, коммерческий директор ГК «Полис», напоминает, что город решил сохранять промышленные территории и крупные промзоны под жилье переводить не будет. «Застройщики работают на площадках, которые успели согласовать раньше, и на небольших участках, где менять назначение земли не нужно»,— отмечает она.

Госпожа Вирченко говорит, что, по данным консультантов, за год участки под редевелопмент подорожали на 19%, тогда как обычные — на 12%. При этом земля — только часть расходов. «Старые здания надо снести, сети переложить, грунт очистить, проект согласовать. На все это уходят деньги и время. По нашей оценке, редевелопмент обходится минимум на 30% дороже стройки на свободном участке, а готовить его приходится дольше. Окупается он тоже дольше. Выручает локация: в центре и рядом с ним метр стоит дороже, и это перекрывает лишние затраты»,— высказывается она.

ВРЕМЯ — ДЕНЬГИ

Александр Кравцов, основатель девелопера «Геометрия», считает, что, помимо стоимости строительных работ и улучшений в расчете на квадратный метр, существенную роль играет цена самого земельного участка, особенно если он приобретается с готовой разрешительной документацией. «В зависимости от расположения объекта, его масштаба, ограничений и класса будущего проекта рост цен очень индивидуален — от 15 до 30%»,— подсчитал он.

Однако сравнивать окупаемость редевелопмента и строительства на свободных участках в приграничных районах города и области исключительно по себестоимости квадратного метра некорректно. Решающее значение имеет соотношение совокупных затрат, класса будущего объекта и цены, по которой его можно реализовать, считает эксперт.

При этом удорожание земли и строительства необходимо рассматривать в контексте общей экономики проекта. «Сегодня редевелопмент в наиболее востребованных центральных локациях Петербурга ориентирован преимущественно на премиальный и элитный сегменты. Такие проекты изначально обладают более высокой маржинальностью по сравнению с массовой жилой застройкой, что позволяет девелоперу учитывать дополнительные затраты при формировании финансовой модели»,— говорит господин Кравцов.

Впрочем, далеко не все участники рынка считают, что редевелопмент всегда затратнее обычного строительства.

Ольга Газеева, заместитель генерального директора по развитию Fizika Development, считает, что при грамотном расчете экономической модели проекты редевелопмента могут быть значительно выгоднее строительства «в поле». «Однако здесь как всегда корректное сравнение можно делать только при идентичном масштабе и схожих характеристиках объектов»,— подчеркивает она. Главное преимущество площадок редевелопмента — их расположение. Как правило, речь идет об участках в центральных и околоцентральных локациях, в уже сформированной городской среде, где есть школы, детские сады, медицинские учреждения, транспортная и коммерческая инфраструктура.

«При этом распространенное представление о том, что строительство на свободной территории обходится девелоперу дешевле, справедливо далеко не всегда. Такие проекты зачастую относятся к более массовому ценовому сегменту, однако нагрузка по созданию социальной и транспортной инфраструктуры может быть соразмерной с проектами редевелопмента. В результате затраты на развитие территории оказываются сопоставимыми, тогда как возможности ценообразования заметно различаются»,— думает госпожа Газеева.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

При этом она признает, что редевелопмент имеет и свои сложности. В первую очередь это необходимость учитывать существующую застройку, особенности участка, исторический контекст и работу с объектами культурного наследия. «У редевелопмента значительно больше репутационных рисков, и такие проекты всегда вызывают особое внимание градозащитного сообщества»,— замечает эксперт.

«Минусом редевелопмента являются и сюрпризы. В каком состоянии сети и грунт, часто становится понятно, только когда работы уже начались»,— добавляет госпожа Вирченко.

«Минус у редевелопмента один, зато тяжелый. Почти все деньги тратятся до первой продажи. Снос, вывоз, сети, экология, расселение и обременения приходятся на стадию, когда выручки еще нет. Часть рисков вскрывается только на этапе изысканий, когда участок уже в портфеле, и тогда бюджет с графиком пересматривают до выхода на площадку. При дорогом финансировании именно длинная подготовка решает, стартует проект или подождет»,— говорит господин Жабин.

По мнению господина Кравцова, у проектов редевелопмента несколько ключевых преимуществ. «Первое, сугубо практическое,— это строительство в сложившемся районах с уже сформированной жилой средой. Второе — социально-культурное. Проекты редевелопмента способствуют обновлению территории, ее второму рождению, благодаря чему наравне с жильем появляются новые центры притяжения в районе, а исторические здания, входящие в состав проекта, реставрируются и приспосабливаются под современное использование»,— заключает он. ■

КУРС НА НАМЫВ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НАМЫВНЫЕ ТЕРРИТОРИИ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА СТАЛИ ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ АКТИВНО И ПЛАНОМЕРНО РАЗВИВАЮЩИХСЯ РАЙОНОВ ГОРОДА. В ОТЛИЧИЕ ОТ РЕНОВАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗОН, ОГРАНИЧЕННЫХ ОКРУЖАЮЩЕЙ ЗАСТРОЙКОЙ И СРЕДОЙ, НАМЫВ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ЧИСТЫЙ ХОЛСТ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ИЗБЕЖАТЬ ХАОТИЧНОЙ ЗАСТРОЙКИ И СОЗДАТЬ СБАЛАНСИРОВАННОЕ ГОРОДСКОЕ ПРОСТРАНСТВО В ПРИБРЕЖНОЙ ЗОНЕ. ПРИ ЭТОМ СПРОС НА ЖИЛЬЕ ОСТАЕТСЯ ВЫСОКИМ В ЛЮБОЙ ЧАСТИ ОСТРОВА, В ТОМ ЧИСЛЕ И НА НАМЫВЕ. ЕКАТЕРИНА ДЫННИКОВА



LEGENDA DEVELOPMENT

ПРЕСТИЖНОСТЬ ЛОКАЦИИ ОПРАВДАНА НЕ ТОЛЬКО БЛИЗОСТЬЮ К ИСТОРИЧЕСКОМУ ЦЕНТРУ, НО И ПРЯМЫМ ВЫХОДОМ К АКВАТОРИИ ФИНСКОГО ЗАЛИВА

Создание намыва в Василеостровском районе Петербурга началось почти два десятка лет назад. Тогда предполагалось, что в акватории Невской губы появится 476 га земли, на которой будут построены пассажирский порт, жилые и общественно-деловые кварталы. Поначалу участки застраивались жильем массового сегмента, с появлением мастер-плана застройщики постепенно перешли к комплексному развитию территорий и занимались уже не только строительством жилья, но и благоустройством и созданием социальной и транспортной инфраструктуры. При этом престижность локации оправдана не только близостью к историческому центру, но и главной эстетической ценностью — прямым выходом к акватории Финского залива.

На сегодня, по разным оценкам, на намывных территориях построено 1,2 млн кв. м жилой и коммерческой недвижимости, причем львиная доля приходится на южную часть намыва. В новостройках проживает уже около 15 тыс. человек. Здесь представлены практически все классы жилья, но изменение структуры предложения и качества жилой среды в последние годы сформировало преобладание бизнес-класса.

«Намывные территории — это уникальный шанс для Петербурга создать абсолютно новый морской фасад в центральной локации. Район создается по современным стандартам, где во главе угла не только архитектура, но и преобразование территории в благоустроенный городской район с понятным горизонтом развития, где инфраструктура опережает потребности жителей,— отмечает Ксения Садкова, директор по маркетингу и продажам девелопера LEGENDA.— Это локация с потрясающими видами на воду, которая закономерно становится одной из самых модных и инвестиционно привлекательных точек на карте Петербурга».

На намыве также запланированы новые проекты в сфере рекреации. Например, планируется продлить русло реки Смоленки на 1,25 км — оно проложено сквозь намытый песок до акватории Финского залива. А на новых участках дорог возведут несколько автомобильных и пешеходных мостов, которые соединят проспект Крузенштерна с набережной Макарова и островом Декабристов. Вдоль побережья Финского залива появится полноценная пляжная зона для прогулок.

Также на намыве анонсирован и крупный проект — строительство штаб-квартиры «Сбера» и делового квартала общей площадью более 100 тыс. кв. м. Таким образом, намыв действительно получает статус перспективной и удобной для жизни части Васильевского острова.



LEGENDA DEVELOPMENT

РАЙОН СОЗДАЕТСЯ ПО СОВРЕМЕННЫМ СТАНДАРТАМ, ГДЕ ВО ГЛАВЕ УГЛА НЕ ТОЛЬКО АРХИТЕКТУРА, НО И ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ТЕРРИТОРИИ В БЛАГОУСТРОЕННЫЙ ГОРОДСКОЙ РАЙОН С ПОНЯТНЫМ ГОРИЗОНТОМ РАЗВИТИЯ

ДРАЙВЕРЫ РАЗВИТИЯ

Все аналитики говорят о том, что в основном жилищное строительство на Васильевском будет развиваться на новых территориях, то есть на намыве. Как показывают тенденции последних 10–15 лет, Васильевский остров остается интересным для покупателей жилья в любой его части, отмечает Ольга Шарыгина, партнер и амбассадор Vertical Hotels. При этом, безусловно, покупателям в первую очередь интересны проекты у метро или у воды, добавляет она.

«Васильевский остров сохраняет высокую привлекательность для покупателей благодаря расположению в исторической части города. Спрос на жилье здесь выше, чем в обычных спальных районах Санкт-Петербурга»,— напоминает Сергей Дуванов, руководитель проектов департамента финансовых рынков и инвестиций NF Group в Санкт-Петербурге. По его мнению, для покупателей наиболее привлекательны локации вблизи основных точек притяжения и крупных транспортных узлов. Например, это район рядом со станцией метро «Горный институт».

По словам Ольги Шарыгиной, складывается ощущение, что потенциал острова в части строительства жилья исчерпан. Но если присмотреться, то еще можно найти незастроенные участки. Так, небольшие пятна есть на улице Кораблестроителей, рядом со Шкиперским протоком, рядом с Галерной гаванью, но они требуют уточнения в части ПЗЗ.

Несомненно, есть потенциал в части строительства жилья и у намывных территорий. Коммерческая недвижимость там может быть востребована в тех функциях, которые будут обслуживать население: торговля, стритритейл, медицина. Офисные и гостиничные проекты возможны только в формате built-to-suit и с понятной транспортной доступностью и логистикой, считает госпожа Шарыгина.

Что касается остальной части острова, то она интересна, но там участков не слишком много. При этом, добавляет эксперт, есть много вопросов, которые требуют решения: объекты культурного наследия в непонятном состоянии, часть земель нужно переводить в другую категорию и рекультивировать.

Партнер консалтинговой компании Rusland SP Дмитрий Лехмус также полагает, что с учетом активной застройки перспективы дальнейшего жилищного строительства на Васильевском будут смещаться в сторону северного намыва. «Сейчас это главная площадка для девелопмента в этой части города. Максимальный интерес для застройщиков представляет первая линия у воды, где можно создавать видовые квартиры, и кварталы с уже развитой внутренней инфраструктурой: школы, сады, парки»,— комментирует он.

Тем не менее спрос на новые жилые проекты на Васильевском острове, в том числе в районе «Севкабель Порта», как и на намывных территориях, будет сохраняться, что связано с ограниченным предложением новых квартир в исторических районах Санкт-Петербурга, где возможности для дальнейшей застройки практически исчерпаны, заключает господин Дуванов.

НЕ ТОЛЬКО КРАСИВЫЕ ВИДЫ

Первая линия Финского залива — это не просто красивые виды для продажи жилья, но и высокая ответственность застройщиков. Новые жилые проекты должны раскрыть потенциал территории, устанавливая для нее новые стандарты и форматы.

Один из крупных проектов на первой линии — «ЛЕГЕНДА У МОРЯ» от LEGENDA. Компания приобрела последний незастроенный участок в южной части площадью 10,7 га, расположенный на первой береговой линии Финского залива. Первая линия Финского залива диктует свои правила: композиция зданий будет выстроена так, чтобы максимально раскрыть виды на воду и наполнить пространства естественным светом. Высота зданий от 16 до 22 этажей, масштабное панорамное остекление и горизонтальная пластика формируют новый архитектурный образ морского фасада. В проекте будет построено около 93 тыс. кв. м жилой недвижимости — десять разноэтажных корпусов. В проекте представлено более 120 вариантов планировок, в том числе квартиры со вторым светом, патио, двухуровневые лоты с террасами, а также с «воздушным мостом» — квартиры между корпусами с остеклением на обе стороны.

«„ЛЕГЕНДА У МОРЯ“ открывает доступ к одной из самых престижных локаций на первой линии Финского залива. Эксклюзивность места, высокий класс проекта и ограниченный объем квартир с прямым видом на воду делают эту недвижимость надежным активом с высоким потенциалом роста стоимости. Недавний старт проекта подтвердил наличие накопленного спроса в локации: за первые три недели продаж объем заявок и броней превысил 1,7 млрд рублей»,— делится госпожа Садкова.

Аналитики указывают, что на фоне расширения намыва конкуренция за покупателя будет усиливаться, поэтому только лишь удачного расположения для выбора квартиры уже недостаточно. Сегодня покупатель выбирает не только саму квартиру, но и среду, которая отвечает его жизненному сценарию. В основе выбора — сочетание нескольких факторов. Во-первых, планировки, которые позволяют эффективно использовать пространство с учетом требований определенной семьи. Во-вторых, архитектура с выразительным обликом и решениями, рассчитанными на долгую актуальность. И, наконец, качество среды: благоустройство, дворы, общественные пространства, инфраструктура и сервисы, которые формируют ежедневный комфорт.

Ксения Садкова подтверждает, что в условиях высокой конкуренции особенно важен комплексный подход к созданию продукта. Когда квартира, архитектура и среда взаимосвязаны и отвечают единой логике, покупатель лучше представляет, как будет выглядеть его повседневная жизнь в этом доме. В итоге он оценивает не набор отдельных характеристик, а то, насколько проект в целом соответствует его образу жизни и будущим потребностям. ■

ВСТРОИТЬСЯ В ДОХОДНОСТЬ

ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ЖИЛЬЕ ПРОДОЛЖАЕТ ПАДАТЬ, СЕГОДНЯ СРЕДНИЙ СРОК ОКУПАЕМОСТИ ВЛОЖЕНИЙ ДОСТИГ ДВАДЦАТИ ЛЕТ. МЕЖДУ ТЕМ КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ НОВОСТРОЕК СОХРАНЯЮТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ: ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭТОТ СЕГМЕНТ ДОСТИГАЕТ 7,5–11% ГОДОВЫХ, ЧТО СООТВЕТСТВУЕТ СРОКУ ОКУПАЕМОСТИ В 8–13 ЛЕТ. В НЕКОТОРЫХ РАЙОНАХ У МЕТРО ОКУПАЕМОСТЬ МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ И ВОВСЕ МЕНЕЕ ШЕСТИ ЛЕТ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Максим Жабин, директор по развитию ГК «Едино», говорит: «За последний год встроенные помещения в хороших локациях дорожали быстрее квартир в тех же домах. Причина простая: квартир в доме сотни, а помещений на первом этаже — единицы, и дополнительных метров проект не произведет». Однако он замечает, что к этому инструменту инвестиций стали относиться строже. Пока вклад в банке дает заметную доходность без хлопот, встройка конкурирует с депозитом и выигрывает только там, где у помещения есть арендатор и понятный поток.

Юлия Ружицкая, коммерческий директор девелоперской компании UNIKEY, подсчитала, что за последний год (с октября 2025 года по октябрь 2026 года) стоимость встроенных помещений на первых этажах новостроек Петербурга выросла в среднем на 15–25%, в зависимости от локации и класса жилого комплекса. На рост повлияли увеличение стоимости строительства и спроса на стрит-ритейл в спальных районах, дефицит качественных помещений с высоким трафиком, инфляция и рост цен на строительные материалы, увеличение стоимости земли под новостройки.

ЗАВИСИТ ОТ РАЙОНА

«Окупаемость встроенных помещений в новостройках Петербурга в 2026 году составляет в среднем 8–13 лет, что соответствует доходности 7,5–11% годовых. Важно понимать, что окупаемость зависит от наличия арендатора, локации, трафика, класса помещения и условий аренды. Помещения с готовым арендатором стоят на 10–20% дороже, но окупаются быстрее»,— отмечает эксперт.

В структуре арендаторов коммерческой недвижимости, по словам госпожи Ружицкой, на первых этажах первое место занимает сфера красоты и спорта: около 18% площадей. На кафе и рестораны приходится 17%, на продовольственные магазины — 15–20%, на бытовые услуги — 10–12%. И еще 8–10% приходится на аптеки и зоомагазины.

Цены на встроенные помещения разнятся в зависимости от района. По данным UNIKEY, в Центральном районе квадратный метр стоит сегодня от 300 до 500 тыс. рублей, в Петроградском — 280–450 тыс., в Приморском — 200–320 тыс., в Кудрово, Мурино и на Парнасе — 140–220 тыс., в Колпино и Шушарах — 120–190 тыс.

25–35% В СТРУКТУРЕ СДЕЛОК ЗАНИМАЮТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, КОТОРЫЕ ИЩУТ ПОМЕЩЕНИЕ ДЛЯ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА. ЭТО ВЛАДЕЛЬЦЫ АПТЕК, САЛОНОВ КРАСОТЫ, НЕБОЛЬШИХ МАГАЗИНОВ. ЦЕЛЬ — КУПИТЬ ПОМЕЩЕНИЕ, ЧТОБЫ НЕ ПЛАТИТЬ АРЕНДУ



ЕВГЕНИЙ ЛАВРЕНКО

ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД СТОИМОСТЬ ВСТРОЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ НОВОСТРОЕК ПЕТЕРБУРГА ВЫРОСЛА В СРЕДНЕМ НА 15–25% В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЛОКАЦИИ И КЛАССА ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА

При этом сроки окупаемости вложений, по данным UNIKEY, различаются в зависимости от района. В Приморском районе окупаемость помещения площадью 50 кв. м стоимостью 8,5 млн рублей со ставкой аренды 120 тыс. рублей составит 5,9 года. В то время как в Центральном районе окупаемость помещения площадью 40 кв. м стоимостью 14 млн рублей достигает 9,7 года при той же ставке аренды. Помещение же в Мурино площадью 45 кв. м и стоимостью 3,9 млн рублей будет окупаться 7,2 года при ставке аренды 45 тыс. рублей в месяц.

Максим Жабин замечает: «Главный параметр здесь не стоимость метра, а пригодность под аренду. Помещение без витрины, без отдельного входа, без нужной электрической мощности и без разрешенного назначения под кафе или медицину остается дорогим складом. Опытный покупатель смотрит на первый этаж глазами будущего арендатора, а не глазами инвестора в метры».

Вера Голубева, бизнес-партнер TrendAgent в Санкт-Петербурге, добавляет: «Помещение на первой линии рядом с основным пешеходным потоком и аналогичный по площади лот во дворе могут иметь совершенно разную цену и инвестиционную ценность. Поэтому корректнее смотреть не только на стоимость квадратного метра, но и на потенциальную арендную ставку и срок окупаемости конкретного объекта».

Она полагает, что сегодня покупатель стал считать экономику гораздо внимательнее. Рост стоимости самого помещения не всегда сопровождается таким же ростом аренды, поэтому срок возврата инвестиций может увеличиваться. «Наиболее устойчиво выглядят небольшие помещения с понятным назначением, хорошей видимостью, отдельным входом и достаточным пешеходным трафиком. Для крупных лотов круг потенциальных арендаторов уже, а срок экспозиции обычно длиннее»,— делится эксперт.

Ольга Газеева, заместитель генерального директора по развитию Fizika Development, говорит: «При рассмотрении встроенных коммерческих помещений на первых этажах новостроек одним из ключевых факторов инвестиционной привлекательности остается расположение объекта. Особенно это касается центральных и околоцентральных районов Петербурга, где большое значение имеют пешеходный трафик и транспортная доступность».

Она напоминает, что за последний год стоимость коммерческих помещений в среднем выросла на 12%. «Окупаемость подобных инвестиций всегда индивидуальна. Она зависит от первоначальной стоимости помещения, расходов на его подготовку, потенциальной арендной ставки и стабильности спроса со стороны арендаторов. Стандартный срок — 10–15 лет»,— рассуждает эксперт.

Ксения Садкова, директор по маркетингу и продажам Legenda, обращает внимание, что в Петербурге и Москве встроенные помещения дорожают с разной скоростью: «В Петербурге рост стоимости сделок за год составил 12%, в Москве — почти 40%, и цена уже превысила 750 тыс. рублей за квадратный метр. При этом спрос на встроенные коммерческие площади снизился в обоих городах примерно на 25%. Это частично коррелирует с ситуацией на рынке жилой недвижимости».

По ее словам, раньше инвесторы ориентировались на окупаемость 8–10 лет. Сегодня базовый ориентир — от 12 лет и выше. «В течение срока строительства объект дорожает, а аренда не успевает за этим ростом. Поскольку при формировании цены мы учитываем текущие ставки аренды, а не индексированные через два-три года, то к моменту выхода объекта на рынок и появления первых арендаторов его окупаемость как раз выходит на уровень 12–15 лет. Инвесторы на рынке ориентируются именно на эти показатели»,— делится она.

ПОРТРЕТ ПОКУПАТЕЛЯ

В основном в коммерческие помещения на первых этажах вкладываются частные инвесторы, на них приходится половина объема по сделкам. «Это люди 40–55 лет, которые хотят получать пассивный доход от аренды, они рассматривают помещения площадью 40–100 кв. м в спальных районах с хорошим трафиком. Бюджет покупки составляет 5–20 млн рублей»,— говорит госпожа Ружицкая.

По ее словам, 25–35% в структуре сделок занимают предприниматели, которые ищут помещение для собственного бизнеса. Это владельцы аптек, салонов красоты, небольших магазинов. Цель — купить помещение, чтобы не платить аренду. Бюджет покупки 8–25 млн рублей, рассматриваются, как правило, угловые помещения с витринами и отдельным входом. Еще 10–15% приходится на сетевых ритейлеров: «Пятерочку», «Магнит», «Красное & Белое», «Дикси», «Аптеку.ру». В области их интересов помещения 80–200 кв. м, при их приобретении обращают внимание на трафик и парковочные места.

«Не более 5–8% сделок оформляется на инвестиционные фонды и семейные офисы. В этом сегменте предмет сделки — несколько помещений в одном ЖК или районе. Цель покупки — диверсификация портфеля, стабильный денежный поток»,— указывает госпожа Ружицкая.

Впрочем, не исключено, что доля инвестфондов в скором времени может сократиться. Михаил Костромин, сооснователь инвестиционной компании «Активо», напоминает, что в 2026 году нормативная база рынка коллективных инвестиций претерпевает изменения. «Минфин предложил ввести налог на прибыль для закрытых и интервальных паевых инвестиционных фондов, предназначенных для квалифицированных инвесторов. Предложения вошли в бюджетный пакет на 2027–2029 годы, первое чтение намечено на конец октября. Если поправки будут приняты, то доходность некоторых фондов может быть снижена. В первую очередь это касается фондов, использующих кредитное плечо, так как налогооблагаемая база не уменьшается на расходы фонда, к которым относятся и проценты по кредиту»,— делится эксперт.

РИТЕЙЛ-ПЛЕЙСИНГ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

Павел Евсюков, директор по продукту Hansa Group, среди тенденций на рынке коммерческих помещений в новостройках выделяет следующую: «Все большее распространение, особенно в верхних ценовых сегментах, получает рит ейл-плейсинг — управляемое проектирование коммерческих функций в здании. Застройщик заранее планирует, какого типа бизнес займет то или иное помещение. Это помогает точечно работать с арендаторами и обеспечить заявленный уровень инфраструктуры. Наиболее частые примеры такой настройки: общепит и фитнес. Для рестораторов, например, удобство состоит в том, что помещение уже учитывает все инженерные аспекты (необходимые мощности, особенности вентиляции, водоотведения) и не требует дополнительных временных и финансовых затрат на переоборудование».

Некоторые девелоперы, идут дальше: самостоятельно отбирают потенциальных арендаторов, чтобы сохранить заявленный уровень проекта. ■

«ИНФРАСТРУКТУРА ПЕРЕСТАЛА БЫТЬ ВТОРОСТЕПЕННЫМ ФАКТОРОМ»

ПОКУПАТЕЛИ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕТЕРБУРГЕ ВСЕ ЧАЩЕ ВЫБИРАЮТ НЕ ПРОСТО КВАРТИРУ С УДАЧНОЙ ЛОКАЦИЕЙ И ВЫРАЗИТЕЛЬНОЙ АРХИТЕКТУРОЙ, А ПОЛНОЦЕННУЮ СРЕДУ ДЛЯ ЖИЗНИ: С ПРИВАТНЫМИ ПРОСТРАНСТВАМИ, СЕРВИСАМИ, МЕСТАМИ ДЛЯ ОТДЫХА И ВОЗМОЖНОСТЯМИ ДЛЯ ОБЩЕНИЯ. НА ФОНЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЗАПРОСОВ ИНФРАСТРУКТУРА СТАНОВИТСЯ ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ ЛИКВИДНОСТИ ЖИЛЬЯ, А ВИД НА ВОДУ ПРИОБРЕТАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ЦЕННОСТЬ. О НОВЫХ ТРЕБОВАНИЯХ К ПРЕМИАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ, ВОСТРЕБОВАННЫХ СПОСОБАХ ОПЛАТЫ И ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНКА **REVIEW** РАССКАЗАЛА КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР AAG **ОЛЬГА ЗАХАРОВА.** МАТВЕЙ НИКОЛАЕВ



ХОЛДИНГ AAG

REVIEW: Насколько важным аспектом при выборе недвижимости становится инфраструктура? Какие запросы от покупателей в этом направлении сейчас наиболее актуальны?

ОЛЬГА ЗАХАРОВА: В настоящее время при выборе жилья в мегаполисе покупатель оценивает не только эстетику и архитектуру, но и внутреннее наполнение квартала, его инфраструктурную насыщенность. На приоритетную позицию выходит самодостаточность жилого комплекса: при дефиците времени все необходимое для качественной и комфортной жизни должно быть доступно в пределах собственного дома. Инфраструктура перестала быть второстепенным фактором и трансформировалась в самостоятельный критерий выбора, сопоставимый по значимости с локацией. Это обусловлено изменением модели потребления: время становится более дорогим ресурсом, чем квадратный метр, поэтому покупатель готов платить за сокращение ежедневных логистических издержек.

В премиальном квартале AVANT, реализуемом по концепции «город в городе», предусмотрен исчерпывающий набор функций. Квартал позиционируется не просто как место проживания, а как клуб единомышленников — сообщество людей со схожими интересами и ценностями, где инфраструктура выступает важным инструментом для их реализации.

Помимо локации, архитектуры и планировочных решений, покупатели предъявляют высокие требования к внутренней территории: наличие мест для отдыха, приватной инфраструктуры исключительно для резидентов, а также коммерческой составляющей, включающей как ключевые торговые функции, так и объекты досуга и развлечений. Наиболее востребованы сегодня закрытая приватная инфраструктура только для жильцов, сервисные форматы (велнес, спа, консьержи), а также многофункциональные общественные пространства, позволяющие совмещать работу, отдых и социализацию в пределах квартала.

R: Является ли качественная инфраструктура в комплексе одним из решающих факторов при выборе жилья в премиум-сегменте, несмотря на непростую ситуацию на рынке недвижимости?

О. З.: Качественная инфраструктура в комплексе — один из ключевых факторов при принятии решения о покупке. В условиях волатильности рынка и роста стоимости финансирования покупатель становится более избирательным, и инфраструктура выполняет роль стабилизирующего фактора, обосновывающего цену и обеспечивающего долгосрочную ликвидность объекта. В премиум-сегменте она перестает быть конкурентным преимуществом и становится обязательным условием входа в категорию: проект без развитой внутренней среды сегодня фактически не может претендовать на статус премиального, независимо от локации и качества отделки.

Именно поэтому проект AVANT представляет собой полноценный lifestyle-кластер, включающий не только гастрономический променад и магазины, но и собственный парк, видовой Sky Garden на эксплуатируемой кровле, Wellness & Spa, а также приватную инфраструктуру Master и beauty-room. Цельность инфраструктурной системы отмечают многие покупатели.

R: Какие тенденции на рынке премиальной недвижимости Петербурга сегодня прослеживаются ярче всего? Чего хотят покупатели?

О. З.: Просторной квартиры, большой гостиной и панорамных окон уже недостаточно. Покупатель ориентирован на особенные, коллекционные форматы недвижимости: квартиры с террасами и видами над крышами Петербурга; двухуровневые апартаменты, которые зачастую выбирают творческие и неординарные личности; апартаменты с отдельными входами — для приверженцев загородного формата жизни в центре города; апартаменты Work & Live с двумя входами — для совмещения проживания и ведения бизнеса.

Также стоит отметить запрос, который является для нас одним из приоритетных,— это сервис, который отличает по-настоящему качественный проект от просто хорошего: консьерж 24/7, управление средой, внимание к повседневным деталям. Все это формирует ощущение, что о резиденте действительно заботятся. Параллельно усиливается запрос на персонализированный сервис и «управление впечатлениями»: покупатель оценивает не только физические параметры объекта, но и качество повседневного опыта проживания, что соответствует общемировому тренду перехода от продажи квадратных метров к продаже образа жизни.

R: Как сегодня обстоят дела с ипотечным кредитованием в премиальном сегменте — становится ли оно доступнее после спада 2023 года? Стали ли застройщики чаще обращаться к другим инструментам: к рассрочкам, субсидированным ставкам непосредственно от девелопера?

О. З.: Мы всегда применяли индивидуальный подход к ситуации и запросу каждого клиента, и в настоящее время эта практика сохраняется. Покупатель элитного жилья традиционно требует особого подхода, роль персонализации сегодня возрастает, что находит отражение в том числе в разнообразии способов оплаты. В премиум-сегменте ипотека исторически играет меньшую роль, чем в массовом, поскольку покупатель чаще располагает собственным капиталом.

В период роста ключевой ставки ЦБ доля ипотечных сделок в структуре оплат премиальной недвижимости существенно сократилась. Льготных программ, ограниченных установленным лимитом, недостаточно для приобретения квартиры в премиальном проекте, поскольку они требуют значительного объема собственных накоплений. В этих условиях девелоперы компенсировали сокращение доли заемных средств расширением альтернативных инструментов, таких как рассрочка от застройщика, субсидированные ставки, trade-in, индивидуальные графики платежей.

С учетом планомерного снижения ключевой ставки ЦБ в 2026 году доля ипотечных сделок растет, однако основной формой оплаты остается рассрочка, поскольку она обеспечивает гибкость и не привязывает покупателя к банковским условиям.

R: Чем обусловлен рост популярности жилых комплексов у воды в Петербурге в последние годы? Как с этим преимуществом работают застройщики в премиум-сегменте?

О. З.: Исторически вода является значимой частью облика Петербурга. Неслучайно архитектура парадного Петербурга обращена к многочисленным водным артериям города. Недвижимость у воды в историческом центре и вблизи него всегда была одним из признаков статусного жилья и вызывала повышенный интерес со стороны потенциальных покупателей. Рост популярности таких комплексов в последние годы обусловлен несколькими факторами: ограниченностью предложения (ведь береговая линия исторического центра фактически исчерпана), устойчивым спросом на видовые характеристики как элемент статуса, а также психологической ценностью водных сценариев, поскольку вид на воду ассоциируется с покоем, свободой и премиальностью.

Статусные проекты часто располагаются у воды и при тщательной проработке продуктовых опций девелопером обладают более высоким статусом и престижем. В премиум-сегменте застройщики работают с этим преимуществом комплексно: не только через ориентацию окон и террас, но и через формирование благоустроенных набережных, прогулочных зон и инфраструктуры, интегрированной в водный ландшафт. Это позволяет превратить вид на воду из точечного преимущества в устойчивую характеристику продукта и дополнительный аргумент капитализации объекта.

Стратегия AAG — реализация проектов премиального и бизнес-сегментов; для их реализации мы выбираем участки в историческом Петербурге и у воды. В нашем портфеле представлены проекты бизнес-класса, расположенные на Малоохтинской набережной с видом на Неву, а также два проекта в десяти минутах от центра Петербурга, на первой береговой линии современной благоустроенной набережной реки Охта. При проектировании мы, безусловно, учитываем фактор вида на воду, в том числе ориентируем в ее сторону квартиры с видовыми террасами и панорамными окнами. ■

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПОДПИТАЛО ЭЛИТНЫЙ СПРОС

ЗА ТРИ КВАРТАЛА 2026 ГОДА НА РЫНОК ПЕТЕРБУРГА ВЫШЛО ОКОЛО 4 ТЫС. ЛОТОВ В СТРОЯЩЕМСЯ ЖИЛЬЕ БИЗНЕС-КЛАССА И ОКОЛО 2 ТЫС. ЛОТОВ ЖИЛЬЯ КЛАССА ПРЕМИУМ. ОДНАКО ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА ОБЪЕМ ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ, НАХОДЯЩЕГОСЯ В ЭКСПОЗИЦИИ В ЦЕЛОМ ПО РЫНКУ, ВСЕ РАВНО НА 14% МЕНЬШЕ, ЧЕМ БЫЛ ГОД НАЗАД. РОМАН РУСАКОВ

В 2026 году цены в высоких классах продолжают расти на фоне ограниченного предложения. В бизнес-классе средняя стоимость квадратного метра в сентябре составила 536 тыс. рублей (+7% за девять месяцев). В элитном классе — 835 тыс. рублей (+13% за девять месяцев). Такие данные приводит консалтинговый центр «Петербургская недвижимость».

По подсчетам Ольги Трошевой, директора КЦ «Петербургская недвижимость», с начала 2026 года в бизнес-классе на рынок вышло около 4 тыс. новых лотов, в элитном — около 2 тыс. «С учетом дефицита земельных участков в центральных районах под высокоценовые проекты, полагаю, сохранится тренд на редевелопмент бывших промышленных площадок и реконструкцию»,— говорит она.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СИТУАЦИЮ В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ МОЖНО ОХАРАКТЕРИЗОВАТЬ КАК ОТНОСИТЕЛЬНО СБАЛАНСИРОВАННУЮ: ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОСТАЕТСЯ ОГРАНИЧЕННЫМ, НО ПРИ ЭТОМ ДОСТАТОЧНЫМ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО СПРОСА

ПЕРЕЛОМ ТЕНДЕНЦИИ

Александр Кравцов, основатель девелопера «Геометрия», отмечает, что по итогам первого полугодия 2026 года, несмотря на выход новых проектов, площадь находящихся в продаже элитных квартир и апартаментов сократилась на 14% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Однако уже в третьем квартале наметился перелом тенденции: после продолжительного сокращения предложения девелоперы стали активнее выводить на рынок новые элитные проекты»,— указывает он.

По его мнению, сегодня ситуацию в элитном сегменте можно охарактеризовать как относительно сбалансированную: предложение остается ограниченным, но при этом достаточным для текущего спроса. «Покупательская активность сохраняется на стабильном уровне, а появление новых объектов постепенно расширяет возможности выбора. В четвертом квартале мы также презентуем и откроем продажи в нашем новом элитном проекте на Петровском острове»,— рассказал он.

Что касается цен, предпосылок для их снижения господин Кравцов пока не видит. На стоимость элитного жилья продолжают влиять дорогое проектное финансирование, регулярное увеличение себестоимости строительства, рост затрат на рабочую силу и импортные материалы. «При этом ценовая динамика окажется неоднородной и во многом будет зависеть от характеристик и стадии готовности конкретного проекта»,— добавляет эксперт.

ПЕРЕХОДНАЯ ФАЗА

Павел Евсюков, директор по продукту Hansa Group, считает, что сектор элитной недвижимости пребывает в переходной фазе. Новые проекты выходят на рынок в эпоху дорогих кредитов, усложнившихся градостроительных и архитектурных требований, возросшей социальной нагрузки. «Поэтому сейчас мы наблюдаем даже не разрыв между первичным и вторичным элитным жильем, а разрыв между новой и старой первичкой: объекты со сроком сдачи через три-четыре года уже превышают по цене строящихся конкурентов на высокой стадии готовности»,— рассуждает он.

Ольга Газеева, заместитель генерального директора по развитию Fizika Development, замечает, что на рынке элитного жилья Петербурга сохраняются тенденции последних лет: дефицит участков под новое строительство, ограниченное предложение и сдержанная покупательская активность. «При этом в премиальном сегменте мы наблюдаем изменение структуры спроса: покупатели все чаще выбирают более просторные квартиры»,— говорит она.

По словам госпожи Газеевой, если в 2025 году в компании на однокомнатные квартиры приходилось 38,8% сделок, а на двухкомнатные — 26,4%, то в 2026 году двухкомнатные квартиры вышли на первое место с долей 44,9%. Одновременно доля трехкомнатных квартир увеличилась с 11,9 до 18,9%. Она также отмечает, что в условиях дорогого кредитования рассрочка остается одним из основных инструментов приобретения недвижимости высокого класса и изменения затронули и структуру оплаты. Доля рассрочек выросла с 52 до 69%, тогда как доля ипотечных сделок сократилась с 36,4 до 22,8%.

ОТДЕЛЬНЫЙ ЭТАЖ

Среди других тенденций, которые прослеживаются на рынке премиального жилья, эксперты отмечают рост числа пентхаусов. В элитных проектах пентхаус — это максимально приватный формат проживания. Как правило, под такие лоты отводится целый этаж. Покупатель получает лучшие видовые характеристики, персональный лифт в квартиру, высокий уровень приватности, увеличенные площади, просторные террасы, возможность индивидуальных планировочных решений и зачастую более высокие потолки. Именно поэтому пентхаусы традиционно остаются самыми дорогими объектами в проекте, а стоимость некоторых предложений в Петербурге, например, на Крестовском острове, достигает 1 млрд рублей.

Артем Медведев, операционный директор «Аструм», говорит: «За последние годы пентхаусы перестали быть единичным продуктом и превратились в обязательный элемент практически любого нового элитного проекта. Несмотря на это, сам формат таких квартир не утратил своего эксклюзивного статуса в верхнем ценовом сегменте недвижимости. И если технические характеристики здания и градостроительные ограничения позволяют реализовать такой формат, девелоперы стремятся включить его в концепцию. Более того, решения, которые традиционно были характерны исключительно для элитного сегмента, постепенно переходят в премиум- и даже бизнес-класс. Это еще раз подтверждает, что именно элитная недвижимость задает тренды рынка».

С таким мнение согласен и Максим Жабин, директор по развитию ГК «Едино»: «За последние два года эксплуатируемая кровля из опциональной „фишки“ превратилась в стандарт бизнес- и премиум-класса. Проекты без нее в верхнем сегменте сегодня выглядят недоукомплектованными. Кровли чаще всего отдают под видовые лаундж-зоны и террасы для резидентов, озеленение, детские и спортивные зоны — особенно там, где плотная застройка не оставляет земли на участке. Чем дороже земля в локации, тем ценнее каждый горизонтальный метр над уровнем крыши».

Господин Жабин обращает внимание, что за последние год-два уникальные видовые лоты дорожали быстрее рынка, а разрыв между настоящим пентхаусом и условным «пентхаусом по планировке» внутри сегмента нарастает. «Сделки все чаще проходят в закрытом режиме через пул проверенных клиентов, без открытой рекламы»,— добавляет эксперт.

ВЫШЕ КРЫШИ

Эксплуатируемые кровли также становятся все более востребованным элементом современной недвижимости, причем, не обязательно элитной. Чаще всего такие пространства используются для создания приватных пространств для жителей: террас для отдыха, лаунджей, озелененных садов, смотровых площадок. В отдельных элитных проектах реализуются и более нестандартные решения, включая вертолетные площадки, однако это, скорее, исключение.

Создание эксплуатируемой кровли требует дополнительных инвестиций — как в конструктив здания, так и в гидроизоляцию, инженерные системы, благоустройство и последующую эксплуатацию. Однако в элитном сегменте подобные решения окупаются за счет повышения общей привлекательности проекта, роста стоимости наиболее ликвидных лотов и формирования уникальных конкурентных преимуществ, которые становятся все более значимыми для взыскательного покупателя.

Вера Голубева, бизнес-партнер TrendAgent в Санкт-Петербурге, подтверждает, что эксплуатируемые кровли постепенно выходят за пределы элитного сегмента. «Их все чаще размещают не только на жилых корпусах, но и на стилобатах, пристроенных помещениях и паркингах. Это позволяет увеличить полезную площадь благоустройства в проектах с плотной застройкой. На кровлях создают сады, прогулочные маршруты, лаундж-зоны, спортивные площадки, коворкинги и кинотеатры под открытым небом»,— перечисляет она.

При этом эксперт отмечает, что прямой окупаемости у общей кровли обычно нет. Затраты возвращаются через повышение привлекательности проекта, более быстрые продажи и премию к цене квартир на верхних этажах. «Необходимо учитывать не только строительство, но и последующее обслуживание, гидроизоляцию, водоотведение и требования безопасности»,— подчеркивает госпожа Голубева.

Господин Жабин подтверждает: прямой окупаемости у эксплуатируемой кровли нет, это инструмент ценообразования, а не арендный актив. «Затраты зашиваются в стоимость квартир через премию к цене метра и ускорение реализации верхних лотов. Покупатель платит за образ жизни, а не за метры, и этот сдвиг восприятия уже устойчивый»,— объясняет он.

Роман Корнышев, коммерческий директор ГК «Вертикаль», считает, что эксплуатируемые кровли и террасы в жилых домах Петербурга сегодня остаются нишевым, но стратегически важным инструментом дифференциации проектов: при грамотном проектировании это формат с умеренными капитальными затратами и сильным коммерческим эффектом.

«По сравнению с классическими дворовыми и общественными пространствами, эксплуатируемые кровли в Санкт-Петербурге остаются штучным продуктом. Для девелопера это одновременно вызов и возможность: конкуренция в сегменте минимальна, а потребительский интерес к „жизни с видом“ стабильно высок. На практике это означает, что почти любой продуманный кровельный продукт в комфорт- и бизнес-классе сразу попадает в короткий список уникальных предложений на рынке»,— рассуждает эксперт.

Если обобщить актуальные практики, то, по мнению господина Корнышева, можно выделить несколько основных сценариев использования эксплуатируемых кровель: рекреация и лаундж-пространства для жильцов (прогулочные террасы, зоны отдыха с мебелью, озеленением, мягким светом), спортивные и велнес-форматы (площадки для йоги, функциональных тренировок), пространства под социальные сценарии (небольшие мероприятия, семейные праздники, камерные встречи жителей). В премиальном сегменте активное развитие получают более сложные решения: спа-зоны, sky lounge, частично коммерческая эксплуатация

«Вопрос, который сегодня стоит перед рынком, не „нужно ли делать эксплуатируемые кровли“, а „как именно их делать так, чтобы сохранить управляемый бюджет и получить максимум эффекта в продажах и репутации“. Наш опыт показывает, что комбинация штучных террасных квартир и продуманных общественных террас на кровле — один из наиболее сбалансированных ответов на этот запрос»,— резюмирует господин Корнышев. ■

БИЗНЕС С ПАНОРАМНЫМ ВИДОМ

Намывные территории Васильевского острова формируют перспективный деловой кластер, где градостроительная концепция органично сочетается с внедрением современных технологий. В течение последних двух лет район демонстрирует комплексное развитие: наряду с жилищным строительством наращивается социальная и транспортная инфраструктура, параллельно формируется устойчивая бизнес-среда. Важным маркером деловой активности стал запуск первого бизнес-центра — БЦ «Инсайд» от Группы Аквилон, часть офисных площадей в котором реализовали еще до официального открытия.

Развитие намывных территорий претендует на статус одного из крупнейших градостроительных проектов страны. В соответствии с амбициозными планами район должен стать образцом в части применения современных технологий проектирования и строительства. Интерес к локации со стороны горожан уже подтверждается ростом стоимости жилья. В последние годы она регулярно оказывается среди районов с наибольшей динамикой цен. Всего за пару лет здесь появилась развитая инфраструктура, торговые комплексы, стартовали инициативы благоустройства, а также масштабный проект деловой инфраструктуры.

В перспективе именно на намыве должна появиться штаб-квартира «Сбера» и уже функционирует Морской пассажирский порт, ежегодно обслуживающий свыше 2 млн человек и планирующий расширение грузовых мощностей. Летом на новой территории был открыт первый офисный центр — БЦ «Инсайд».

«Деловая функция намывных территорий будет развиваться не изолированно, а в связке с жилой застройкой, социальной инфраструктурой и общим благоустройством. Активное заселение новых жилых комплексов фактически сформировало потенциальную аудиторию для различных направлений бизнеса. Но развитие намыва еще только начинается — потенциал этой территории значительно шире, и в ближайшее время мы в этом убедимся»,— считает Михаил Рогатых, директор по развитию продаж Группы Аквилон.



ГРУППА «АКВИЛОН»

БЦ «Инсайд» расположен на новых намывных территориях Васильевского острова

Обстоятельства места

В градостроительном плане новые территории в Финском заливе действительно обладают особым микроклиматом. Северной столице свойственна проблема большинства мегаполисов, где свободных участков под жилые или коммерческие проекты мало даже на окраинах. Ситуацию усугубляет исторический центр с целым комплексом ограничений на новое строительство. Что касается редевелопмента, то приспособить старинные сооружения под современные нужды зачастую слишком трудно — в жилых, а особенно в коммерческих проектах, предназначенных, к примеру, для размещения офисов. Поэтому офисная недвижимость, сочетающая сразу все желанные эпитеты — красиво, удобно, современно, престижно и при этом не космически дорого,— в центральных локациях исключительно штучный товар.

По мнению экспертов, благодаря намывным территориям ситуация меняется. К настоящему моменту они, по сути, превратились в новый район, откуда можно быстро добраться до городских достопримечательностей, культурных объектов, аэропорта или Невского проспекта. При этом, несмотря на близость к основным историческим точкам притяжения, локация планомерно обзаводится собственными.



ГРУППА «АКВИЛОН»

В течение последних трех с половиной лет стоимость приобретения офиса в Северной столице выросла на 90%

Первый деловой

Одна из них — бизнес-центр «Инсайд», деловой комплекс нового поколения площадью более 4500 кв. м. В нем восемь этажей, первые отданы под коммерческие помещения — перспективные для торговли, учитывая близость благоустроенных жилых кварталов с платежеспособной аудиторией. На верхних видовых этажах расположены офисные пространства. На пятом и шестом этажах расположены офисы с готовой отделкой, на седьмом и восьмом — помещения без отделки, позволяющие инвестору или арендатору реализовать планировочные и дизайнерские решения по своему вкусу. И хотя бизнес-центр открылся всего около двух месяцев назад, часть помещений уже нашла своих покупателей.

«БЦ „Инсайд“ расположен на новых намывных территориях Васильевского острова. В этой локации значимым преимуществом становится не только близость Финского залива, но и потенциал самого микрорайона, который эксперты рассматривают как один из драйверов новой городской динамики. Сейчас, в самом начале формирования деловой среды, здесь можно реализовать массу успешных сценариев развития бизнеса»,— поясняет Михаил Рогатых.

Удачное расположение — не единственное преимущество нового бизнес-центра. Результаты исследований показывают, что комфорт в офисе может повысить эффективность работы на 30–40%. По данным Deloitte, программы улучшения офисной среды помогают компаниям увеличить производительность сотрудников до 25%. При этом эксперты аналитического центра Capital Group отмечают, что большинство застройщиков продолжают создавать проекты с лотами «мелкой нарезки», не прорабатывая в них сценарии корпоративной жизни.



ГРУППА «АКВИЛОН»

Результаты исследований показывают, что комфорт в офисе может повысить эффективность работы на 30–40%

В «Инсайде» офисные помещения позволяют адаптировать пространство под нужды конкретного арендатора. Панорамные окна, высокие потолки и современные системы воздухообмена создают комфортные условия для работы. В здании также есть многоуровневый паркинг на 154 места, откуда можно на лифте подняться прямо в офис. В шаговой доступности кафе, аптеки, магазины и набережная для прогулок в обеденное время.

Бизнес-центр отличают и энергоэффективные технологии, обеспечивающие экологичную и комфортную среду. Современные инженерные сети включают приточно-вытяжную вентиляцию и системы кондиционирования воздуха в каждом помещении, инновационные системы водоснабжения и отопления с приборами учета, а также окна с селективным покрытием и аргоновым заполнением, утепление наружных стен, кровли и цоколя с использованием передовых технологий. «Изюминкой» нового объекта, безусловно, будут панорамные виды, которыми можно любоваться прямо с рабочего места.

Тенденция к росту

Неудивительно, что в условиях точечной городской застройки девелоперские проекты на намывных территориях сегодня выигрывают не только с точки зрения будущей комфортной жизни или работы, но и в инвестиционном плане. Так, например, по данным компании CORE.XP, за первые шесть месяцев текущего года только в офисы в стране было вложено 128 млрд рублей, причем уровень инвестиций в офисные блоки и этажи вырос в 2,3 раза: с 22,5 млрд рублей в первом полугодии 2025 года до 52,1 млрд рублей в аналогичном периоде 2026 года.

По данным Bright Rich | CORFAC International, в течение последних трех с половиной лет стоимость приобретения офиса в Северной столице выросла на 90%. Связано это не только с увеличением себестоимости строительства, но и, собственно, с активным инвестиционным спросом на офисные помещения в качестве инструмента сохранения капитала.

Антонина Егорова

РЕКЛАМА. ООО «НЕДВИЖИМОСТЬ ПЛЮС», ИНН 7838129950

ОФИСНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ КОРРЕКТИРУЮТ ПЛАНЫ

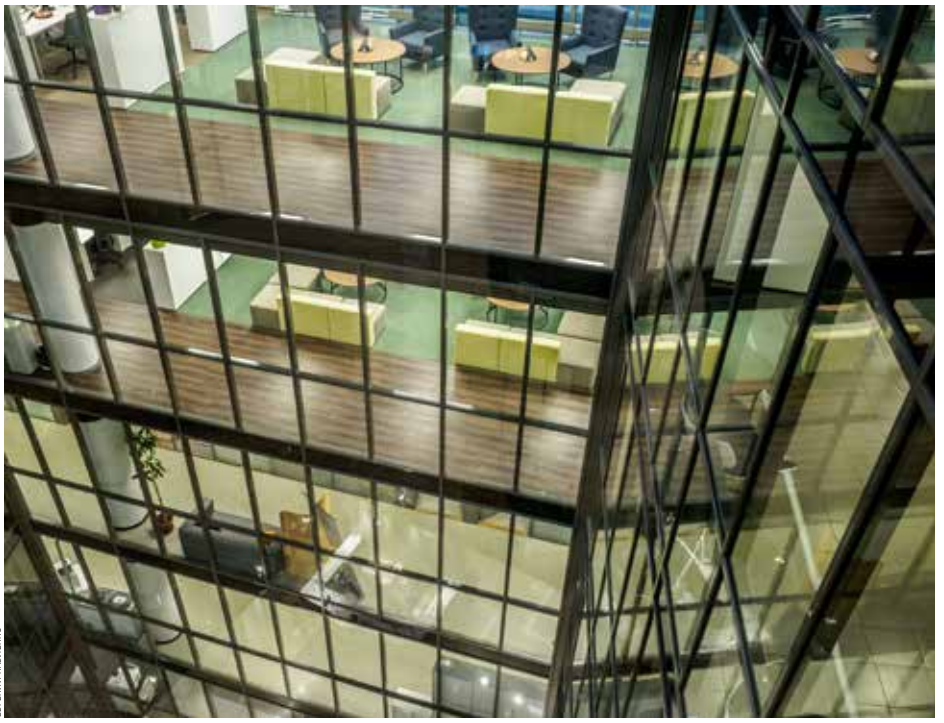
ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2026 ГОДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ВВЕДЕНО ТОЛЬКО ДВА ОФИСНЫХ ОБЪЕКТА: БИЗНЕС-ЦЕНТР «СЕНАТОР» НА МАЛОЙ МОРСКОЙ УЛИЦЕ И ПЕРВАЯ ОЧЕРЕДЬ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА «AVENUE НА КАРПОВКЕ» СУММАРНОЙ АРЕНДОПРИГОДНОЙ ПЛОЩАДЬЮ 9 ТЫС. КВ. М. ЭТО ПОЧТИ В 12 РАЗ МЕНЬШЕ, ЧЕМ В ЯНВАРЕ — СЕНТЯБРЕ 2025 ГОДА, КОГДА В ГОРОДЕ БЫЛО ВВЕДЕНО 107,5 ТЫС. КВ. М ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ. ТАИСИЯ УМАРОВА

Такие данные приводят аналитики Bright Rich | CORFAC International. По прогнозам специалистов компании, в 2026 году будет введено менее 30% от ранее запланированных объемов: вместо 141,5 тыс. кв. м, которые заявляли девелоперы, планируется ввести в строй лишь 39,7 тыс. кв. м офисной недвижимости, остальные 101,8 тыс. кв. м собираются вывести на рынок в следующем году.

«Девелоперы запускали новые проекты в расчете на сохранение благоприятной рыночной ситуации. Однако к завершающему этапу строительства экономические условия изменились, и сроки ввода стали корректироваться с учетом текущего спроса. Перенос даст девелоперам больше времени для заполнения площадей и снизит давление на рынок, поскольку выход части нового предложения будет отложен»,— отмечает сооснователь и партнер Bright Rich | CORFAC International Виктор Заглумин.

Как подсчитали в Bright Rich | CORFAC International, с сентября 2025 года по сентябрь 2026 года ставки аренды фактически не изменились. Средняя стоимость аренды площадей в классе А составляет 3 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, в классе B+ — 2 тыс. рублей, в классе В — 1,7 тыс. рублей.

На начало октября 2025 года общий уровень вакансии на офисном рынке Санкт-Петербурга составил 3,5%. За год этот показатель увеличился в двое и достиг 7,6%. Наиболее высокая вакансия наблюдается в объектах класса А, где свободно 10,3% площадей (162,1 тыс. кв. м). В классе B+ доля свободных площадей — 9% (137 тыс. кв. м), в классе В — 5,2% (134 тыс. кв. м).



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАПУСКАЛИ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ В РАСЧЕТЕ НА СОХРАНЕНИЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ РЫНОЧНОЙ СИТУАЦИИ. ОДНАКО К ЗАВЕРШАЮЩЕМУ ЭТАПУ СТРОИТЕЛЬСТВА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ИЗМЕНИЛИСЬ, И СРОКИ ВВОДА СТАЛИ КОРРЕКТИРОВАТЬСЯ С УЧЕТОМ ТЕКУЩЕГО СПРОСА

ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ МЕСТА

Начальник отдела аренды компании «ЛСР. Управление недвижимостью» Анна Воробьева подтверждает, что офисный рынок Санкт-Петербурга по итогам трех кварталов 2026 года демонстрирует заметное охлаждение. «Чистое поглощение впервые стало отрицательным и составило –33 тыс. кв. м»,— рассказала она.

При этом Кирилл Сиволобов, основатель Bau City Development считает, что в Петербурге сохраняется дефицит качественных офисов класса В в сформировавшихся локациях, где за последние годы появилось большое число проектов бизнес-класса и выросла деловая активность. Речь идет о Приморском, Красногвардейском, Фрунзенском и Московском районах.

Павел Евсюков, директор по продукту Hansa Group, отмечает, что в последние месяцы в экспозиции увеличивается объем морально устаревших бизнес-центров. «Со стороны компаний-арендаторов фиксируется спрос на оптимизацию метража, а порой и класса: нередки случаи переезда из БЦ „уставшего“ класса А в более просторный и современный БЦ класса В. Параллельно формируется новый рынок продажи офисов. Предложения от девелоперов по рассрочкам и лизингу делают покупку офиса сопоставимой с долгосрочной арендой»,— говорит он.

При этом, по мнению госпожи Воробьевой, динамика арендных ставок существенно различается в зависимости от класса недвижимости. «В условиях изменения рыночной конъюнктуры особое значение приобретает и экономика инвестиций: по текущим оценкам, срок окупаемости готового офиса класса А составляет в среднем 11–14 лет, а крупных проектов с привлечением заемного финансирования — более 15 лет. Это повышает требования к оценке рисков и выбору инвестиционной стратегии»,— рассказала госпожа Воробьева.

Регина Волошенко, директор департамента офисной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, считает, что окупаемость офисных проектов сегодня во многом определяется стоимостью финансирования, форматом объекта и его локацией. «Высокая стоимость заемного капитала и строительства увеличивает сроки возврата инвестиций и делает девелоперов более осторожными при запуске новых спекулятивных проектов. При этом качественные офисные объекты в востребованных локациях сохраняют инвестиционную привлекательность. Также арендаторы стали внимательнее относиться к эффективности используемых площадей и расходам на офис, а девелоперы все чаще рассматривают альтернативные модели реализации — в том числе продажу офисов отдельными блоками. В результате рынок становится более дифференцированным: наиболее устойчивые позиции сохраняют качественные проекты с сильной локацией, современной инженерией и гибкими планировочными решениями»,— рассуждает она.

СМЕНА ПРЕДПОЧТЕНИЙ

Господин Сиволобов полагает, что предпочтения частных инвесторов меняются. Если раньше одним из наиболее популярных инструментов вложений в недвижимость были доходные апартаменты, то сегодня все больше внимания привлекают именно офисы в хорошей локации как самостоятельный инвестиционный продукт. «Его можно сдавать в аренду или продать при необходимости по более высокой цене»,— думает господин Сиволобов.

Значительную часть аудитории составляют предприниматели и небольшие компании, которые рассматривают покупку офиса для собственных нужд. Речь идет о представителях консалтингового, юридического, финансового бизнеса и других сфер услуг, где нет необходимости в больших площадях. Для таких покупателей важны возможность организовать постоянное рабочее пространство и независимость от условий аренды, которые могут меняться со временем.

«Учитывая этот запрос, некоторые девелоперы начинают включать офисную функцию в состав своих проектов. Перспективы мы видим и в строительстве бизнес-центров. До конца 2026 года мы планируем презентовать и вывести на рынок бизнес-центр класса B+ на Новолитовской улице, 37»,— рассказал господин Сиволобов.

ГИБКОСТЬ НЕ ПАНАЦЕЯ

Евгений Лысый, управляющий партнер сети сервисных офисов «Практик», добавляет: «Компании стали осторожнее в расходах, чаще пересматривают необходимую площадь и оптимизируют количество рабочих мест. При этом спрос на качественные офисные пространства сохраняется. В сегменте сервисных офисов мы видим в этом дополнительные возможности. Бизнес все чаще выбирает готовые решения, позволяющие гибко управлять площадями без затрат на ремонт и оборудование. На наш взгляд, рынок становится более избирательным. Конкуренция за арендатора будет усиливаться, а ключевыми факторами останутся расположение, качество пространства, стоимость и гибкость условий».

Впрочем, цифры говорят о том, что в структуре сервисных офисов ситуация обстоит не лучшим образом. По итогам третьего квартала 2026 года доля свободных площадей в гибких офисных пространствах Санкт-Петербурга составила 20%, увеличившись с начала года на 5 п. п. Об этом сообщает консалтинговая компания NF Group.

Средневзвешенная ставка аренды фиксированного рабочего места выросла на 10%, до 29,8 тыс. рублей, нефиксированного — на 8%, до 23 тыс. рублей. Рост ставок связан с изменением структуры предложения и стремлением операторов компенсировать растущие операционные расходы.

На начало октября 2026 года в городе действует 61 гибкое офисное пространство на 12 тыс. рабочих мест общей площадью 74 тыс. кв. м. На этот сегмент приходится 1,7% рынка качественных офисов города. «В 2026 году уже открылись „Практик“ на Октябрьской набережной и Ariosto на Плесецкой улице. До конца года ожидается открытие Aspace и нескольких новых проектов Page»,— сообщают в NF Group.

По итогам третьего квартала 82% предложения находится под управлением сетевых операторов. Основную долю составляют петербургские игроки — «Практик» и Page. В городе также работают федеральные сети SOK, Multispace, планируется открытие Aspace. Из международных операторов представлен Regus.

ТРЕБУЕТСЯ АРЕНДАТОР

Максим Жабин, директор по развитию ГК «Едино», считает, что при нынешней стоимости денег проект без арендатора на самом начале реализации проекта не выгоден. «Вводится в основном то, что запускали при другой ставке, и то, что строится под конкретного пользователя. Рынок при этом расслоился. Качественные здания с хорошей локацией и внятным управлением ставку держат, а вакантность копится в устаревшем фонде, который был приемлем, пока выбора не было»,— указывает он.

По его словам, спрос арендаторов меняется в ту же сторону, что и спрос на жилье. «Компании считают не площадь, а рабочее место и срок. Метров на человека берут меньше, договор подписывают короче, отделку хотят готовую, чтобы не вкладывать свои деньги в чужой актив. Выигрывает собственник, который умеет быстро пересобрать планировку под нового арендатора»,— резюмирует он. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (онлайн-выпуск Северо-Запад, Review «Территория развития»)

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

В печатном виде номер не выходит.
Распространяется бесплатно.
16+

Фото на обложке: Евгений Павленко