

ПАДЕНИЕ И НОВЫЙ ВЗЛЕТ
ПЕРВИЧНОГО РЫНКА / 3
АПАРТ-ОТЕЛИ
СОХРАНЯЮТ ТЕМП / 4
РАСШИРИТЬ СФЕРУ
ИНТЕРЕСОВ / 8

Недвижимость. Новые пространства

Четверг, 25 апреля 2024
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №11

Коммерсантъ

Guide

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



Петербургская
Недвижимость



АВТОРСКИЕ ДОМА

РЕКЛАМА

Коммерсантъ

В лучших местах Петербурга

РЕСТОРАНЫ

«Кремль»	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
Ресторан-гостиница «Штакеншнейдер»	Миллионная ул., 10
«Шляпин»	Тверская ул., 12/15
Таверна «Гролле»	Большой пр. В. О., 20
«Сказка Востока 1001 ночь»	Лесной пр., 48
Stroganoff Steak House	Конногвардейский б-р, 4
«Метаморфоз»	Литейный пр., 5/19
Ресторан русской кухни Siberika	Лейтенанта Шмидта наб., 43
Cafe Claret	Марата ул., 11
Marius	Марата ул., 11
SETTLERS	Наличная ул., 24/1 А
Бар-ресторан «География»	Рубинштейна ул., 5
Ресторан MEZE	Московский пр., 206
Aquamarine	Казанская ул., 2
Ресторан «Сыроварня»	Ковенский пер., 5
Панорамный ресторан «На Поляне»	Свердловская наб., 44 Д
Дворяне	Почтамтская ул., 1

КАФЕ

Kroo cafe	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
Пространство Freedom	Казанская ул., 7
Кофейня «Щегол»	Радищева ул., 38/20

ГОСТИНИЦЫ

Талион Империял Отель	наб. реки Мойки, 59
Отель «Индиго»	Чайковского ул., 17
Akuan Hotel	Восстания ул., 19
M-hotel	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
«Гранд Отель Эмеральд»	Суворовский пр., 18
Majestic Boutique Hotel Deluxe	Садовая ул., 22/2
The Gamma Hotel	наб. Обводного кан., 130
Grani Aparthotel	Большая Зеленина ул., 24
Trezzini Palace Hotel	Университетская наб., 21
Welton Club Hotel & Apartments	Малая Разночинная ул., 11
Four Seasons Hotel	
Lion Palace St. Petersburg	Вознесенский пр., 1
Crowne Plaza St. Petersburg — Ligovsky	Лиговский пр., 61
Официальная гостиница «Эрмитаж»	Правды ул., 10
Author Boutique Hotel	Владимирский пр., 9
Airportcity Plaza St. Petersburg	Стартовая ул., 6 А
«Гранд Отель Мойка 22»	наб. реки Мойки, 22
«А1 Отель Санкт-Петербург»	Кирпичный пер., 3
Бутик-отель «Северный цветок»	Марата ул., 40
«Cronwell Inn Стремянная»	Стремянная ул., 18 А

Отель «Братья Карамазовы»	Социалистическая ул., 11 АВ
Отель «Гельвеция»	Марата ул., 11
Екатерина	Миллионная ул., 10
Отель «Мартин»	Марата ул., 12
«Лотте Отель Санкт-Петербург»	Антоненко пер., 2, стр. 1
Отель «Невский Берег»	Невский пр., 122
Avenue Apart на Малом	Малый пр., В. О., 54, к. 2, стр. 1
Palace Bridge Hotel	Биржевой пер., 4 А
Cosmos St. Petersburg	
Olympia Garden Hotel	Батайский пер., 3 А
Бутик-отель Miris	Всеволода Вишневого ул., 1 А
Отель «Коринтия Санкт-Петербург»	Невский пр., 57
DIPLOMAT Hotel	Дегтярный пер., 7 А

ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

Салон «Сентябрь»	Каменноостровский пр., 19
------------------	---------------------------

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

Gregory's Palace	Выборгская наб., 55
Gustaf	Средний пр. В. О., 36/40
Деловой центр NEVKA	Гельсингфорсская ул., 3, к. 11 Д, вход с Выборгской наб., 45-47
Magnus	9-я линия В. О., 34
«Оскар»	наб. реки Фонтанки, 13 А
Коворкинг «Пушкин»	Торжковская ул., 5

АВТОСАЛОНЫ

Автодом «Пулково»	Пулковское ш., 14 А
Gregory's Cars	Выборгская наб., 55
Петровский на Софийской	Софийская ул., 87

АВИАКОМПАНИИ

ЦБА «Пулково-3»	
ГТК «Россия»	

РАЗНОЕ

Миграционный центр	Красного Текстильщика ул., 10/12
Поезда «Сапсан»	бизнес-класс
Аэропорт Пулково	бизнес-залы, VIP-зал



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



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ. НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА»

СТИРАНИЕ ГРАНИЦ
НА ФОНЕ
НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Спрос на жилье в строящихся домах продолжает оставаться неравномерным: если в первые два месяца года он падал, то в марте произошел скачок, что позволило первый квартал большинству девелоперов закончить с неплохими показателями. Очевидно, что в ближайшие два месяца падения спроса ожидать не следует: покупатели будут стремиться успеть заключить сделку при нынешних условиях на получение льготной ипотеки, ведь с 1 июля власти анонсировали отмену большинства субсидируемых программ жилищного кредитования.

Надо заметить, помимо прочих факторов, спрос на покупку жилья стимулирует и начавшийся еще в прошлом году рост ставок на аренду жилья. Например, если в прошлом году на съем квартиры уходило 36% от средней зарплаты, то в этом доля расходов возросла до 43%. Долгое время стоимость аренды квартир в городе стояла на месте или даже падала, и это было весомым аргументом для того, чтобы отложить покупку собственного жилья. В то же время цены на квартиры в строящихся домах растут незначительно, а в некоторых локациях даже и падают.

Среди тенденций на рынке — продолжающееся уже не первый год размытие границ между классами. Сегодня значительная часть домов в самом массовом сегменте все чаще использует элементы, которые еще 10–15 лет назад были несомненным признаком жилья премиального класса. Речь идет как о технологической начинке жилья, так и об оформлении мест общего пользования и дворовых территорий.

Поэтому слова о том, что главным признаком элитного жилья является локация, становятся особенно актуальными. Виды из окон, количество квартир на площадке, приватность — премиальное жилье возвращается к своим истокам. А всю остальную «позолоту» теперь можно найти в и более демократичных сегментах.



ПАДЕНИЕ И НОВЫЙ ВЗЛЕТ
ПЕРВИЧНОГО РЫНКА

ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ НЫНЕШНЕГО ГОДА БЫЛ ДЛЯ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ КОМФОРТ-КЛАССА В ПЕТЕРБУРГЕ НЕРАВНОМЕРНЫМ: В ЯНВАРЕ И ФЕВРАЛЕ НАБЛЮДАЛОСЬ СНИЖЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК, ЗАТО В МАРТЕ РОСТ КОМПЕНСИРОВАЛ ВСЕ ПОТЕРИ. НЕКОТОРЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАЯВЛЯЮТ О КРАТНОМ РОСТЕ ПРОДАЖ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

Как отмечают эксперты, на текущий момент рынок занял выжидательную позицию на фоне вероятных изменений денежно-кредитной политики и льготной ипотеки. Михаил Гуцин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI, считает, что это отражается как на ценах, так и на новых выводах в продажу новых объектов. Цены в первом квартале 2024 года существенно не менялись: в комфорт-классе за год они увеличились на 6,5%, в бизнес-классе — на 3,5%.

Вадим Потокин, генеральный директор компании «Ленстройград», отмечает, что укрупненная структура спроса по классам в Санкт-Петербурге довольно стабильна: основной объем реализации приходится на жилье массового спроса (классы эконо и комфорт) — около 90% сделок, на ЖК бизнес-класса в среднем приходится 4–6% сделок, а удельный вес в спросе элитных объектов — 1–2%.

«Относительно четвертого квартала 2023 года наблюдается ожидаемое сокращение спроса — он уменьшился примерно на 30%. Это объясняется как традиционными сезонными колебаниями, так и повышенной активностью покупателей в конце 2023 года. Четвертый квартал стал одним из самых активных кварталов по объему продаж начиная с ковидного 2020 года, когда появилась госсубсидируемая ипотека», — говорит господин Гуцин.

При этом, если сравнивать первый квартал 2024 года с аналогичным периодом прошлого года, то на рынке отмечается рост на 20%. Вместе с тем доля ипотечных сделок стала сокращаться и на конец первого квартала 2024 снизилась до 67%. Для сравнения, в первом квартале 2023 года этот показатель составлял 82%.

НЕПЛОХОЙ РЕЗУЛЬТАТ

Мария Орлова, коммерческий директор ГК «А101» в Петербурге, говорит, что относительно первого квартала 2023 года объем продаж в январе — марте 2024 года оказался на 41% больше. «Относительно четвертого квартала 2023 года результаты скромнее на 36%, но с учетом того, что перед новым годом на рынке традиционно «высокий сезон», а сразу после активность снижается, результат начала года можно считать хорошим. Напомню также, что именно в этот период начали действовать надбавки по коэффициенту риска и включилась более детальная процедура скоринга, а также вырос первоначальный взнос до 20% по семейной ипотеке и до 30% по ипотеке с господдержкой», — рассуждает госпожа Орлова. — Мы видели, что количество интересантов не снизилось по сравнению с предыдущими кварталами 2023 года, однако выход на сделку откладывался. И сейчас, во втором квартале, начинает активизироваться отложенный спрос перед прекращением действия льготной ипотеки в ее нынешнем виде. Кроме того, банки, как ожидается, постепенно начнут смягчать условия, поэтому во втором квартале продажи, а с ними и цены вновь начнут расти. Ожидаем, что по итогам второго квартала показатели продаж будут выше, чем в январе — марте, на 35–40%».

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», считает, что общая тенденция напоминает первый квартал прошлого года: снижение общего количества сделок в январе и феврале, затем значительный рост в марте. «Разница в том, что в этом году рынок в феврале просел ощутимее. Однако количественно все



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОБЩАЯ ТЕНДЕНЦИЯ НАПОМИНАЕТ ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ ПРОШЛОГО ГОДА: СНИЖЕНИЕ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК В ЯНВАРЕ И ФЕВРАЛЕ, ЗАТЕМ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ В МАРТЕ

показатели превышают прошлогодние. В этом году от февраля к марту число сделок в Петербурге выросло с 2600 до более чем 4000. Из них 3000 — это комфорт-класс», — рассказал эксперт.

Основная причина таких колебаний в том, считает господин Софронов, что конвертируется отложенный спрос, сформировавшийся за январь и февраль. Это реакция на резкое изменение условий выдачи массовой льготной ипотеки, а также стимулирование застройщиками спроса через выгодные рассрочки.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, говорит, что первый квартал 2024 года по показателям продаж более чем в два раза превышает объемы продаж в первом квартале прошлого года. «Рынок активен, что подтверждается количеством первичных обращений и запросов от покупателей. Ипотека по-прежнему играет определяющую роль в продажах новостроек комфорт-класса, хотя доля ипотечных сделок снизилась с 90% в 2023 году до 75% в первом квартале текущего года», — сообщает она. Причины этого — высокая ключевая ставка и существенные изменения в условиях кредитования по льготным программам (увеличение до 30% суммы первого взноса, уменьшение размера кредита до 6 млн рублей, требование субсидирования застройщиком ставки).

Лидером по востребованности является семейная ипотека, сохраняет свои позиции и ИТ-ипотека. Покупатели стремятся найти программу кредитования, которая позволит получить оптимальные ежемесячные выплаты, отсюда большой интерес к траншевой ипотеке и любым ее аналогам. «Недостаток доступного банковского про-

дукта частично компенсирован за счет рассрочек от застройщика на весь период строительства. Мы предлагаем покупателям различные схемы по оплате, которыми воспользовались в первом квартале 2024 года 20% покупателей квартир. Региональные покупатели сохраняют свою долю на уровне 40% от общего объема продаж. В 2023 году в объектах РСТИ цены выросли в среднем на 6%, в первом квартале 2024 года происходили плановые частичные корректировки в соответствии с товарным запасом и этапом реализации проектов. Пользуется спросом отделка, доля продаж квартир с отделкой составляет чуть более 50% от общего числа сделок, 27% покупателей отдают предпочтение квартирам с выполненной подготовкой под отделку, так называемый white box», — делится госпожа Немченко. → 4

СДЕЛКИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ ШЛИ БОЛЕЕ АКТИВНО, ЧЕМ В ПЕТЕРБУРГЕ: ТАМ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ЛИКВИДНЫМИ АКТИВАМИ ВЫШЕ, И ЭТО ПОЗВОЛИЛО КЛИЕНТАМ ПРОДАВАТЬ ИМЕЮЩЕЕСЯ ЖИЛЬЕ РАДИ ПОКУПКИ НОВОСТРОЙКИ, НЕ СОСРЕДОТАЧИВАЯСЬ ТОЛЬКО НА БАНКОВСКИХ УСЛОВИЯХ



3 → Наталия Коротаевская, коммерческий директор группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленобла-сти, также говорит о росте: «В нашей компании про-дажи в марте тоже выросли в два раза по сравнению с февралем. Это связано с целым рядом моментов. Во-первых, со смягчением условий по ипотеке со сто-роны крупнейших банков. Доля „Сбера“ и ВТБ вновь начала расти в объеме сделок. Во-вторых, вернулись траншевая ипотека и программа „Берем проценты на себя“, в-третьих, хорошим спросом пользовалась наша годовая рассрочка 20/80. Очень важно, что она без удорожания. Все эти инструменты помогли нашим клиентам выбрать подходящие условия и решить во-прос покупки недвижимости». Госпожа Коротаевская, как и коллеги, ожидает, что спрос продолжит и даль-ше расти. Цены, по ее мнению, пока существенно ме-няться не будут.

Сергей Терентьев, директор департамента не-движимости группы ЦДС, отмечает: «Первые два месяца зимы традиционно не очень удачны, но уже с приходом весны активно стартовали сделки. Кроме того, застройщики стали проводить различные акции, в частности, новые виды рассрочек, что еще больше стимулирует рынок. Наибольшим спросом пользуются студии и трешки».

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, указывает также на то, что важным фактором роста продаж в новостройках остается се-зонность: весной, сразу после «отпускного» января и «постотпускного» февраля, количество сделок всегда

кратно растет. «Вторая причина — психологическая адаптация клиентов. Ставки выросли, покупатели пере-сматривают бюджеты и свои потребности (например, рассматривают не трешку, а двухкомнатную), для жи-лья привлекают семейную ипотеку и другие програм-мы, для апартментов — сниженную до конца строи-тельства ставку, субсидированную застройщиком. Все эти „альтернативные“ способы покупки квартир и апар-таментов есть и в нашей политике продаж».

ЦЕНЫ НА МЕСТЕ «Средние цены с начала года меняются очень незначительно: с 220 до 225 тыс. рублей за квадратный метр. Но фактический разброс шире. Например, в сложившихся локациях, недале-ко от метро, средняя стоимость „квадрата“ достигает 240–260 тыс. рублей. В проектах в административных границах города, но за КАД цена ниже: 180–200 тыс. В областных районах сразу за КАД стоимость примерно сопоставима. В среднем по области это около 150 тыс. рублей», — рассказывает господин Софронов.

Он уверен, что до июля продажи будут расти. «Опять же из-за желания покупателей успеть взять льготную ипотеку до ее отмены. Следовательно, и цены будут меняться в соответствии с ростом спроса и продаж», — полагает эксперт.

Константин Гриценко, руководитель отдела марке-тинга ГК «Полис», рассуждая о будущем, добавляет: «Застройщики будут выводить новые проекты крайне аккуратно и только если уверены в спросе по запла-нированной цене. Ведь в условиях получения проек-

тов банковского финансирования есть важная цифра — ключевая ставка, а она сейчас очень высокая, и требуется взвесить все риски. Также пока непонятно, что будет с господдержкой во втором полугодии 2024 года. Мы планируем новые проекты на второе полу-годие, сейчас заканчиваем проектирование, готовим материалы для продаж, проверяем актуальность квар-тирографии. Ориентируемся на семейный формат, компактность и эргономику, но не в ущерб комфорту».

МОСКВА ОБГОНЯЕТ Ирина Орлянкина, руко-водитель по продажам корпорации «Мегалит», заме-чает при этом, что рынок Петербурга в первом кварта-ле 2024 года был менее позитивен, чем в Московском регионе. «Результаты продаж по Москве и Московской области хорошие, планы выполняются и перевыполня-ются, а в Санкт-Петербурге было очевидно снижение покупательской активности, по количеству обращений, по готовности принимать решение и выходить на сдел-ку, что привело к небольшому отклонению от плана. Правда, уже с начала апреля мы видим заметное ожив-ление рынка», — указывает эксперт.

По ее мнению, временное охлаждение на рынке было связано со снижением доступности ипотеки с на-чала года. Изменение размера первого взноса, сокра-щение суммы по господдержке, отмена IT-программ ведущих банков, а также введение крупнейшими банками комиссии — все это отражалось на цене и доступности жилья. «Так что в первом квартале де-велоперы пережили период принятия и адаптации,

проработали и внедрили новые программы, которые помогают приобретать квартиры не только с помощью банков, но и в рассрочку от застройщика», — рассказа-ла госпожа Гриценко.

В столичном регионе негативные факторы, влия-ющие на продажи новостроек, не были так заметны, считает она. Например, сделки на вторичном рынке Москвы и Подмосковья шли более активно, чем в Пе-тербурге: там обеспеченность ликвидными активами выше, и это позволило клиентам продавать имеюще-еся жилье ради покупки новостройки, не сосредоточи-ваясь только на банковских условиях.

«Цены ни в подмосковном Королеве, ни в Петер-бурге у нас не менялись. Мы учли изменения ситуации с банковским кредитованием, и держали стоимость на уровне конца 2023 года, даже несмотря на сдачу домов в эксплуатацию», — сообщила эксперт.

Среди тенденций рынка госпожа Гриценко отмеча-ет более длительное и вдумчивое принятие решения. «При этом покупатели, для которых решение жилищ-ного вопроса стоит остро, не откладывают покупку квартиры, но вынуждены выбирать объект дальше от центра или покупать квартиру меньшей площади, отка-зываться от приобретения паркинга. Часть покупателей берет паузу или вообще откладывает покупку. Однако сейчас наступает „оттепель“ в ипотечном кредитова-нии: банки отказываются от комиссий за выдачу льгот-ной ипотеки, выделяют новые лимиты на IT-ипотеку. Следовательно, уровень сделок вскоре вернется к же-лаемым показателям», — заключает она. ■

АПАРТ-ОТЕЛИ СОХРАНЯЮТ ТЕМП

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2024 ГОДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРЫЛОСЬ ДВА АПАРТ-ОТЕЛЯ КАТЕГОРИИ «ЧЕТЫРЕ ЗВЕЗДЫ»: VALO SOUL НОМЕРНЫМ ФОРДОМ 448 ЕДИНИЦ И IZZZI.LIFE VIBE НА 61 НОМЕР. ДО КОНЦА 2024 ГОДА УЧАСТНИКИ РЫНКА ОЖИДАЮТ ОТКРЫТИЯ ЕЩЕ ДЕВЯТИ КЛЮЧЕВЫХ ОБЪЕКТОВ НА 3956 ЮНИТОВ.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

Как посчитали аналитики VALO Service, предложение в Санкт-Петербурге и Ленобласти на рынке апартментов по итогам марта 2024 года составляет 5534 апартамен-та на 194 тыс. кв. м. Эти показатели больше по итогам конца марта 2023 года на 6% по площади. В процессе строительства находится 398 тыс. кв. м (12 338 юнитов), без учета объектов реконструкции.

Константин Сторожев, генеральный директор УК VALO Service, председатель экспертного совета по апарт-отелям и сервисным апартаментам РГУД, говорит, что на рынке отмечается рост спроса на апартаменты. «В марте 2024 года было продано около 200 апартамен-тов. Этот показатель выше, чем в марте 2023 года на 12%. По сравнению с январем 2024 года спрос вырос на 37%», — рассказал он.

Александр Кравцов, управляющий партнер ГК Fizika Development, напротив, считает, что в марте на рынке фиксировалось небольшое снижение спроса со стороны покупателей по сравнению с февралем, однако по ито-гам первого квартала цены оставались на том же уровне, что и в последние месяцы 2023-го.

Среди тенденций аналитики VALO обращают внима-ние на интерес застройщиков к объектам реконструкции, причем не только в историческом центре, но и в спаль-ных районах города. Также девелоперы стали активно развивать проекты апарт-комплексов в регионах, где УК работают по франшизе. Стоит отметить выход застрой-щиков на рынки Москвы, Дубая, стран СНГ. Стали чаще развиваться небольшие, точечные проекты. В марте 2024 года в большинстве комплексов апарт-отелей от-мечается незначительный рост цен на рамках 1–3%.

«Наш готовый проект VIDi на Синопской набережной по итогам квартала стал одним из самых дорогих апарт-отелей в своем классе в центре города: мы реализуем готовые апартаменты с отделкой по 400 тыс. рублей за квадратный метр. Дороже продаются только проекты

премиум- и элит-классов, где цены доходят до 1 млн руб-лей за квадратный метр», — говорит господин Кравцов.

При этом, замечает эксперт, по итогам первых трех месяцев стали более востребованными чуть большие площади. Если раньше средняя площадь приобретае-мых сервисных апартаментов составляла 24–26 кв. м, то сейчас — 28–30 кв. м. «Средний чек в нашем сегменте составляет 12 млн рублей», — делится он.

В то же время в первые месяцы 2024 года на рынок вышло большое количество проектов комфорт-класса в разнообразных локациях, средняя стоимость лота в которых 5–6 млн рублей. «Однако сервисные проекты высокого качества в центре по-прежнему остаются то-чечным продуктом с гарантией высокой заполняемости и доходности», — рассуждает господин Кравцов.

ПЕРЕХОД НА КОТЛОВОЙ МЕТОД Для стимулирования продаж в апарт-отелях предлагаются программы гарантированного дохода. Также наблюда-ется тенденция перехода на котловой метод распреде-ления доходов, обращает внимание господин Сторожев.

Николай Антонов, генеральный директор «МТЛ-Апарт», среди других тенденций отмечает: «Девелоперы и управляющие компании активно стараются отстраи-ваться от конкурентов, находить свою нишу, создавать уни-кальное преимущество либо сервисом, либо спецификой локации и продукта. Закрывтия базовых потребностей уже недостаточно, такие форматы как коворкинг-зоны, ресто-раны, паркинг, разнообразные зоны отдыха, стали уже обязательными продуктовыми характеристиками апарт-отеля. Многофункциональность — необходимое конку-рентное качество объекта. Инвесторы и гости сегодня уже хорошо знакомы с форматом апарт-отелей и сформиро-вали конкретные запросы и высокие требования к ним».

Он также подтверждает слова коллег, что за послед-нее время выросло количество программ гарантирован-

КЛЮЧЕВЫЕ АПАРТ-ОТЕЛИ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К ОТКРЫТИЮ В 2024 ГОДУ		
НАИМЕНОВАНИЕ	КАТЕГОРИЯ	НОМЕРНОЙ ФОНД
WELL	4*	1231
YOU&CO LIVING	3*	774
ARTSTUDIO M103	4*	458
VIDI	4*	410
«AVENUE-APART НА ДЫБЕНКО»	3*	375
«25/7 ЗАНЕВСКИЙ»	4*	300
UNO	3*	168
«КУЛЬТ ОТВАЖНЫХ»	4*	130
FURMAN 1845 BY AVENUE	4*	110

ИСТОЧНИК: NF GROUP

ного дохода, гарантом в которых выступает застройщик, стало больше проектов с котловым методом исчислени-ем дохода.

В ряде апарт-комплексов действуют льготные ипотеч-ные ставки от 0,01% на год, с дальнейшим переходом на стандартные ставки в 15–17%. Во многих апарт-комплекс-ах предлагается льготная ставка от 10 до 10,9% на весь срок кредитования (до 30 лет). На рынке имеются предло-жения и по траншевой ипотеке. Помимо льготной ипотеки, покупателям предлагаются еще и рассрочки. Например, на время строительства комплекса можно воспользоваться короткой рассрочкой по схемам 15/85, 30/70, 50/50, 65/35, также встречаются предложения по длинным рассрочкам.

«В марте 2024 года наблюдаются различные скид-ки и акции в ряде апарт-комплексов: приобретение машино-мест в паркингах и кладовых со скидками, скидки на оптовую и повторную покупку номеров, скид-ки инородным клиентам, сотрудникам определенных банков и компаний, пенсионерам, медицинским ра-ботникам, включение стоимости чистовой отделки и мебелировки в стоимость апартаментов; скидки за отказ

от отделки; скидки на определенные категории и типы номеров», — перечисляет господин Сторожев.

При этом он отмечает, что на рынке наблюдается рост конкуренции. «В выигрышном положении окажутся апартаменты, расположенные в хорошей локации, с про-думанной концепцией, качественной инфраструктурой и профессиональной УК. Наиболее перспективными мож-но назвать проекты на заключительном этапе строитель-ства с хорошей репутацией, рекреационные комплексы Курортного района, проекты в престижных локациях и историческом центре, где сочетаются сервисная и жилая функции», — подчеркивает он.

ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРЕПЯТСТВИЙ Директор по продажам DVA Group Алексей Бушуев констатирует, что, несмотря на высокую стоимость денег, препятству-ющую инвестициям, рынок апарт-отелей не теряет своей привлекательности. «Хорошая загрузка стимулирует спрос на приобретение апартаментов в новых проектах и раз-витие сегмента апарт-отелей. Активно приобретают про-екты и в высокой стадии готовности, и на старте. Про-екты, которые вышли на рынок в этом году, интересуют покупателей за счет низкого порога входа и разнообра-зных программ рассрочек, которые делают апартаменты хорошим инструментом сохранения и приумножения инвестиций», — замечает эксперт.

Генеральный директор компании «Максимум Лайф Девелопмент» Игорь Карцев добавляет, что на девело-перской активности скажется скорее применение НДС в отношении апарт-проектов. «Давно назрела необхо-димость разделить на законодательном уровне апарт-отели, являющиеся объектами гостиничного сервиса, и псевдожилье. Проекты, которые призваны обслуживать растущий турпоток, создают рабочие места, оптимизи-руют инвестиционный климат в городе, заслуживают на-логовых льгот и преференций», — уверен он. ■

ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАДАЮТ СТАНДАРТЫ

ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ТРЕНДОВ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ — СТАНДАРТИЗАЦИЯ. КОТОРАЯ ВО ВСЕ НЕ ТОЖДЕСТВЕННА СОЗДАНИЮ ТИПОВЫХ ПРОЕКТОВ. АНАЛИЗИРУЯ ЗАПРОСЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ЗАСТРОЙЩИКИ РАЗРАБАТЫВАЮТ СОБСТВЕННЫЕ НОРМЫ — И РЕЧЬ НЕ ТОЛЬКО О ВЫСОТЕ ПОТОЛКОВ ИЛИ КАЧЕСТВЕ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ. ЧТО ЧАЩЕ ВСЕГО ФИГУРИРУЕТ В СПИСКЕ ТРЕБОВАНИЙ ПОКУПАТЕЛЕЙ, КАКИЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ ЯВЛЯЮТСЯ САМЫМИ ЗНАЧИМЫМИ И КАК НА ИХ КОМФОРТ ВЛИЯЕТ НАЛИЧИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ «БЛИЖНЕГО КРУГА», ВЫЯСНЯЛА КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА.

Все давно поняли, что продаются не квадратные метры, а образ жизни. И тщательно изучают запросы, чтобы создавать экосистему комфорта. В крупных городах с высококонкурентным рынком жилья нормой при проектировании новостроек становятся растущие запросы потребителей. Требования покупателей к комфортной среде для жизни изначально закладываются в проекты и становятся стандартами для застройщика. В списке фигурируют такие показатели, как благоустройство, инфраструктура и привлекательность микрорайона в целом.

Одним из самых важных критериев выбора жилья является наличие в шаговой доступности социальной, коммерческой и прочей инфраструктуры. Идея «пятнадцатиминутного города» (то есть сосредоточение всего самого необходимого в рамках одного квартала), предложенная урбанистом Карлосом Морено, была переосмыслена экспертами холдинга Setl Group с учетом пожеланий клиентов.

В ходе опроса более 8 тыс. человек эксперты определили самые значимые для жителей сервисы и разделили их на три группы: «товары повседневного спроса» (магазины продуктов и напитков, косметики и бытовой химии, пункты выдачи заказов, зоотовары), «образование и здоровье» (школы, детсады, медцентры и аптеки), «саморазвитие и общение» (соседские и детские центры, спортивные залы и фитнес-студии, кафе и рестораны, салоны красоты). Так появился стандарт строительства инфраструктуры Setl 15'.

Например, в Невском районе, рядом с ЖК Pulse Premier, уже есть магазины и гипермаркеты, крупный торговый центр, бассейн, фитнес-центры. В соседних комплексах работают детсад и школа с двумя бассейнами. Setl Group, в свою очередь, построит поликлинику, школу и три детсада для жителей нового квартала, а также отреставрирует особняк Bege, где разместит-



В МАЛОЭТАЖНЫХ ЖК СОЗДАЕТСЯ ЛАНДШАФТ, БЛИЗКИЙ К ПРИРОДНОМУ: ПЕЙЗАЖНЫЙ СТИЛЬ БЕЗ СТРОГИХ ЛИНИЙ И ПРЯМОУГОЛЬНЫХ ФОРМ, СВОБОДНАЯ ПЛАНИРОВКА С АСИММЕТРИЧНЫМ РАСПОЛОЖЕНИЕМ ЭЛЕМЕНТОВ И ЯРКО ВЫРАЖЕННЫМ РЕЛЬЕФОМ

ся коьюнити-центр с коворкингом, кафе, фитнесом, детским клубом и творческой мастерской. А в жилом квартале «Город звезд» в Новосаратовке предусмотрено строительство не только поликлиники со станцией скорой помощи, но и отдела полиции, многофункционального делового центра, масштабного променада «Аллея звезд» с общественными пространствами для проведения спортивных и культурных мероприятий.



ТРЕБОВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ К КОМФОРТНОЙ СРЕДЕ ДЛЯ ЖИЗНИ ИЗНАЧАЛЬНО ЗАКЛАДЫВАЮТСЯ В ПРОЕКТЫ И СТАНОВЯТСЯ СТАНДАРТАМИ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА

Стандартизацию в холдинге Setl Group начали несколько лет назад с детских площадок: для игровых комплексов разработали стандарт SetlKids («СэтлКидс»). По словам директора департамента развития проектов Setl Group Павла Мельникова, SetlKids — это территория умных и активных. Детские площадки учитывают не только нормативы, установленные государством, но и психологические потребности ребенка на каждом этапе развития: площадки разделяются на три возрастные группы. Для активных игр — большая площадка за пределами дворов, для малышей — компактные игровые комплексы в частных дворах-патио. Все материалы и покрытия — безопасные, значительная часть элементов — эксклюзивные разработки. Текстурные покрытия площадок из песка, гальки, каучука делают развлечения безопасными и разнообразными, а рельефный ландшафт и холмы создают новые сценарии для игр. Первыми стандарт SetlKids «примерили» ЖК «Солнечный город» в Красносельском районе и ЖК «Зеленый квартал» в Московском районе. С 2020 года такие детские площадки появляются во всех проектах холдинга.

Совместно с профессиональными тренерами созданы спортивные площадки SetlSport («СэтлСпорт») для занятий на свежем воздухе, которые для многих станут альтернативой походу в спортзал. Наполнение спортплощадок зависит от величины земельного участка, однако везде предусмотрена установка фитнес-станций с разнообразным оборудованием для кардио-, силовых, функциональных и базовых тренировок. А специальные навесы дают возможность заниматься спортом в любую погоду. Для любителей командных игр проектируются универсальные спортивные поля.

Первые стандарт был применен в 2021 году в ЖК «Чистое небо» в Приморском районе, а самым масштабным (пока) проектом должен стать парк «Город спорта»,

который появится в ЖК «Астра Континенталь» в Невском районе. На площади более 10 тыс. кв. м запланированы зоны более 20 видов физической активности, в том числе под командные игры (волейбол, баскетбол, стритбол, теннис, тейкбол), тренажеры и турники, скейт-парк (самокат, паркур, ролики и другие экстремальные дисциплины), кроссфит, йога.

Еще одной из важнейших потребностей для жителей мегаполиса становится возможность быть ближе к природе. Стандарты озеленения территорий SetlPark («СэтлПарк») учитывают расположение жилых комплексов, высотность и климатические условия. «На одном участке высаживаются растения разной высоты, во дворах нет асфальта, а все покрытия выполнены из природных или близких к ним материалов, — поясняет господин Мельников. — Грамотно подобранные растения помогают уменьшить загрязнение воздуха и понизить уровень городского шума, летом смягчают высокие температуры, поглощая солнечные лучи и выделяя влагу».

В зависимости от этажности проекта и ширины придомовой территории дворы оформляются в пейзажном или регулярном стиле. В малоэтажных ЖК создается ландшафт, близкий к природному: пейзажный стиль без строгих линий и прямоугольных форм, свободная планировка с асимметричным расположением элементов и ярко выраженным рельефом. В этом стиле оформлены ЖК «Солнечный город. Резиденции» (сквер с елями, кленами, горными соснами, цветниками и кустарниками), «Зеленый квартал» (яблоневый сад), Univer City (еловый сквер, яблоневый сад, парк с различными тематическими зонами).

А в ЖК Pulse Premier и «Городе звезд» пространства между корпусами оформят в регулярном стиле, главный прием которого — осевая структура с живыми изгородями, зелеными массивами и группами кустарников, высаженными на одинаковом расстоянии друг от друга. Симметрия и отсутствие перепадов рельефа визуально расширят пространство. Такой стиль Setl Group применяет в жилых комплексах высотой более 12 этажей при ширине двора более 45 м.

И, конечно, современному покупателю нужно, чтобы квартира была технологичной, а повседневные заботы отнимали как можно меньше времени и сил. Обеспечить эти потребности призваны, например, инновационные решения стандарта SetlHome («СэтлХоум»). Со смартфона жители жилых комплексов от Setl Group смогут заказывать сервисные услуги, открывать гостям дверь, управлять видеодомофоном и подключаться к установленным в комплексе камерам. В проектах высокого комфорт-класса доступна система дополнительных датчиков безопасности — от протечек, задымления и проникновения в квартиру, кроме того, в таких домах жильцы смогут передавать данные счетчиков и оплачивать счета онлайн.

«SetlHome — наша передовая разработка, — говорит Павел Мельников. — Это, по сути, комплекс готовых технических и цифровых решений, позволяющих собственнику управлять безопасностью квартиры и бытовыми вопросами через мобильное приложение. Такая система экономит время (а потенциально — и деньги) собственника. Теперь все „домашние“ вопросы можно решить на одном ресурсе». ■

ЭЛИТНЫЙ РЫВОК

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2024 ГОДА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ НАБЛЮДАЛСЯ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СПРОСА НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ: ЗА ЭТОТ ПЕРИОД БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО 128 КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 17,5 ТЫС. КВ. М, ЧТО БОЛЕЕ ЧЕМ В ТРИ РАЗА ПРЕВЫШАЕТ ЗНАЧЕНИЕ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА КАК ПО КОЛИЧЕСТВУ СДЕЛОК, ТАК И ПО ОБЩЕЙ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПЛОЩАДИ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным NF Group, по итогам первого квартала 2024 года объем предложения на первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга составил 94 тыс. кв. м, или 690 квартир и апартаментов. На фоне отсутствия выхода новых проектов, которые бы пополнили рынок в начале года, а также после завершения продаж в жилом комплексе Futurist укрепился тренд на сокращение объема предложения, фиксировавшийся со второй половины 2023 года. С января показатель сократился на 10% как по объему площадей, так и по числу лотов, годовая динамика носит еще более выраженный характер: сокращение на 28 и 33% соответственно.

Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», напоминает, что по итогам 2023 года на элитном рынке Санкт-Петербурга было реализовано 1,4 тыс. квартир, это в два раза больше, чем годом ранее. «Во второй половине 2023 года на первичном рынке премиум-класса в предложении появились новые интересные по цене объекты, расположенные в привлекательных локациях, что вызвало интерес у покупателей. Поскольку привычные всем локации для элитного жилья ограничены с точки зрения нового строительства (Петровский остров, например), то в последнее время растет интерес девелоперов и их клиентов к новым местам. Например, к Василеостровскому району», — рассказала она.

По данным NF Group, в первом квартале 2024 года на первичном рынке элитного жилья сохранился высокий уровень спроса: с января по март было реализовано 128 квартир и апартаментов общей площадью 17,5 тыс. кв. м, что более чем в три раза превышает значения аналогичного периода предыдущего года, когда было реализовано всего 38 лотов (5,1 тыс. кв. м).

В структуре спроса на элитное жилье традиционно преобладают введенные в эксплуатацию объекты, при этом в начале 2024 года доля сделок с лотами в готовых домах достигла рекордного значения (91%).

Средняя площадь реализованного в первом квартале лота достигла 137 кв. м, что стало рекордным значением за последние девять лет. С одной стороны, это обусловлено невысокой долей инвестиционных сделок, а с другой — является следствием дефицита малогабаритных лотов.

ЦЕНЫ РАСТУТ Как сообщили в NF Group, по итогам первого квартала 2024 года средневзвешенная цена предложения на первичном рынке увеличилась на 2% по сравнению с предыдущим кварталом и составила 645 тыс. рублей за квадратный метр, за год показатель увеличился на 19%.

По данным КЦ «Петербургская недвижимость», средняя цены предложения несколько иная: по итогам года она составила 525,4 тыс. рублей за квадратный

НОВЫХ КАЧЕСТВЕННЫХ ПРОЕКТОВ (СУЩЕСТВЕННО ОТЛИЧАЮЩИХСЯ ОТ ТОГО ДОРОГОГО ЖИЛЬЯ, КОТОРЫМ УЖЕ ОБЛАДАЮТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ) НА РЫНКЕ КРАЙНЕ МАЛО, И ОНИ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ДЕМОНИСТРИРУЮТ ВЫСОКИЙ ТЕМП РЕАЛИЗАЦИИ И ЦЕНЫ ВЫШЕ 1 МЛН РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР



СЕКТОРЫ



ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА НА ЭЛИТНОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО 1,4 ТЫС. КВАРТИР, ЭТО В ДВА РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ

метр. За первый квартал она выросла еще на 4,1% и сейчас составляет 547 тыс. рублей за «квадрат».

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», рассуждает: «В премиальной недвижимости цены выросли как ни в каком другом сегменте: примерно со 420 тыс. рублей в январе до почти 500 тыс. в марте. Это не та категория, где предложение пополняется быстро. Поэтому по мере продаж менее дорогих лотов оставшиеся более дорогие влияют на статистику. Но есть и общая тенденция к росту цен. Спрос при этом по кварталу стабилен: на уровне 70 сделок в январе и марте и 60 сделок в феврале».

Алия Ханбекова, руководитель отдела элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, говорит: «В начале 2024 года мы наблюдали развитие трендов, заложенных в предыдущем году: высокая активность покупателей привела к сокращению объемов предложения до минимального за последние пару лет значения. При этом девелоперы не спешили выводить на рынок новые объекты в первом квартале, однако до конца года анонсировали старт продаж в нескольких ЖК в традиционных для элитного сегмента локациях Петербурга. Это, с одной стороны, позволит пополнить предложение небольшими лотами, а с другой — поддержит спрос на высоком уровне».

В структуре предложения элитного жилья по локациям лидерство сохранил Петровский остров, где представлено 43% от общей площади экспонируемых квартир и апартаментов. Вторую строчку рейтинга, несмотря на снижение доли на 7 п. п. за год, заняла Петроградская сторона (30%). На третьем месте — Крестовский остров (15%).

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, отмечает: «Классические элитные локации — исторический центр Петербурга, Петроградская сторона, Васильевский остров — всегда остаются привлекательными у девелоперов, реализующих премиальные проекты. Мода на них не пропадет никогда, другой вопрос — свободных участков, подготовленных

к застройке, здесь мало. Однако внутри этих привлекательных территорий раз в несколько лет происходит локальное перераспределение предложения. Рассмотрим Петроградский район. Активная стадия освоения Крестовского острова закончилась пять лет назад, активная стадия Петровского — в 2024 году. Наш объект — премиальные резиденции „17/33 Петровский остров“ — расположен между Малой Невой и Петровским прудом. Он стал последним видовым проектом в этой локации. С этого года началось активное освоение Петроградской стороны в части, примыкающей к станции метро „Чкаловская“».

Вместе с тем, говорит господин Коробов, моду на премиум-локации формируют сами девелоперы: спрос на рынке «раскачивается» там, где есть свободные участки. «Для примера возьмем Московский район. У проектов в этой локации всегда есть своя аудитория — в основном это местные жители, которые здесь родились и здесь же хотят купить новую квартиру. Также это покупатели, которым важна равноудаленность от центра и аэропорта Пулково. Мы реализуем в Московском районе сразу два премиум-проекта в клубном формате: „1919“ и Shepilevskiy — и знаем, что локация, конечно, важна, но на первое место для клиента сегодня чаще выходит продуманная, насыщенная внутренняя инфраструктура дома».

ТЕНДЕНЦИИ Владимир Федоров, директор по продажам элитной недвижимости Richness Realty Investment Group, отмечает ряд тенденций. «К временным, так называемым сезонным, тенденциям начала года можно отнести снижение спроса, усугубляемое как складывающимися общими социально-экономическими условиями, так и поднятием банковских ставок, влияющих на ипотечных покупателей», — говорит он.

При этом, замечает эксперт, объем предложения очень неоднороден: например, в Петроградском районе отмечается значительный прирост предложения как результат большого количества проектов премиум-класса,

которые не находят своего покупателя, и на первичном, и на вторичном рынке.

На рынке дорогого жилья Ленинградской области традиционным спросом пользуются проекты и предложения земельных участков и домов в избранных локациях на побережье, с качественной инфраструктурой и в относительной близости к городу — спрос на подобное предложение высок и стабилен.

Господин Федоров замечает, что значительно увеличивается общий срок экспозиции объектов на рынке. «Первичный рынок в целом старается демонстрировать рост стоимости квадратного метра премиальных проектов в процессе реализации (многие проекты „тянутся“ от 500 тыс. рублей за квадратный метр к уровню „миллион за „квадрат““), но возникают естественные риски значительной нераспроданности проектов не только к моменту их завершения, но и в последующие периоды, измеряемые уже не месяцами, а годами, — рассуждает эксперт. — Заявленные как премиальные проекты, которые испытывают трудности с поддержанием желаемого темпа реализации, вынуждены привлекать потенциального покупателя ценой, как результат — появляются предложения по цене ниже уровня 300 тыс. рублей за квадратный метр».

Новых качественных проектов (существенно отличающихся от того дорогого жилья, которым уже обладают потенциальные покупатели) на рынке крайне мало, и они, в свою очередь, демонстрируют высокий темп реализации и цены выше 1 млн рублей за квадратный метр, рассказал господин Федоров.

Александр Кравцов, управляющий партнер ГК Fizika Development, считает, что ситуация на рынке дорогого жилья неоднородная. С одной стороны, все девелоперы отчитываются о росте продаж премиальной и элитной недвижимости. С другой — спрос на такие квартиры не назвать высоким. Он стабилен, но ни ажиотажей, ни больших объемов здесь нет.

«При этом рынок чувствует себя уверенно: независимо от локации (Петроградская сторона, центр, Московский или Адмиралтейский район) годовой рост стоимости квадратного метра в дорогих новостройках находится на уровне 12–13%. Эти цифры подтверждаются и ценами в нашем проекте премиум-класса Talento на Заставской улице, 30», — рассказал господин Кравцов.

Все популярнее становится рассрочка от застройщика — с ее помощью уже проводится две трети сделок от общего объема. «А вот доля, например, льготной ипотеки в премиальных проектах находится в пределах статистической погрешности из-за чеков в несколько десятков или сотен миллионов рублей», — говорит господин Кравцов.

Господин Софронов, впрочем, говорит, что и с ипотекой картина поменялась: «В нашем премиальном проекте ипотека в первом квартале росла, и в марте ее доля составила уже 27%. Год назад, в марте, она была всего 5%», — говорит он.

Ольга Трошева заключает: «В целом в 2024 году мы прогнозируем стабильно высокий спрос на жилье премиум-класса. Так, по итогам января 2024 года было продано чуть более 80 элитных квартир, что составляет 60% объема продаж первого квартала прошлого года. А если оценивать результаты января — марта текущего года, то, по предварительной оценке консалтингового центра „Петербургская недвижимость“ (Setl Group), реализовано за этот период 340 квартир, что в два раза больше, чем в первом квартале прошлого года».

НАКРЫТЬСЯ ШАТРОМ

СЕГОДНЯ В ЛЕНОБЛАСТИ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ОКОЛО 400 ОБЪЕКТОВ РАЗМЕЩЕНИЯ ДЛЯ ТУРИСТОВ И ОТДЫХАЮЩИХ ИЗ ПЕТЕРБУРГА. ПРИ ЭТОМ, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ ГЛЭМПИНГИ — ДОМА-ШАЛАШИ, САФАРИ-ТЕНТЫ И ГЕОКУПОЛЫ, НА НИХ ПРИШЛОСЬ ОКОЛО 10% ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2024 ГОДА. ЗА ЧЕТЫРЕ ГОДА КОЛИЧЕСТВО НЕСТАНДАРТНЫХ ОБЪЕКТОВ, РАБОТАЮЩИХ В СФЕРЕ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА, ВЫРОСЛО В РЕГИОНЕ БОЛЕЕ ЧЕМ В СЕМЬ РАЗ.

РОМАН РУСАКОВ

По итогам марта 2024 года, по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на рынке действующих загородных средств размещения Петербурга и области представлено 396 комплексов. Основа предложения — это мультиформатные базы отдыха, которые объединяют в себе микс из номеров в отелях, отдельных коттеджей и глэмпингов, они составляют 47% всего предложения. Далее значительную долю занимают гостинцы (26%) и коттеджные комплексы (17%).

Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что на нестандартные средства размещения — дома-шалашы, сафари-тенты и геокуполы — пришлось всего 10% предложения. «Данный формат набрал популярность в последние годы за счет достаточно быстрых сроков возведения, более низких затрат на строительство относительно классических вариантов размещения и высокого спроса со стороны проживающих. Наиболее крупными представителями формата глэмпингов являются проекты „Майтри Кэмп“ в Выборгском районе Ленинградской области, „Северный Крым“ в Лужском районе и Shanti Ozero в Приозерском районе, в каждом из которых представлено более 20 объектов для размещения», — перечисляет она.

Стоимость отдыха в глэмпинге составила 6,8 тыс. рублей в сутки в будни и 9,2 тыс. — в выходные дни за коттедж или иное отдельно стоящее средство размещения. Наиболее высокие тарифы были представлены в глэмпингах Mytree Camp и Forest Lake, располагающихся на берегу водоемов. Средний диапазон стоимости проживания в них составлял 12–16 тыс. рублей в сутки в зависимости от дня недели и объекта размещения.

Управляющий партнер аналитического агентства «ВМТ Консалт» Екатерина Косарева говорит о более чем семикратном росте формата глэмпингов. «В Ленинградской области на начало 2024 года, по данным



В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НА НАЧАЛО 2024 ГОДА, ПО ДАННЫМ РЕГИОНАЛЬНОГО КОМИТЕТА ПО КУЛЬТУРЕ И ТУРИЗМУ, НАСЧИТЫВАЕТСЯ 52 ГЛЭМПИНГА, В 2020 ГОДУ ИХ БЫЛО ВСЕГО СЕМЬ

регионального комитета по культуре и туризму, насчитывается 52 глэмпинга, в 2020 году их было семь, а также 13 смешанных объектов, куда можно и приехать со своей палаткой и разместиться с большим комфортом. Отрасль набирает ход: до конца 2024 года начнут работать еще 12 объектов размещения на природе. Самыми популярными локациями стали Приозерский, Выборгский, Ломоносовский и Всеволожский районы», — рассказывает госпожа Косарева.

По ее мнению, эти проекты крайне интересны для предпринимателей и инвесторов, поскольку спрос на загородный отдых растет, а вернуть вложения в 50–70 млн рублей (зависит от территории и объема номерного фонда) можно уже через три-пять лет. «Средняя маржинальность бизнеса оценивается в 40%, остальное „съедают“ операционные издержки. Средний чек — 2–15 тыс. рублей за ночь плюс дополнительно оплачиваемые услуги. Кроме того, развивать культуру глэмпингов помогает и

государство. Только в 2024 году выделено 400 млн рублей на поддержку десяти таких проектов (кэмпингов и глэмпингов)», — указывает эксперт.

Владимир Стольников, руководитель дирекции управления альтернативными инвестициями УК «Альфа-Капитал», также говорит о высокой доходности сегмента: в таких проектах она может начинаться от 20–25% годовых. «Также инвесторам стоит обратить внимание на глубину бронирования в подобных проектах: она может достигать до трех-четырех месяцев», — отмечает он.

Эксперт полагает, что глэмпинги — интересный формат для больших частных инвесторов. «Фактически это строительство мини-поселка с последующей сдачей домов в аренду, на обслуживание таких комплексов не требуется больших расходов, хотя нужен серьезный контроль. Из-за специфики сдачи домов в посуточную аренду возникает большая нагрузка на номерной фонд. Нет возможности выводить объекты из предложения для реновации», — замечает он. — При низком пороге входа мы видим быстрое развитие сегмента в Ленинградской области».

По словам госпожи Косаревой, каждый проект стремится отстроиться от конкурентов разнообразными «фишками». Например, Boho Camp — место на границе с Карелией пропитано эстетикой бохо: в лесных домиках у озера туристы могут ощутить себя настоящими хиппи. Из «интересностей» — индейский домик, баня. Anttila Hutor в центре Карельского перешейка предлагает уютные коттеджи в стиле барнхаус с настоящими каминами. Forest Lake — объект глэмпинга для любителей активного отдыха (сап-борды, лодки, велосипеды — в аренду).

«Многие глэмпинги принимают гостей круглый год, и это очевидное преимущество, на первый взгляд, сезонного бизнеса», — добавляет госпожа Косарева. ■

АРЕНДА СЪЕДАЕТ СОРОК ПРОЦЕНТОВ ЗАРПЛАТЫ

ЭКСПЕРТЫ «ЦИАН.АНАЛИТИКИ» РАССЧИТАЛИ ДОСТУПНОСТЬ АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ-МИЛЛИОННИКАХ И ВЫЯСНИЛИ, КАКАЯ ДОЛЯ ОТ СРЕДНЕГО РАЗМЕРА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ УХОДИТ НА ОПЛАТУ СЪЕМНОГО ЖИЛЬЯ И КАК ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ИЗМЕНИЛСЯ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД. В ПЕТЕРБУРГЕ НА ОПЛАТУ СЪЕМНОГО ЖИЛЬЯ УХОДИТ В СРЕДНЕМ 43% ОТ ЗАРПЛАТЫ.

ДЕНИС КОЖИН

Расчеты проводились для однокомнатных квартир в городах-миллионниках. В среднем по городам-миллионикам сейчас ежемесячный арендный платеж составляет 40% от среднего размера заработной платы. Почти половина дохода уходит на оплату съемного жилья в Москве (48%), более 40% — в Нижнем Новгороде (44%), Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге (по 43%) и Новосибирске (42%). В структуре расходов жителей Уфы арендные платежи составляют 33%, Красноярска — 34%, и это минимальные значения среди миллионников.

Чем выше средняя ставка аренды в городе, тем большую долю выплата за жилье составляет от заработной платы населения, хотя отличия между городами не столь велики (от 33 до 48%). После оплаты съемного жилья у арендатора остается от 33 тыс. (в Волгограде) до 61 тыс. рублей (в Москве). Эти суммы в два-три раза превышают размер прожиточного минимума, то есть аренда жилья, несмотря на рост ставок, остается доступной для населения (в отличие от приобретения жилья в ипотеку на вторичном рынке, где после ежемесячной

выплаты кредита не всегда остается сумма, достаточная даже для покрытия базовых нужд).

В абсолютном выражении больше всего средств после оплаты арендного жилья остается в Москве — 61 тыс. рублей, несмотря на то, что платеж составляет около половины от среднего размера заработной платы. Это в 2,4 раза больше размера прожиточного минимума. В Уфе и Казани оставшиеся свободные средства почти в три раза превышают размер прожиточного минимума, хотя в абсолютном выражении

это 41–43 тыс. рублей. Год назад доступность съемного жилья была выше. В среднем по миллионникам на оплату аренды уходило 35% от среднего размера заработной платы. За год показатель стал выше на 5 п. п., то есть доступность арендного жилья снизилась. Несмотря на то, что доходы населения в 2023 году достаточно сильно выросли (особенно в регионах с высокой долей промышленности в структуре экономики), ставки на рынке аренды увеличились сильнее. → 15

НАЕМ ЖИЛЬЯ

РАСШИРИТЬ СФЕРУ ИНТЕРЕСОВ

ГРАНИЦЫ ИНТЕРЕСОВ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПРИ ВЫБОРЕ КВАРТИРЫ РАСШИРЯЮТСЯ, ОНИ ИНТЕРЕСУЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО ПЛАНИРОВОЧНЫМ РЕШЕНИЕМ КВАРТИРЫ И ОБЩИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ, В ПОЛЕ ЗРЕНИЯ МНОГО ПАРАМЕТРОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ БЛАГОУСТРОЙСТВО ПРИЛЕГАЮЩЕЙ ТЕРРИТОРИИ, ОБЩАЯ КОНЦЕПЦИЯ, АРХИТЕКТУРА КОМПЛЕКСА И ЕГО ИНФРАСТРУКТУРА, ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ, ОФОРМЛЕНИЕ МЕСТ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Роль благоустройства жилых комплексов заметно повысилась в результате воздействия пандемии на привычный уклад жизни, когда акцент времяпровождения сместился в сторону места проживания. Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, говорит, что современные жилые комплексы по-настоящему конкурируют тем, как оформлены дворы, как выполнено зонирование пространства, как сформированы детские и спортивные площадки, каким образом реализовано озеленение. Застройщики стали уделять этому параметру серьезное внимание, команды маркетологов изучают лучший опыт, креативно подходят к разработке концепции, построению сценариев активности, подбору оборудования и растений. «Нужно так организовать пространство, чтобы для всех было функционально, красиво, удобно и интересно. Можно создать красивые рендеры, дать волю фантазии, нарисовать высокие деревья и экзотические растения. Сложнее — реализовать в жизни все эти картинки, чтобы получилось так, как заявили на стадии строительства. Не менее важно в дальнейшем — обеспечить должную эксплуатацию и уход за всеми растениями и оборудованием», — замечает госпожа Немченко.

НЕЦЕНООБРАЗУЮЩИЙ ФАКТОР Глубина проработки концепции мест общего пользования и придомовой территории не является ценообразующим фактором, но в значительной степени выступает важным компонентом для большей ликвидности проекта. Уже долгое время рынку нужны не только квадратные метры в определенной локации, с хорошей транспортной доступностью до центра и метро, но и проекты с высоким качеством проживания, которое состоит из эргономичных МОПов, а также комфортной пешеходной среды с игровыми площадками из экологичных материалов для детей разных возрастов, дендропланов с различными сценариями цветения растений, достаточным процентом зеленых насаждений. Это одинаково важно как для семейных покупателей, так и для владельцев домов разных возрастов, любящих активный образ жизни и прогулки на свежем воздухе.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, замечает, что в современную концепцию понятия «двор» заложено не просто пространство с зелеными насаждениями и дорожками для прогулок и детскими площадками. «Современный двор — это многофункциональное пространство с тематическими зонами, малыми архитектурными формами, уличной мебелью и оборудованием для спорта и отдыха. Формирование комфортной среды в рамках проекта уже является одной из ключевых задач девелоперов как в премиальных проектах, так и в массовом сегменте — зонирование двора с использованием ландшафтного дизайна (ЖК Ultra City, Modum, „FoRest Аквилон“), эмоциональные сценарии освещения двора и эксплуатируемая кровля (ЖК ID Murino, Grand House), собственная марина и благоустройство набережных (ЖК Magnifica, апарт-комплексы Royal Park, „Императорский яхт-клуб“), — перечисляет она.

Наталия Коротавская, коммерческий директор группы «Аквилон», говорит, что в последнее время формируется тренд на увеличение количества инфраструктуры для взрослых и на качественное и продуманное благоустройство дворовой территории. «Сейчас это комплекс дизайнерских решений: от подбора игрового оборудования до проработки освещения и навигации. Все это должно соответствовать общей концепции про-



СЕЙЧАС ДВОР — ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ КАЧЕСТВА ПРОЕКТА. ПОЭТОМУ ВСЕ БОЛЕЕ ВАЖНЫМИ ЭЛЕМЕНТАМИ ЖИЛОЙ СРЕДЫ СТАНОВЯТСЯ ПРИДОМОВАЯ ТЕРРИТОРИЯ, ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ПРОГУЛОК

екта и быть гармоничным продолжением архитектуры дома», — подчеркивает она.

«Чем выше класс объекта, тем надо делать больше: создавать уникальный ландшафтный дизайн, строить нестандартные игровые площадки, более качественные тренажеры, чтобы жильцы могли чувствовать себя как в спортклубе под открытым небом. Должны быть закрытые дворы без машин для безопасности. Для поддержания концепции проекта хорошо бы организовать доминанту дворовой территории», — рассуждает Виталий Коробов, директор компании Element Development.

Ключевым показателем качества жилой среды является полное отсутствие у жильцов стрессов, вызванных бытовыми заботами. Фокус застройщика и управляющей компании должен быть на человеке и его потребностях — только в этом случае в доме будет сформирована доброжелательная жилая среда. «И сейчас двор — один из важнейших факторов качества среды. Поэтому все более важными элементами жилой среды становятся придомовая территория, площадки для прогулок», — говорит директор по продажам федеральных проектов группы «Самолет» Максим Зорин.

РАЗДЕЛЯЙ И УНИФИЦИРУЙ «Другое важное требование — универсальность. Нужно помнить, что двор не только для детей, здесь следует создавать среду, комфортную для жителей всех возрастов. Поэтому разделение по функциям и интересам — еще один важный принцип организации комфортного двора. В последнее время формируется тренд на увеличение количества инфраструктуры для взрослых», — отмечает директор отдела продаж ГК «Полис» Анастасия Иващенко.

«Разделение по функциям и интересам — еще один важный принцип организации ландшафтного дизайна. В благоустройстве как жилой среды, так и городских пространств последние годы главенствует общий тренд: максимальное приближение к естественному природному ландшафту. Площадь газонов уменьшается в пользу

деревьев, цветущих кустарников и цветов», — добавляет госпожа Коротавская.

«Если говорить о более свежих идеях для дворов, то можно привести в пример использование гипоаллергенных материалов для детских площадок — это повышает их безопасность. При этом нужно проектировать такие зоны с учетом особенностей всех возрастных категорий детей. Также сохраняется тренд на прогулочные маршруты и зоны отдыха», — дополняет господин Коробов.

«Для каждой функциональной зоны двора в проектах подбираются индивидуальные материалы, например, для прогулочных маршрутов — деревянный настил или мощение, для игр — тартановое покрытие, сыпучие материалы в виде песка, гальки и древесной щепы», — делится госпожа Иващенко.

«Чаще используются натуральные материалы: плитка, зеленые ограждения, малые архитектурные формы из натурального дерева, дорожки из дерева. У нас часть игровых элементов на детских площадках выполнена из робинии, а уличная мебель — из термодревесины», — говорит Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Благоустройство девелоперы оценивают удельно в рублях на квадратный метр территории. Руководитель направления разработки продукта ГК «А101» в Санкт-Петербурге Булат Мирзаханов подсчитал, что в комфорт-классе на благоустройство, как правило, тратят от 7–11 тыс. рублей на «квадрат». В проектах бизнес-класса и выше стоимость благоустройства уже находится в диапазоне 15–27 тыс. рублей за квадратный метр. Что касается качества благоустройства, то многое зависит от компетенции девелопера, его способности сделать действительно функциональные общественные пространства с качественным озеленением и современными решениями, отмечает он.

«В частности, мы отмечаем рост спроса на благоустроенные и безопасные внутренние дворы. Требования к ним можно разделить на две части. Есть

обязательные утилитарные нормативы, они касаются площади озеленения, объема территорий, отведенного под детские площадки и количества парковочных мест в пределах проекта. А есть требования рынка: то, что клиент хотел бы видеть в своем районе. Большинству покупателей сейчас нравятся огороженный приватный двор и насыщенные общественные территории. Это дает разделение приватной зоны и общественной. Еще одно важное современное требование — это двор без машин. Разумеется, туда есть доступ для скорой помощи, пожарной машины или разгрузки мебели, но в целом, выходя во двор, человек оказывается в безопасной зоне без автомобильного движения», — говорит господин Мирзаханов.

ЛАНДШАФТНЫЙ ПРОЦЕНТ Михаил Гуцин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI, полагает, что стоимость затрат на благоустройство дворовых территорий и создание ландшафта в девелоперском проекте комфорт-класса можно оценить в 3–4% от бюджета проекта, в элитном сегменте — 5–6%. «На примере наших новых проектов, таких как „Струны“ на улице Шостаковича и „Куинджи“ на Лиговском проспекте, цифра в расчете на каждый квадратный метр благоустраиваемой территории составляет 10–12 тыс. рублей. В проектах самого высокого ценового сегмента, таких как Futurist на Барочной улице или „Мирь“ на Миргородской, она может быть в 1,5–2 раза выше», — приводит данные эксперт.

Ирина Межейникова, директор проекта «Юнтолово» компании «Главстрой Санкт-Петербург», резюмирует: «Продуманные общественные пространства — это лучший показатель культуры и взросления общества. Существует интересная теория, исходя из которой, чем чище и уютнее пространство вокруг человека, чем удобнее и комфортнее ему ходить по улицам, чем больше порядка и красоты он видит вокруг, тем меньше вероятность того, что гражданин нарушит этот порядок». ■

ВОЙТИ В ЗОНУ КОМФОРТА

ПРОШЛИ ТЕ ВРЕМЕНА, КОГДА МЕСТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ В ЖИЛЫХ ДОМАХ БЫЛИ САМЫМИ ПРОСТЫМИ И ОДНООБРАЗНЫМИ. СЕГОДНЯ ДЕВЕЛОПЕРЫ УДЕЛЯЮТ БОЛЬШОЕ ВНИМАНИЕ ОБУСТРОЙСТВУ ВХОДНЫХ ГРУПП ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ КЛАССА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ. В АКТУАЛЬНЫХ ТРЕНДАХ ОФОРМЛЕНИЯ МОПОВ РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ВАСИЛИСА МОТОВА.



РСТИ

ЯВЛЯЯСЬ ПРОДОЛЖЕНИЕМ ОБЩЕЙ КОНЦЕПЦИИ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА, ВНЕШНИЙ ВИД МЕСТ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ НАряду с другими характеристиками проекта оказывает влияние на принятие решений и выбор покупателей

На фоне типовых советских многоэтажек, где далеко не во всех сериях домов были предусмотрены лифты, входы в подъезды были неудобными, а об отделке так называемых МОПов — мест общего пользования — говорить даже не приходилось, жилые комплексы второго десятилетия текущего столетия смотрятся гораздо привлекательнее за счет оформления входных групп. С развитием высокой конкуренции на рынке новостроек девелоперы изучают потребности и запросы целевой аудитории, постоянно улучшая продукт, стремясь предугадать желания покупателей и дополнить проекты чем-то новым и интересным. Дизайн входных групп сегодня стал одним из ключевых конкурентных преимуществ.

ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ Как рассказала Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, маркетинговые исследования предпочтений покупателей показали, что самым приоритетным параметром при решении о приобретении квартиры является проект, его характеристики, но в более широком смысле, чем это было раньше. «Помимо планировочного решения и эргономики организации пространства квартиры, покупателей стали интересовать архитектура, инфраструктура комплекса, благоустройство прилегающей территории, размер и дизайн МОПов», — отмечает эксперт.

По словам госпожи Немченко, создание мест общего пользования требует сегодня большого внимания и креативного мышления. Нужно соблюсти соответствие всем нормативам и требованиям, продумать сценарии пользования, функционал и организацию пространства, придать уникальности за счет особенностей дизайна. «Входные группы прошли путь развития от простой транзитной зоны к квартире до точки притяжения и места, где с комфортом можно провести время ожидания, встретить курьера, обменяться новостями с соседями или книгами», — дает оценку эксперт.

КОМФОРТ БЕЗ УСЛОВНОСТЕЙ В новых жилых проектах комфорт-класса происходит заимствование отдельных опций у объектов более высокого класса. При разработке входных групп учитывается принцип безбарьерной среды, в состав мест общего пользования входят просторные светлые холлы, колясочные, велосипедные. Так, например, в сданной недавно первой очереди ЖК «БелАрт» на проспекте Маршала Блюхера входы в подъезды организованы на уровне земли, дома оснащены бесшумными лифтами, а в местах общего пользования выполнена дизайнерская отделка.

Среди нововведений последних лет также можно выделить появление в жилых комплексах комфорт-класса центральных входных групп, которые отличаются увеличенным размером и дополнительным функционалом, оснащаются зонами отдыха, мягкой мебелью, детскими игровыми пространствами, стойками ресепшен с сотрудником. Этот тренд, в частности, реализован в ЖК «Кинопарк» в Красносельском районе Петербурга. В корпусе третьей очереди жилого комплекса напротив парка «Новознаменка» предусмотрено дизайнерское лобби. Высота потолка во входном пространстве со вторым светом — около девяти метров, в оформлении лобби отражена тема кинематографа. Форма двойной симметричной винтовой лестницы навеяна



РСТИ

ВХОДНЫЕ ГРУППЫ ПРОШЛИ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ОТ ПРОСТОЙ ТРАНЗИТНОЙ ЗОНЫ К КВАРТИРЕ ДО ТОЧКИ ПРИТЯЖЕНИЯ И МЕСТА, ГДЕ С КОМФОРТОМ МОЖНО ПРОВЕСТИ ВРЕМЯ ОЖИДАНИЯ, ВСТРЕТИТЬ КУРЬЕРА, ОБМЕНЯТЬСЯ НОВОСТЯМИ С СОСЕДЯМИ ИЛИ КНИГАМИ

образом киноленты, а парящая под потолком световая динамическая инсталляция усиливает wow-эффект.

«Появление в составе проекта такого пространства, его отделка, функционал, тот уровень комфорта, которое оно призвано обеспечивать, оказывают влияние на общее восприятие проекта его жителями и гостями, подчеркивают индивидуальность проекта, формируют его узнаваемость», — убеждена Екатерина Немченко. — Мы стремились расширить обычный функционал МОПов, создать нестандартное пространство общего пользования, удивить и поразить будущих жителей».

РАЗМЕР НЕ ПОМЕХА Даже если площадь жилого комплекса и общедомовых помещений не позволяет подходить к отделке МОПов с таким размахом, застройщики не отказываются от опции продуманных и стильных входных зон. В сравнительно небольшом ЖК «Лайнер» на Октябрьской набережной общая концепция дома на воде реализована и в архитектуре, и в оформлении входных вестибюлей. Благодаря крупноформатному керамограниту, имитирующему натуральную палубную доску, скругленным контурам лифтовых порталов, похожих на полукруглые корабельные проемы, входная группа комплекса напоминает палубу морского лайнера.

ТЕ САМЫЕ ПАРАДНЫЕ Подходы к продукту в высоких сегментах жилой недвижимости в настоящее время демонстрируют еще более пристальное внимание

девелоперов к организации входных групп. Здесь речь идет уже не только о дизайнерском оформлении мест общего пользования, но и о создании во входном лобби специализированной внутридомовой инфраструктуры в виде гостевых зон и зон ожидания, переговорной, детского клуба. В авторском дизайне мест общего пользования подчеркиваются индивидуальность проекта, его характер, философия. В оформлении используются дорогостоящие материалы, зеркальные поверхности, картины, инсталляции, дизайнерские светильники, авторские скульптуры. Центральные входные группы новых элитных проектов стали схожи с холлами дорогих отелей.

К примеру, в лобби премиального жилого комплекса Familia на Петровском острове жители и гости могут познакомиться с Петровского проспекта. Внутри лобби расположена истинно петербургская парадная лестница, которая приглашает на территорию комплекса. Высота потолков во входной группе достигает 6,7 м, во входной зоне работает бар. Дизайнерская люстра, безусловно, является украшением общего зала, но по-настоящему роскошным элементом, привлекающим всеобщее внимание, стал антикварный кабинетный рояль марки С. М. Schroeder, принадлежавший членам императорской фамилии. Реставрация и восстановление музыкального инструмента были выполнены специально для ЖК Familia. Рояль не будет выполнять роль музейного экспоната, а станет участником праздничных концертов и музыкальных вечеров резидентов Familia.

НЕ ПРОСТО КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ Рассмотренные примеры наглядно показывают, что сегодня рынок новостроек — это рынок покупателя, которого уже не удивит обычным МОПом. Однотипные подъезды ушли в прошлое, петербуржцы желают, чтобы вход в дом по праву назывался парадным. Клиенты хотят видеть в своих домах интересную и качественную отделку холлов: большие окна, дающие много света во входную зону, колясочные, велосипедные, а в высоких сегментах недвижимости — зону для встречи гостей и ресепшен с сервисными опциями.

Являясь продолжением общей концепции жилого комплекса, внешний вид МОПов наряду с другими характеристиками проекта оказывает влияние на принятие решений и выбор покупателей. Даже в относительно бюджетных проектах девелоперы стараются организовывать лаконичные, но светлые, функциональные и хорошо оформленные входные группы.

Современные жилые комплексы заметно отличаются от домов, построенных даже пять лет назад, в том числе благодаря продуманному дизайну входных групп. Конкуренция мотивирует застройщиков повышать качество мест общего пользования. По мнению Екатерины Немченко, в дальнейшем эта тенденция будет только развиваться и стимулировать застройщиков постоянно повышать уровень комфортной среды новых жилых проектов. ■

МЕСТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА В НОВОСТРОЙКАХ

ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ КАЧЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ПОДХОДАХ ПОКУПАТЕЛЕЙ К ПОКУПКЕ КВАРТИР, А ЗАСТРОЙЩИКОВ — К ПРОЕКТИРОВАНИЮ ТЕРРИТОРИЙ НОВЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ. ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ — ВНИМАНИЕ К СЦЕНАРИЯМ ЖИЗНИ, А СООТВЕТСТВЕННО, К МЕСТАМ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ В МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМАХ И ОБЩЕСТВЕННЫМ ПРОСТРАНСТВАМ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE АНТОНИНА ЕГОРОВА ВЫЯСНЯЛА, КАКУЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ЦЕННОСТЬ ОНИ ОБЕСПЕЧИВАЮТ СОВРЕМЕННЫМ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СЕЙЧАС В ПРОТИВОВЕС ПСЕВДОКОНКУРЕНЦИИ В ПРОДУКТЕ, КОГДА ЗАСТРОЙЩИКИ ВНЕДРЯЮТ ПРОДУКТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ЛИШЬ С ЦЕЛЬЮ ОТСТРОИТЬСЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ И ПРЕДЛОЖИТЬ НОВИНКУ ПОТРЕБИТЕЛЮ, УСИЛИВАЕТСЯ ОСОЗНАННЫЙ ПОДХОД К ВЫБОРУ РЕШЕНИЙ

Сегодня девелоперы все чаще сталкиваются с вопросом, что еще нужно покупателю квартиры, помимо непосредственно квадратных метров. «Домклик» исследовал основные критерии, влияющие на выбор жилья. В целом, согласно полученным данным, независимо от сегмента жилого комплекса (ЖК), покупатели выбирают его прежде всего исходя из удобства расположения и транспортной доступности. Этот критерий занял первое место в сегментах эконом, комфорт и бизнес, а в премиуме разделил второе с экологичностью района. Участники исследования также оценивали в качестве критерия обустроенность территории и общественных пространств. Наиболее высокую оценку этот показатель получил в сегменте премиум, респонденты поставили его сразу после репутации и надежности застройщика, удобства расположения, транспортной доступности и экологичности района.

При этом, как отмечают аналитики консалтингового агентства GMK в исследовании «Мегатренды в девелопменте», сейчас в противовес псевдоконкуренции в продукте, когда застройщики внедряют продуктовые решения лишь с целью отстроиться от конкурентов и предложить новинку потребителю, усиливается осознанный подход к выбору решений. Главным трендом текущего года стало акцентирование внимания девелоперов на повседневных сценариях людей, их учет в планировках, благоустройстве, инфраструктуре. По данным GMK, если раньше девелоперы включали новые элементы в продукт, поскольку никто на рынке этого еще не делал,

то сейчас стараются понять, как они впишутся в проект и будут ли полезны жителям.

При этом производители городской мебели Puntogroup выделяют дизайн, ориентированный на общество в качестве одной из новых архитектурных тенденций 2023 года. По данным компании, здания и места, доступные и удобные для самых разных людей, в том числе для людей с ограниченными возможностями, становятся все более актуальными.

Глобально застройщики находятся в русле общих тенденций, в рамках которых в стране также стараются уделять внимание благоустройству территорий, создавая тем самым дополнительную стоимость не только отдельным жилым комплексам, кварталам или районам, но и целым городам. Сегодня в России действует нацпроект «Жилье и городская среда», среди целей которого — рост доли городов с благоприятной средой от общего количества городов с 25% в 2019 году до 60% в 2024-м. Кроме того, к 2030 году в соответствии с национальной целью, установленной президентом РФ, городская среда должна быть улучшена в полтора раза. По информации Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства России, создание комфортных условий для жизни граждан является одной из приоритетных задач правительства страны. С этой целью уже пять лет в рамках нацпроекта «Жилье и городская среда» реализуется федеральный проект «Формирование комфортной городской среды», в рамках которого в этом году благоустроят более 6,5 тыс. общественных и дворовых пространств.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

**АНЖЕЛИКА АЛЬШАЕВА,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР АГЕНТСТВА
НЕДВИЖИМОСТИ КВС:**

— Думаю, что комфортные и функциональные общественные зоны будут все чаще и чаще появляться в жилых комплексах нашего города, ведь они связаны с улучшением инфраструктуры, созданием комфортных условий для жителей, а также стимулированием культурных активностей и социального взаимодействия людей.



ИЗ ЛЮБНОГО АРХИВА

Как отметил Марат Хуснуллин, заместитель председателя правительства РФ, формированию комфортной городской среды сегодня уделяется особое внимание, поскольку она напрямую влияет на качество жизни граждан. Всего с 2019 года по нацпроекту «Жилье и городская среда» благоустроено более 65,2 тыс. дворовых и общественных территорий, из которых более 9 тыс. — в 2023 году. Теперь это удобные места для качественного отдыха. Регионы преобразуют дворы, парки, скверы, набережные и пешеходные улицы, обустраивают детские и спортивные площадки. Работа по благоустройству также способствует развитию малого и среднего предпринимательства, расширению возможностей для внутреннего туризма и созданию новых рабочих мест.

ПРОДУМАННЫЕ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ МОПЫ По словам экспертов, работа над продуктом сегодня действительно является важной частью деятельности девелоперской компании. Маркетологи тщательно изучают спрос, прогнозируют ожидания и требования целевой аудитории, стремятся определить вектор развития общества.

Ксения Федорова, аналитик-консультант департамента консалтинга и аналитики NF Group, отмечает, что отделка и наполнение мест общего пользования в первую очередь зависят от класса объекта. В элитных домах девелоперы традиционно уделяют много внимания МОПам, включая в проект не только просторные лобби, но и широкий перечень внутренней инфраструктуры, доступной только для резидентов жилого комплекса: гостиные для приема гостей, спа и спортивные залы, сигарные и винные комнаты. К разработке дизайн-проектов МОПов привлекаются именитые бюро, в отделе применяются натуральные материалы высокого качества. Являясь «визитной карточкой» дома, входная группа может влиять на востребованность квартир в нем: значительная часть сделок на рынке элитного жи-

лья совершается уже после ввода объектов в эксплуатацию, зачастую именно оформление МОПов может сформировать первое впечатление потенциального покупателя о жилом комплексе.

«Если говорить про рынок массового жилья, то за последние годы подход девелоперов к проектированию МОПов значительно трансформировался. Увеличиваются площади МОПов, больше внимания уделяется их интерьерным решениям, а также функциональности: например, все чаще в проекты включаются колясочные и меблированные зоны ожидания. Также повышается уровень безопасности МОПов, чему способствуют остекление входных групп и системы видеонаблюдения», — заключает госпожа Федорова.

Сегодня создание мест общего пользования требует от девелоперов большого внимания и креативного мышления. «Нужно соблюсти соответствие всем нормативам и требованиям, продумать сценарии пользования, функционал и организацию пространства, придать уникальности за счет особенностей дизайна. Входные группы новых проектов жилья комфорт-класса формируются по принципу безбарьерной среды, в состав мест общего пользования входят просторные светлые холлы, колясочные, велосипедные, а в новых проектах появляются центральные входные группы, которые отличаются увеличенным размером и дополнительным функционалом. Происходит заимствование отдельных опций у проектов более высокого класса, и центральная входная группа оснащается зонами отдыха, мягкой мебелью, детскими игровыми пространствами, ресепшен с сотрудником. Входные группы прошли путь развития от простой транзитной зоны к точке притяжения и месту, где с комфортом можно провести время ожидания, встретить курьера, обменяться книгами», — делится Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ.

По словам экспертов, в целом дизайн мест общего пользования подчеркивает уникальность проекта, его



АВТОРСКИЕ ДОМА



РЕКЛАМА

характер и философию. В оформлении используют зеркальные поверхности, картины, инсталляции, дизайнерские светильники, авторские скульптуры.

Екатерина Немченко уверена, что индивидуальность каждого жилого комплекса выражается через архитектуру, оформление мест общего пользования и в благоустройстве прилегающей территории. «Например, в нашем ЖК „Кинопарк“ в Красносельском районе реализован нестандартный подход в оформлении всех МО-Пов. Тема кино нашла отражение в оформлении входных групп, в детских площадках и местах отдыха взрослых. Центральная входная группа высотой 9 м украшена двойной винтовой лестницей, световой инсталляцией, многочисленными деталями интерьера, которые хочется рассматривать. При этом совершенно иначе организованы места общего пользования ЖК „Лайнер“». Сравнительно небольшая территория комплекса потребовала особого внимания к организации пространства. Атрибутика лайнеров, морских круизов и романтики путешествий нашла отражение во всех деталях проекта — от архитектуры до оформления входных зон и жилых этажей», — поясняет она.

Как отмечает Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости КВС, парадные в современных жилых комплексах сильно отличаются от парадных в домах прошлого столетия или начала нулевых. Так, к примеру, сейчас большинство застройщиков делает входные группы в мягких светлых тонах, что наполняет помещения светом, создает атмосферу уюта и безопасности.

«В каждом жилом квартале нашей компании дизайн холлов индивидуален и соответствует стилистике проекта. Например, в бизнес-квартале „Дубровский“, который посвящен творчеству А. С. Пушкина, в местах общего пользования можно увидеть лаконичные вставки с отрывками из знаковых произведений писателя. Кроме того, для отделки стен выбраны белые керамогранитные плиты и декоративная штукатурка, дополненная молдингами в классическом стиле. А стильными акцентами пространств стали большие брендированные зеркала в пол. Таким образом, каждая деталь отражает единую концепцию проекта. Современные входные группы призваны сделать жизнь в доме комфортнее и проще. В жилых кварталах КВС в холлах располагаются колясочные для хранения детского транспорта, велосипедов и самокатов. А прямо у входа в парадную предусмотрены лапמוйки для домашних питомцев», — рассказывает эксперт.

Как отмечают эксперты консалтингового агентства GМК, в целом сегодня осознанный аналитический подход девелоперов к продукту приводит к отказу от решений, нефункциональных с точки зрения пользователя опыта. Среди тех, которые были на пике популярности в проектах, но оказались неудачными в эксплуатации или невостребованными, авторы исследования отмечают, например, камин в лобби, сигарные комнаты и скамейки с зарядными станциями.

При этом среди решений есть не только не выдержавшие «испытания эксплуатацией», но и такие, которые, наоборот, превратились в определенный «стандарт». Мало того, многие из них стали впоследствии развиваться и модифицироваться с опорой на опыт жителей. Так, по словам Анны Азаровой, руководителя практики пространственного моделирования GМК, популярность колясочных и велопарковок в МОПах в свое время была принята на ура. Тем не менее позднее стало очевидно, что, если в этих пространствах не организовать грамотно хранение, со временем они станут похожи на неаккуратные «кладовки», что в конечном счете может негативным образом отразиться на репутации застройщика или управляющей компании (УК). В связи с этим девелоперы, изучившие практику использования таких помещений, пришли к выводу, что в них необходимо сразу продумывать и устанавливать системы для размещения тех же колясок и велосипедов, использовать инфографику, размечать места парковки оборудования или по меньшей мере применять матирующий эффект на стекло оконно-

го проема, чтобы сохранить доступ солнечного света и одновременно нивелировать визуальный хаос.

ТОЧКИ СЕМЕЙНОГО ПРИТЯЖЕНИЯ

Важным трендом в благоустройстве территории современных жилых комплексов также является создание общественных пространств и точек притяжения. Девелоперы стараются комплексно подходить к вопросу организации прилегающих территорий, благодаря чему на рынке становится все больше проектов с оригинальным благоустройством, что, в свою очередь, позитивно влияет не только на общий облик дома, но и на поведение жителей и потенциальных покупателей. Одновременно это сказывается и на стоимости недвижимости, превращаясь в важный критерий выбора в пользу жилья в конкретном квартале или доме.

Отдельная категория общественных пространств в новостройках — детские площадки и игровые комплексы. По словам Антона Финогенова, заместителя генерального директора фонда «Дом.РФ», сейчас в России основная развивающая инфраструктура для детей располагается в объектах капитального строительства: домах культуры, домах детского творчества. «Таких центров явно недостаточно, их нужно заполнить, обеспечив детям регулярную и безопасную логику, при этом часто занятия проходят в рабочее для родителей время. Это непросто организовать даже в городе, а с учетом просторов нашей страны мы должны думать о регионах, поселениях, дети должны иметь равные возможности. Правильно было бы развивать небольшие автономные пространства в разных районах города и регионов, прямо во дворах, чтобы родителям с детьми не приходилось ехать в какой-то один районный центр детского развития. Это должна быть инфраструктура „каждого дня“, в шаговой доступности — для системного развития маленького человека с первых этапов его жизни», — считает он.

В разных регионах страны свой климат. И чтобы создать комфортные условия для детского досуга вне зависимости от температуры за окном, нужно найти соответствующее инженерное решение. Крытая детская площадка разработки технопарка «Айра» представляет собой multifunctional пространство с игровой и спортивной инфраструктурой, оснащенное автономным отопляемым модулем. Здесь можно переждать непогоду, воспользоваться туалетом, купить вещи первой необходимости.

Юрий Берестов, председатель совета директоров технопарка «Айра», приводит следующий пример: «Представьте, что мама в положении вышла на прогулку с двумя детьми — один играет на площадке, а второй спит в коляске. Вдруг старший упал и поранился, а еще пошел дождь. Теперь маме придется вернуться домой, подняться с коляской на этаж, чтобы обработать царапины, и вновь пойти гулять. Это тяжело и неудобно. Но если на площадке есть специально оборудованная зона с полноценным санузелом и аптечкой, она сможет, не уходя с улицы, помочь старшему, при необходимости переодеть младшего и, допустим, зарядить телефон».

По словам господина Берестова, крытая площадка рядом с домом решает для семей с детьми сразу несколько задач. «Ребенку важно, что он может прийти сюда в любую погоду, и летом, и зимой, а родителям — что дети играют рядом, в тепле, и при этом не нужно ехать в торговый центр, где можно сделать много импульсивных покупок. Кстати, такие площадки подходят и для совместного семейного досуга: например, здесь можно организовать места для настольных игр и других активностей, а при необходимости установить вендинговые аппараты. При этом если в соседнем модуле есть фитнес-зал, родители, пока ребенок занят, могут сходить на тренировки», — говорит он.

На месте установки модули технопарка «Айра» для крытых досуговых площадок доставляются уже полностью готовыми к эксплуатации: с уже встроенной мебелью, отделкой, необходимыми инженерными сетями.



ТАТЬЯНА ПАВЛОВА

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

ЕКАТЕРИНА НЕМЧЕНКО, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ХОЛДИНГА РСТИ:

— Наши внутренние исследования предпочтений покупателей показали, что приоритетным параметром при решении о приобретении квартиры являются проект и его характеристики, но в более широком смысле, чем это было раньше. Помимо планировочного решения и эргономики организации пространства квартиры, покупателей стали интересовать архитектура, инфраструктура комплекса, благоустройство прилегающей территории, размер и дизайн мест общего пользования.



ПРЕСС-СЛУЖБА КОМПАНИИ «Айра»

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

ЮРИЙ БЕРЕСТОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ТЕХНОПАРКА «АЙРА»:

— Крытые автономные детские комплексы — новое для России. Наш суровый климат диктует свои условия, детская игровая инфраструктура пока не приспособлена к круглогодичному использованию: зимой уличные комплексы стоят пустые, а вместо прогулок родители везут детей развлекаться в торговые центры. Новые отечественные разработки в сфере модульных технологий позволяют обеспечить семьи всепогодной игровой, спортивной и развлекательной инфраструктурой в шаговой доступности от дома.

Для установки не требуется фундамент, поэтому монтаж составляет всего несколько дней. Чтобы поддерживать площадку в надлежащем состоянии, управляющая компания жилого комплекса может установить символическую плату за вход или включить эти расходы в квитанцию за ЖКУ.

ФОРМИРУЯ СООБЩЕСТВА

Благоустроенные общественные пространства, по мнению экспертов, — один из важных инструментов создания добавленной стоимости жилых строительных проектов. В своем исследовании аналитики консалтингового агентства GМК отмечают, что еще несколько лет назад трендом были полностью закрытые дворы, тогда как сейчас им на смену пришел микс из приватной части для жителей проекта и открытой — для всех горожан.

«Это помогает наладить диалог с городом и создать новую точку притяжения, реализуется формат соучаствующего проектирования. Таким образом, в проект можно привлечь не только потенциальных покупателей, но и арендаторов коммерческих помещений: они видят, что район становится точкой с высоким трафиком, и охотнее открывают бизнес. В создании городских площадей есть и экономическая выгода для девелопера: это повышает стоимость коммерции на первых этажах», — говорится в исследовании «Мегатренды в девелопменте».

Такое пространство, по словам его авторов, может быть реализовано в формате межквартального бульвара, небольшого парка рядом с проектом, общественной зоны с коммерческими помещениями, скейт-площадки или набережной. Кроме того, если раньше дворовые пространства максимально наполнялись функциями, например, включали в себя и детские, и спортивные площадки, то теперь стала заметна тенденция организации подобных мультикластеров не внутри двора, а в межквартальной застройке. Эксперты связывают это с опытом проживания в ЖК и эксплуатации спортивных площадок для активных игр, так как обычно они используются вечером, когда многие жильцы хотят тишины и спокойствия.

Кроме того, после пандемии у людей повысилась потребность в комьюнити, в формировании сообществ. А такие мультикластеры помогают создавать их не только на уровне двора, но и на уровне квартала или микрорайона. Наконец, в случае квартальной или ми-

крорайонной застройки такое решение более выгодно с финансовой точки зрения. «Дворовое пространство из транзитной зоны превращается в место для регулярного времяпровождения. Девелоперы обратили внимание не только на детей и спортсменов, но и на другие категории жителей. Для возрастной аудитории появляются зоны отдыха, всевозможные перголы, удобные скамейки, шезлонги, шахматные столы, цветники и грядки. Городское фермерство — тоже часть этого тренда. В урбан-турах такие пространства пользуются популярностью у жителей даже в бизнес-классе. Для интровертов создают места, где можно уединиться, посмотреть на других. Одно из решений — амфитеатры. Этот запрос идет от молодежи: личное пространство у них шире, чем у старшего поколения (3–4 м), поэтому нужно делать шире тротуары, дорожки, перголы. Для экспериментаторов подойдут пространства, где можно перемещать предметы по своему желанию. Это благоустройство — самое дорогое, но жители (особенно самые маленькие) от него в восторге, ведь можно проявить фантазию. Сюда же относятся плейхабы для детей», — уточняют авторы исследования «Мегатренды в девелопменте».

По словам Анжелики Альшаевой, общественные места в жилых комплексах действительно играют очень важную роль. «Мы, например, не ограничиваемся благоустройством дворов и создаем в проектах КВС полноценные общественные пространства для отдыха, прогулок и встреч жителей. Все они выдержаны в тематике того или иного проекта и подчеркивают их уникальность. Например, в наших олимпийских кварталах „ЮгТаун“ построен собственный парк отдыха „Олимпийские надежды“. Он оформлен в греческой тематике и займет площадь 4200 кв. м. Внутри пространства расположен центральный пешеходный бульвар, украшенный аллеями из туй. Здесь жители смогут встречаться, отмечать праздники и собираться на массовые гуляния. Рядом возведены павильон в античном стиле и амфитеатр с многоярусными скамейками. Неподалеку обустроены площадки для спокойного отдыха с уличными качелями, украшенные малыми архитектурными формами в виде фрагментов древних колонн. Здесь же появятся поля для футбола, баскетбола и волейбола, а также зоны воркаута с тренажерами для разных типов мышц», — поясняет эксперт. ■

ЖИЛЬЕ СТРЕМИТЕЛЬНО УМНЕЕТ

ДОЛЯ НОВОСТРОЕК, КОТОРЫЕ В ПЕТЕРБУРГЕ СДАЮТСЯ С ЭЛЕМЕНТАМИ СИСТЕМЫ «УМНЫЙ ДОМ», СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО ЧЕТВЕРТИ ОТ ВСЕХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ НА РЫНКЕ. ЭТА ДОЛЯ ПОСТЕПЕННО РАСТЕТ, ХОТЯ И СИЛЬНО ОТСТАЕТ ОТ МИРОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО В МАРКЕТИНГОВЫХ ЦЕЛЯХ МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ СТАРАЮТСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ, НО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО «УМНЫХ» ДОМОВ НА РЫНКЕ ПОКА ОЧЕНЬ МАЛО.

ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Долгое время системы «умного дома» были признаком проектов элитной недвижимости, имели большое число опций, которые зачастую не были востребованы потом, в процессе эксплуатации. С течением времени проекты более низких классов заимствовали и адаптировали под свой формат различные решения премиальной недвижимости, не стала исключением и система «умный дом». Этому явлению способствует развитие общества и развитие технологий, оптимизация дорогостоящих решений.

«Элементарный функционал, как, например, автоматическая передача данных по счетчикам в управляющую компанию, сигнал о протечке или температурный режим работы системы отопления уже никого не удивляет и становится частью жизни современного человека. Подключение различных электроприборов к системе „умный дом“ позволит создать свои собственные сценарии жизни и обеспечит управление светом, теплом и прочими компонентами. Сейчас системы „умного дома“ еще не являются обязательным атрибутом каждого жилого комплекса и скорее выделяют новые проекты, подчеркивая их современность и прогрессивность, но все большее число застройщиков внедряет эти системы и использует их при формировании продукта», — говорит Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ.

Роман Блонов, руководитель Proptech Solutions, считает, что сегодня повышенный интерес к системам «умный дом» можно объяснить не только желанием застройщиков повысить уровень комфорта, но и необходимостью экономии ресурсов, чтобы сделать свой объект более привлекательным для требовательного покупателя. В бизнес-сегменте системы «умного дома» и «умные» приборы учета энергопотребления являются драйверами повышения спроса.

КОНКРЕТНОЕ ПОНИМАНИЕ Наталия Коротаевская, коммерческий директор группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленобласти, считает, что у покупателей понятие «умный дом» уже обрело конкретное понимание базовых требований по набору опций. «Это уже не „сделайте мне дом умным“ а конкретные пожелания, на которые у нас есть конкретные решения. В первую очередь это безопасность: все хотят иметь защищенную территорию, видеонаблюдение, видеодомофоны. Вот таких, это возможность оперативно связаться с управляющей компанией, возможность не думать о передаче коммунальных платежей», — рассказывает эксперт.

По ее словам, неотъемлемой частью требований к жилью комфорт-класса становится возможность удаленного доступа, чтобы впустить гостей, если хозяин где-то задерживается, наблюдать за ребенком на детской площадке или машиной на парковке.

«В наших проектах система „умный дом“ обеспечивает также безопасность внутри квартиры — это датчики протечек, датчики дыма, система stand by, которая позволяет удаленно обесточить розетки и не переживать, выключил ли ты утюг. Плюс к этому — уже упомянутые настройки температурного сценария в каждой комнате. Каждый базовый элемент имеет широкий набор дополнительных функций: датчики открытия двери, термостаты теплого пола, „умные“ датчики движения. Система управляется со специального планшета и с приложения на смартфоне, причем планшет имеет функцию голосового помощника. То есть можно уютно устроиться с книжкой под одеялом и



СИСТЕМА «УМНЫХ ДОМОВ» ТРЕБУЕТ ДОСТАТОЧНО ВЫСОКИХ НАВЫКОВ, А НУЖНЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ ЕСТЬ ДАЛЕКО НЕ У КАЖДОЙ УК

выключить верхний свет голосом либо со смартфона. Эти технологии уже настолько плотно вошли в нашу жизнь, что стали неотъемлемой частью современного жилья», — рассказала госпожа Коротаевская.

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости КВС, считает, что скоро интеллектуальные дома и города станут нормой. «И КВС следует этим тенденциям, постепенно внедряя удобные системы. Например, почти во всех наших проектах показания со счетчиков из квартир поступают напрямую в управляющую компанию, при этом со стороны клиента никаких действий не требуется. Чтобы удостовериться в правдивости данных, достаточно просто зайти в личный кабинет и сверить показания. А на закрытых дворовых территориях мы уже давно устанавливаем системы видеонаблюдения, видеомониторинга и электронный контроль доступа. Да и сами жители предпочитают цифровые каналы связи для общения с управляющей компанией, например, через смартфоны. Именно поэтому для комфорта наших жильцов мы разработали специальное приложение „КВС для жизни“. Приложение позволяет поддерживать связь с управляющей компанией в любое время», — делится она.

Игорь Карцев, генеральный директор «Максимум Лайф Девелопмент», говорит, что застройщики готовы внедрять широкий спектр интеллектуальных сервисов уже на этапе проектирования. «В недалеком буду-

щем двери будут открываться без ключей, лифты — реагировать на движение, а шторы — автоматически раздвигаться по утрам, заменяя будильник и впуская солнечный свет. Wi-Fi будет доступен для всех жителей, а данные о потребленных ресурсах будут передаваться с датчиков прямо в облако», — прогнозирует он.

НА ЭТАПЕ ПРОЕКТИРОВАНИЯ Александр Кравцов, управляющий партнер ГК Fizika Development, отмечает, что «умный дом» жильцы дорогих квартир нередко устанавливают и сами. «Изучив предпочтения нашей аудитории перед запуском премиального проекта Talento, мы решили внедрить „умный дом“ еще на этапе строительства, чтобы проект соответствовал современным требованиям к жилью подобного класса и не терял в функциональности. Среди обязательных мер: установка RFID-метки — это миниатюрные запоминающие устройства, в памяти которых хранятся идентификатор и информация. Когда метка попадает в зону регистрации RFID-считывателя, этот прибор принимает данные и передает их на компьютер со специальным программным обеспечением для дальнейшей обработки и хранения. Яркий пример — „умные“ лифты, которые будут знать, на каком этаже живет та или иная персона. Также в Talento в каждой квартире предусмотрено место для размещения универсальных планшетов, которые смогут установить жильцы. С их

помощью можно будет контролировать буквально все: микроклимат, освещение, работу бытовой техники», — говорит господин Кравцов.

«Продвинутая система контроля управления доступом (СКУД), домофония с распознаванием по лицу, телеметрия, то есть автоматический съем и подача индивидуальных показателей расхода ресурсов, в том числе отопления, — эти опции мы давно закладываем в наши проекты, в том числе и в комфорт-классе, — рассказывает Михаил Гушин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI. — На сегодня в отношении продукта RBI мы говорим о „цифровом доме“ — это дом, где диджитализированы все ключевые процессы, информация поступает в единый диспетчерский пункт — от видео с камер наблюдения до данных о состоянии всех инженерных систем. Компоненты такого комплексного продукта — это и мобильное приложение для жителей для связи с диспетчером УК в режиме 24/7, и свободный Wi-Fi на придомовой территории, и даже усиление сигнала мобильной связи в паркинге, словом, это комплексная система, отражающая не столько конкретные решения, сколько общий подход к организации жизни и сервиса в доме».

В то же время, признает господин Гушин, если говорить именно об «умном доме» как о проекте, который был бы полностью оснащен системами с искусственным интеллектом, — таких примеров на отечественном рынке пока мало. «Это довольно индивидуальный продукт: владельцы скорее сами оснащают свою квартиру в процессе ремонта, если у них есть такая потребность. Кроме того, не все аудитории готовы использовать искусственный интеллект в повседневной жизни, такой продукт больше востребован у молодого поколения», — рассуждает эксперт.

ЦЕНА ВОПРОСА По словам господина Кравцова, стоимость интеграции комплекса подобных систем составляет от 5 до 15 млн рублей. По мнению господина Блонова, на стоимость внедрения системы «умный дом» влияет много факторов, но в среднем запуск этой технологии обойдется в 10–15% от общей стоимости строительства объекта. «Для базового оснащения стоимость начинается от 1600–1700 рублей за квадратный метр. Но тут, конечно, все будет зависеть от сложности решения и масштабов проекта. Если говорить о диджитализации в отеле, то для стандартного номера 25 кв. м, мы предлагаем средний пакет „умного дома“ дома за 42,5 тыс. рублей. Это может показаться значительной суммой, но если рассматривать это как инвестиции в недвижимость, то они обычно окупаются в течение первых трех-пяти лет эксплуатации здания благодаря экономии энергии и увеличению эффективности работы инженерных систем», — указывает эксперт.

Господин Блонов признает, что сегодня многие девелоперы придерживаются консервативной позиции. «Например, они могут не понимать, как будут передавать жильцы дома с „умной“ начинкой в эксплуатацию управляющим компаниям. Система „умных домов“ требует достаточно высоких навыков, и нужные специалисты есть далеко не у каждой УК», — замечает эксперт.

При этом господин Блонов уверяет, что наличие системы «умный дом» может ускорить продажу объекта недвижимости на 10–15%, потому что сегодня покупатели все больше ценят комфорт, технологичность своего жилища и экономию ресурсов. ■

ВСЕ ЛУЧШЕЕ — ДЕТЯМ: КАК РОССИЙСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ РАБОТАЮТ ДЛЯ СЧАСТЬЯ И БЕЗОПАСНОСТИ СЕМЬИ

Председатель совета директоров технопарка «Айра» Юрий Берестов — о применении модульных технологий в организации современных крытых детских пространств



Пришло время новых стандартов — будущее за современными технологиями, отвечающими актуальным запросам общества. На смену типовым открытым детским площадкам, которые ввиду суровых климатических и погодных условий почти на всей территории России используются только в короткий летний сезон, приходят автономные крытые детские комплексы. Как современные модульные технологии помогают развивать всесезонный детский досуг, рассказал председатель совета директоров технопарка «Айра» Юрий Берестов.

И ЗИМОЙ, И ЛЕТОМ

— Технопарк «Айра» недавно представил проект крытых модульных детских площадок. Звучит для российского рынка непривычно. Поясните, пожалуйста, что они включают?

— Сложный российский климат сам диктует свои условия. Если мы хотим, чтобы у детей была возможность играть, гулять, общаться не только летом, но и когда столбик термометра опускается ниже нуля, то мы должны находить соответствующие нашему климату современные инфраструктурные решения. Под крытой детской площадкой мы в технопарке «Айра» подразумеваем ком-

бинированное интерактивное детское пространство с игровой и спортивной инфраструктурой, в которое встроено автономный отапливаемый модуль. В нем можно укрыться от непогоды, воспользоваться туалетом, аптечкой, купить воды, поменять подгузник. Представьте себе ситуацию: мама в положении вышла погулять с двумя детьми — один резвится на площадке, второй спит в коляске. Старший споткнулся и рассадил коленку, а еще к тому же вдруг начался дождь. Мама должна промыть и обработать царапины, но для этого ей пришлось бы подниматься с коляской к себе на этаж, а это очень тяжело и неудобно. Но если на площадке есть специальное крытое помещение с полноценным санузлом и аптечкой, она сможет без проблем позаботиться о старшем и заодно переодеть младшего, а если понадобится, например, зарядить телефон.

— **И спрятаться от внезапного ливня...**

— Именно. Погода в наших регионах зачастую не располагает к долгим прогулкам, особенно зимой, когда уличные игровые комплексы стоят пустые. Многие семьи вместо прогулок отправляются, например, в торговые центры, часто расположенные в другом районе. Так почему бы не сделать комфортное крытое пространство прямо во дворе?

Крытая детская площадка в шаговой доступности решает сразу несколько задач для всей семьи: ребенок обеспечен интересным развлекательным досугом круглый год, мама спокойна — дети играют рядом с домом и в тепле, а папу мы уберегли от спонтанных покупок — нет необходимости ехать в торговый центр для общего семейного досуга: в модуле можно установить, например, столики для настольных игр. Там же можно установить вендинговые аппараты с самым необходимым: легким перекусом, водой, теплыми напитками.

— **Кто будет заниматься установкой и эксплуатацией таких комплексов?**

— Наши модули удобны в установке, они доставляются на место уже со встроенной мебелью, внутренней отделкой и инженерными сетями. Они экономичны, износостойки и автономны — не требуют подключения к городским инженерным сетям. Управляющая компания жилого комплекса вполне мо-



жет эксплуатировать подобный модуль, установив символическую плату за вход, либо распределив затраты через коммунальные платежи. Также модули могут быть использованы и малым бизнесом: для организации небольших кафе, магазинчиков с детским питанием и игрушками, кафе, спортивных залов.

МОДУЛЬ-УНИВЕРСАЛ

— **Вы сказали, что ваш модуль может быть не только детской площадкой, но и кафе и тренажерным залом?**

— Модульные конструкции технопарка «Айра» — это универсальная разработка, они используются под разные задачи в зависимости от наполнения по заданию заказчика — от детских площадок и туристических баз до пригородных вокзалов и модульных быстровозводимых городов для добывающих регионов. К примеру, для ОАО «РЖД» мы установили модульный вокзал на станции Шарташ в Екатеринбурге, он работает с лета 2023 года, об этом пилотном проекте модульных вокзалов для пригородных станций глава РЖД Олег Белозеров докладывал президенту РФ Владимиру Путину в январе. В этом году будет установлено 15 модульных вокзалов на малых станциях.

— **В чем отличия таких модулей?**

— В первую очередь — в уникальных, разработанных технопарком «Айра» материалах и технологиях. Для модулей мы используем комбинацию композитных материалов с экологичной деревянной каркасной технологией на основе

ЛВЛ-бруса и инновационным утеплением по периметру модуля, что делает из него настоящий термос, который можно использовать при температурах от -70°C до $+60^{\circ}\text{C}$ в агрессивной среде на протяжении 50 лет. Корпус имеет эргономичный футуристичный дизайн, панорамное остекление. Модуль оснащен системой отопления и кондиционирования для поддержания комфортной температуры, а также автономными системами, позволяющими работать и не зависеть от городских сетей, электричества, воды и канализации. Самое главное — для установки конструкции не требуется фундамент, а значит, не нужно проходить массу согласований и экспертиз.

— **Это отечественная разработка?**

— Да. Мы занимаемся композитными материалами более двадцати лет. За это время разработали и внедрили в производство несколько инновационных продуктов. У нас два производства: в Ленинградской области и Чеченской Республике, на базе которых создан технопарк.

В РУСЛЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

— **Вокзал и детская площадка — казалось бы, что может быть общего? Почему вы решили использовать модульные конструкции для детских игровых комплексов?**

— Мы активно развиваем модульные технологии в разных направлениях, и комбинированные детские площадки с автономными крытыми модульными комплексами, отвечающие актуальным запросам времени, — это именно то, что необходимо в том числе и для реализации целого ряда национальных проектов. Это и поддержка семьи в рамках нацпроекта «Демография», и благоустройство территорий в рамках национального проекта «Жилье и городская среда», и помощь в доступной развивающей детской инфраструктуре для многодетных семей. Мы предлагаем комплексное решение национальных задач, придерживаясь всестороннего, интегрированного подхода, о котором часто упоминает президент РФ при постановке целей нацпроектов.



ОБЛЕГЧИТЬ ЖИЗНЬ АРЕНДАТОРУ

НА РЫНКЕ СКЛАДОВ ПЕТЕРБУРГА АКТИВНО ФОРМИРУЕТСЯ НОВЫЙ СЕГМЕНТ — LIGHT INDUSTRIAL. СЕГОДНЯ, ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, ОН НЕ ПРЕВЫШАЕТ 1% ОТ ВСЕЙ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, НО АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ ЭТОГО ФОРМАТА И СПРОС НА НЕГО ПОЗВОЛЯЮТ ГОВОРИТЬ О ТОМ, ЧТО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ЕГО ДОЛЯ СЕРЬЕЗНО ВОЗРАСТЕТ.

ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Алла Сидоренко, партнер и руководитель направления индустриальной и складской недвижимости компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», говорит: «Фактически спрос вывел на рынок коммерческой складской недвижимости такой формат, как light industrial (LI). В действительности это склады класса В+ с нулевым уровнем ворот и возможностью деления на блоки площадью 800–1000 кв. м. Основным заказчиком на такие помещения является небольшая производственная компания без потребности в больших объемах коммуникаций, тяжелого дополнительного оборудования».

СТАВКА ВСЕ ТОРМОЗИТ Госпожи Сидоренко указывает, что дорогие кредиты тормозят девелоперские проекты. «При стоимости кредитных денег 17–20% годовых и постоянно меняющейся стоимости стройматериалов финансовая модель реализации этого формата является очень неустойчивой, поэтому строить сегодня возможно только под заказчика и на продажу», — поясняет она.

Кирилл Вечер, старший консультант департамента складской и индустриальной недвижимости Nikoliers, рассказывает: «Многие проекты light industrial реализуются очередями, состоящими из корпусов или небольших отдельных блоков-зданий. Самый востребованный метраж на рынке сейчас составляет 700–1500 кв. м, есть общий запрос на уменьшение блоков у конечных покупателей, а также потребность в современных помещениях, позволяющих разместить не только классическое складские или производственные мощности, но и представительство, шоурум, НИОКР-центр. В числе активных интересантов — легкая промышленность: швейные, мебельные, электротехнические производства, а также научно-исследовательские и опытно-конструкторские центры, self-storage, склады „последней мили“, дарксторы».

Основная и системная проблема индустриально-складского рынка в Петербурге — это дефицит качественных блоков площадью 500–700 кв. м в черте города, обеспеченных достаточными лимитами на энергоресурсы. «Нужно понимать, что себестоимость строительства (включая цену приобретения земельного участка в черте города и подведения к нему достаточного объема инженерных коммуникаций) на данный момент достаточно высока, что обусловлено изменением цен на строительные материалы и строительно-монтажные работы», — указывает господин Вечер.

Илья Янеев, старший консультант департамента складской и индустриальной недвижимости Nikoliers, при этом уверен, что рынок light industrial в Санкт-Петербурге в определенной степени переоценен. «Мы наблюдаем снижение спроса на покупку площадей: в ряде объектов к моменту ввода в эксплуатацию остаются непроданные блоки. Одна из причин, которая может тормозить спрос на покупку, — высокая ключевая ставка, которая делает кредитные деньги непривлекательным инструментом, а доступ к промышленной ипотеке зачастую имеет только крупный и стабильный бизнес», — отмечает он.

С другой стороны, признает эксперт, даже в сегменте LI нет проблем с арендой помещений: в условиях дефицита свободного предложения на складском рынке многие компании выбирают размещение в объектах LI как временный вариант.

По подсчетам госпожи Сидоренко, средняя стоимость строительства склада в Петербурге на сегодня составляет 75 тыс. рублей за квадратный метр. Средняя стоимость аренды новых объектов — около 900 рублей в месяц за «квадрат».



ОСНОВНАЯ И СИСТЕМНАЯ ПРОБЛЕМА ИНДУСТРИАЛЬНО-СКЛАДСКОГО РЫНКА В ПЕТЕРБУРГЕ — ДЕФИЦИТ КАЧЕСТВЕННЫХ БЛОКОВ ПЛОЩАДЬЮ 500-700 КВ. М В ЧЕРТЕ ГОРОДА, ОБЕСПЕЧЕННЫХ ДОСТАТОЧНЫМИ ЛИМИТАМИ НА ЭНЕРГОРЕСУРСЫ

«Стоимость строительства объектов формата LI класса А без учета стоимости земельного участка и стоимости подключения внешних сетей сопоставима со стоимостью строительства склада класса А и находится на уровне 60–70 тыс. рублей за квадратный метр без НДС. Для объектов класса В стоимость значительно ниже и может достигать 35–45 тыс. рублей без учета НДС. Следует учитывать, что данные диапазоны являются ориентировочными и могут сильно варьироваться в зависимости от проекта», — отмечает Илья Князев, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге.

«Для этого формата необходима очень хорошая транспортная доступность общественного транспорта и близость к городу для сохранения персонала и повышения его качества. На сегодня реализованных проектов этого формата единицы, локация — юг города», — указывает госпожа Сидоренко.

Виктор Заглумин, сооснователь и партнер Bright Rich | CORFAC International, с коллегой согласен: «В Петербурге с точки зрения локации основной объем предложения приходится на южное направление. Здесь есть подходящие земельные участки, а кроме того, юг удобен с точки зрения выстраивания логистики. Второе по востребованности направление — восточное».

«Крупнейшими локациями, где сегодня располагаются объекты формата light industrial, являются Шушары (27 тыс. кв. м), Порошкино (25,8 тыс. кв. м), Виллозское городское поселение (6,5 тыс. кв. м)», — перечисляет господин Князев.

Господин Заглумин подтверждает, что наиболее востребованы секции площадью 800–1 000 кв. м. «Запросы мы видим от самых разных компаний сегмента легкой промышленности — от фасовки бакалеи до производства фасадных изделий или одежды», — добавляет он.

Эксперт обращает внимание, что в России формат light industrial наиболее развит в Москве. В Петербурге объем рынка LI не превышает 1%, однако вслед за столицей он в последние годы набирает обороты. «Так, среди ключевых новых объектов назову „Промбокс-2“, здесь сейчас предлагаются секции на продажу. Среди строящихся проектов отмечу производственно-складской комплекс 58 тыс. кв. м на территории индустриального парка „КиевскоеЕ-95“, первый корпус в котором планируется к вводу в начале следующего года, и новый

проект light industrial в Разметелево общим объемом 50 тыс. кв. м», — делится господин Заглумин.

Филипп Чайка, партнер, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости IPG.Estate, подсчитал, что в Москве на сегмент приходится уже около 400 тыс. кв. м. Драйверами его развития там являются ХСА и Parametr. «Наиболее востребованными считаются площади от 500 до 1500 кв. м, и около 70% спроса представлено производственными компаниями. Стоимость продажи находится в диапазоне 100–115 тыс. рублей за квадратный метр (без НДС), а стоимость аренды составляет около 15 тыс. рублей за квадратный метр в год», — рассказал про столичный рынок господин Чайка.

По мнению Михаила Мастина, руководителя проектов АО «ИТМО Хайпарк», Петербург и Ленобласть отстают от столичного рынка примерно на пять лет. «Это делает наш регион особенно привлекательным для индустриальных инвесторов: здесь потенциально присутствует значительный выбор площадей по более низким, чем в столице, ценам», — говорит он. По его словам, в Петербурге стоимость продажи в этом формате начинается от 50 тыс. рублей за квадратный метр и может достигать до 115 тыс. рублей.

Илья Князев также считает, что рынок объектов формата light industrial в Санкт-Петербурге и Ленинградской области только находится на этапе формирования. По его данным, по итогам первого квартала 2024 года, общая площадь объектов формата LI составила 65,1 тыс. кв. м. Из них на объекты формата LI класса А пришлось 21,2 тыс. кв. м, остальной объем предложения приходится на объекты формата LI класса В. Всего в первом квартале 2024 года было введено в эксплуатацию два корпуса площадью до 1500 кв. м в индустриальном парке «Ломоносовский», говорит господин Князев.

«На рынке активны несколько игроков, развивающих данный формат. Среди них компания ILR Construction (объекты „Промбокс“), „Первый базис“ (объекты на Парашютной улице), „Индустриальный парк Ломоносовский“ (индустриальный парк на территории Виллозского городского поселения). В марте также было анонсировано строительство объектов формата light industrial на территории индустриального парка „КиевскоеЕ-95“ общей площадью 58 тыс. кв. м, что может стать крупнейшим комплексом объектов данного формата на рынке. Также

ГК НСК выводит на рынок 50 тыс. кв. м light industrial в Разметелево», — рассказал господин Князев.

Главный архитектор ГК «А101» в Санкт-Петербурге Елизавета Гречухина считает, что помещения light industrial могут выполнять производственную, складскую, торговую и офисную функции, при этом все они могут быстро и легко меняться из одной функции в другую. «Эти же боксы подойдут и для батутного центра, и для коворкинга, и для небольшой типографии или IT-полигона. Сейчас все возможности формата практически никто не использует, ограничиваясь складской и логистической функцией, реже — легкими производствами», — говорит она.

Владимир Стольников, руководитель дирекции управления альтернативными инвестициями УК «Альфа-Капитал», полагает: «Мы уверены, что в ближайшие пять лет сегмент будет кратно расти и развиваться, будут созданы целые промышленные кластеры, а рынок постепенно перейдет от модели „построил — продал“ к модели долгосрочной сдачи в аренду с профессиональной управляющей компанией. Создание фондов недвижимости на базе light industrial — следующий шаг после кристаллизации формата».

«Еще одним стимулом для развития рынка промышленной недвижимости и формата light industrial является ожидаемое рынком решение правительства о расширении промипотеки для индустриальных девелоперов с увеличением объема ипотеки до 1,5–2 млрд рублей и сроков до десяти лет. Оно смогло бы максимально подогреть рынок и увеличить объемы сдаваемых объектов в разы», — замечает господин Мاستин.

ДЕФИЦИТ НАРАСТАЕТ Несмотря на ввод новых объектов в эксплуатацию, дефицит складских помещений в Санкт-Петербургской агломерации продолжает нарастать. Если в 2023 году объем сделок (в том числе формата built-to-suit) побил рекорд, превысив 900 тыс. кв. м, то в первом квартале 2024 года наблюдается резкое снижение удовлетворенного спроса.

Как отмечают эксперты Nikoliers, почти все готовые складские объекты Петербурга законтрактованы, и выйти из сложившегося дефицита не позволит даже ввод строящихся в настоящее время спекулятивных складов. По итогам первого квартала 2024 года объем удовлетворенного спроса на рынке складской недвижимости Санкт-Петербургской агломерации составил 60,3 тыс. кв. м. Этот показатель в 2,5 раза меньше результата за аналогичный период прошлого года, подсчитали аналитики Nikoliers.

81% от этого объема сформировали сделки со стороны маркетплейсов — они арендовали в общей сложности 49 тыс. кв. м. Самой крупной сделкой за первые три месяца года стала субаренда складского блока площадью 28 тыс. кв. м онлайн-ритейлером Wildberries у компании «ВсеИнструменты» в «PNK парк Шушары — 3». Сделок формата built-to-suit в первом квартале зафиксировано не было, однако в условиях острого дефицита свободных складских помещений заключение подобных контрактов ожидается в течение года, думают аналитики.

«В 2023 году рекордный объем удовлетворенного спроса (966 тыс. кв. м) был обеспечен ротацией арендаторов и ростом доли сделок формата built-to-suit. Такие сделки будут формировать большую часть спроса и в этом году, поскольку в настоящее время для аренды в городе и области доступно всего 18 тыс. кв. м. По прогнозам аналитиков, к концу года общий объем сделок на складском рынке Петербурга может составить около 600 тыс. кв. м», — комментирует Илья Янеев.

Объем ввода складских площадей в агломерации в первом квартале 2024 года превысил показатели начала прошлого года: всего за три месяца было достроено чуть более 119 тыс. кв. м. Однако доля вакантных помещений на рынке не увеличилась, поскольку все объекты были арендованы еще до ввода в эксплуатацию и на открытый рынок не выходили. Так, новый крупный транспортно-логистический комплекс от группы «Адмирал» на Волхонском шоссе площадью 69 тыс. кв. м в конце прошлого года полностью арендовал маркетплейс Ozon, а склад «SKRAP Бугры» размером 27 тыс. кв. м был построен под нужды оптового поставщика.

«В течение 2024 года девелоперы планируют ввести в эксплуатацию около 900 тыс. кв. м, из которых 42% приходится на built-to-suit и собственное строительство, а 58% — на спекулятивные объекты. Если все заявленные к вводу проекты будут реализованы, общий объем складского предложения Санкт-Петербурга к концу года перешагнет отметку в 5,6 млн кв. м, а к концу 2025 года рынок складов в регионе может достигнуть 6 млн кв. м,— рассуждает господин Янеев.— Конечно, новые проекты помогут сократить дефицит, но даже этого заявленного объема недостаточно, чтобы удовлетворить отложенный спрос развивающегося бизнеса. В ближайшие годы склады останутся столь же востребованными объектами недвижимости, поэтому после снижения ключевой ставки ЦБ РФ мы ожидаем запуск новых спекулятивных проектов. При этом собственники будут реализовывать строящиеся площади незадолго до ввода объекта в эксплуатацию».

СТАВКИ РАСТУТ За последние 12 месяцев, с первого квартала 2023 года к концу марта 2024 года, средневзвешенная ставка аренды на готовые свободные складские блоки класса А Санкт-Петербурга увеличилась на 44%. Как подсчитали аналитики Nikoliers, без

учета НДС и операционных расходов арендодатели запрашивают в среднем около 730 рублей за квадратный метр в месяц. При этом арендный платеж, включающий операционные расходы и НДС, в Петербурге уже превысил 1000 рублей за квадратный метр в месяц, хотя еще год назад можно было арендовать склад класса А за 700–750 рублей.

«Сегодня можно констатировать: психологический порог в 1000 рублей за квадратный метр в месяц преодолен. И потолка роста ставки мы не видим. Уже сейчас нередко встречаются ситуации, когда в ходе аукционных процессов на особенно привлекательные блоки арендная ставка возрастает до 1200 рублей,— отмечает Кирилл Вечер.— Более уверенно себя чувствуют арендаторы, которые подписали договоры аренды по приемлемым ставкам до конца 2022 года с мораторием на расторжение в одностороннем порядке. Тем же, кто заключил краткосрочные контракты с правом продления, не повезло: сейчас собственники складских объектов предлагают допсоглашения со ставкой, которая для многих компаний является критической. Поэтому арендаторам приходится либо сокращать занимаемые площади, либо освобождать помещение, которое тут же арендуется другими компаниями. Именно так обеспечивается большой объем сделок на фактически дефицитном рынке».

Настолько динамичный рост арендных ставок обусловлен рядом факторов, ключевым из которых является снижение объема вакантных площадей. К концу первого квартала доля свободных складов держится на околонулевом уровне: 0,4%. По подсчетам аналитиков Nikoliers, на данный момент в Санкт-Петербургской агломерации к аренде доступно всего 18 тыс. кв. м при совокупном объеме готового предложения около 4,8 млн кв. м. При этом предложение площадей в субаренду на сегодняшний день полностью вымылось. ■

7 → Помимо стандартных сезонных циклов, в 2023 году на спрос, ставки и объем предложения на рынке аренды оказала сильное влияние ситуация на рынке купли-продажи. На фоне ужесточения условий кредитования часть спроса с рынка новостроек и вторички перетекала в сегмент аренды (квартиры искали несостоявшиеся покупатели). Это привело к тому, что во многих городах арендные ставки достигли рекордно высоких значений. В октябре и ноябре 2023 года рост ставок прекратился, но резкого снижения (как традиционно бывает после окончания сезонной активности) не было. Цены снизились незначительно и перешли к стагнации. В начале 2024 года на рынке сохраняется потенциал роста ставок: арендаторами становятся те, кто не смог купить квартиру по новым условиям: сейчас арендный платеж почти в два раза меньше ипотечного (если брать

кредит по рыночным условиям). Особенно сильно за год снизилась доступность арендного жилья в Москве и Перми (доля платежей от среднего размера заработной платы увеличилась на 9 п. п.), в Челябинске и Нижнем Новгороде (на 8 п. п.). Если год назад на первом месте по доле арендных расходов от размера заработной платы находился Ростов-на-Дону, то сейчас его опередили Москва и Нижний Новгород. В Казани и Ростове-на-Дону доля практически не изменилась (стала выше на 2 п. п.).

«Расходы на съем жилья составляют от трети до половины среднего размера заработной платы в городах-миллионниках,— комментирует Елена Лапшина, эксперт «Циан.Аналитики». — За последний год доступность аренды снизилась. Потенциал роста ставок сохраняется, вполне вероятно дальнейшее снижение доступности аренды».

СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ-МИЛЛИОННИКАХ РОССИИ					
ГОРОД	СРЕДНЯЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ	СРЕДНЯЯ СТАВКА АРЕНДЫ ОДНО-КОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ, ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ	ДОЛЯ РАСХОДОВ НА АРЕНДУ В 2024 Г., %	ДОЛЯ РАСХОДОВ НА АРЕНДУ В 2023 Г., %	
МОСКВА	118,7	57,5	48	39	
НИЖНИЙ НОВГОРОД	66,2	29,4	44	36	
РОСТОВ-НА-ДОНУ	62,8	27	43	41	
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	82,8	35,2	43	36	
НОВОСИБИРСК	68,5	28,8	42	37	
КРАСНОДАР	65,9	26,5	40	36	
КАЗАНЬ	67,4	26,8	40	38	
ЕКАТЕРИНБУРГ	73,6	29,1	40	34	
ПЕРМЬ	64,7	25,6	40	31	
ЧЕЛЯБИНСК	59,8	23,3	39	31	
САМАРА	60,2	23,3	39	34	
ОМСК	57,2	21,7	38	34	
ВОЛГОГРАД	51,6	19	37	35	
ВОРОНЕЖ	58,4	20,7	35	31	
КРАСНОЯРСК	73	24,8	34	31	
УФА	64,5	21,5	33	29	
В СРЕДНЕМ			40	35	

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

СТРОИТЕЛЕЙ ВЫСТРОИЛИ ПО РАНЖИРУ

ЭКСПЕРТЫ «ЦИАН.АНАЛИТИКИ» НАЗВАЛИ КРУПНЕЙШИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ОБЪЕМУ ВЫРУЧКИ И ЧИСЛУ ПРОДАННЫХ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2024 ГОДА.

ДЕНИС КОЖИН

В расчетах учитывались зарегистрированные договоры долевого участия (ДДУ) с квартирами и апартаментами. Покупателями выступают физические лица, заключившие розничные сделки. Это позволяет оценить реальный спрос, исключив регистрации ДДУ с юридическими лицами, которые учитываются в официальной статистике от Росреестра.

В первом квартале 2024 года застройщики Санкт-Петербурга и Ленинградской области продали около 16 тыс. квартир и апартаментов и заработали 139 млрд рублей. На топ-5 девелоперов приходится половина сделок (53%) и общего объема выручки (49%), на топ-10 — 69 и 66% соответственно, а на 20 ключевых застройщиков — 85% сделок и 83% рынка в денежном выражении.

КРУПНЕЙШИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ПЕТЕРБУРГА В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2024 ГОДА						
	ЗАСТРОЙЩИК	ПРОДАНО КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ, ТЫС. ЕД.	ДОЛЯ ОТ ОБЩЕГО ЧИСЛА СДЕЛОК, %	ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК, %	ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ, МЛРД РУБ.	ДОЛЯ ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ВЫРУЧКИ, %
1	SETL GROUP	4520	28	77	38,19	27
2	ЛСР	1413	9	79	10,16	7
3	«САМОЛЕТ» («СПБ РЕНОВАЦИЯ»)	1123	7	60	7,13	5
4	КВС	726	5	74	6,83	5
5	ЦДС	709	4	90	5,72	4
6	ПИК	659	4	84	6,35	5
7	«РОССТРОЙИНВЕСТ»	564	4	87	6,1	4
8	«ЛИДЕР ГРУПП»	501	3	64	3,49	3
9	«АКВИЛОН»	419	3	90	3,7	3
10	ПСК	417	3	67	4,54	3
11	ФСК	413	3	40	2,54	2
12	GLORAX	348	2	79	4,39	3
13	«СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ»	321	2	85	4,45	3
14	ЕВРОИНВЕСТ	303	2	86	2,81	2
15	«МАВИС»	273	2	92	1,88	1
16	«ПОЛИС»	244	2	89	1,35	1
17	«ЛЕММИНКЯЙНЕН»	218	1	91	2,03	1
18	«ЭТАЛОН»	147	1	29	1,06	1
19	«ГЛАВСТРОЙ»	145	1	90	1,34	1
20	«ЛЕНСТРОЙТРЕСТ»	117	1	88	1,18	1
ПРОЧИЕ 150+ ЗАСТРОЙЩИКОВ		2390	15	68	23,87	17
ВСЕ ЗАСТРОЙЩИКИ		15970		75	139,1	

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

РЕЙТИНГ

Лидерами рынка как по числу проданных лотов, так и по суммарной выручке стали Setl Group, ЛСР и «Самолет» («СПб Реновация»): 28; 9 и 7% от общего числа сделок соответственно и 27; 7 и 5% от общего объема выручки, причем крупнейший игрок имеет значительный отрыв от конкурентов. Из 20 крупнейших игроков строительного рынка Санкт-Петербурга половина компаний также имеют проекты в Москве (ЛСР, ПИК, «Самолет», «Росстройинвест», «Лидер Групп», «Аквилон», ФСК, GloraX, «Эталон», «Главстрой»). Почти у всех из них в первом квартале года шли активные продажи в столице.

Около 75% сделок в первом квартале 2024 года прошло с привлечением ипотечного финансирования. Чаще всего среди топ-20 лидеров рынка такие договоры заключали покупатели компаний «Мавис» (92%), «Лемминкяйнен» (91%), ЦДС, «Аквилон» и «Главстрой» (по 90%). Среди покупателей ЖК компании «Эталон» ипотечников было всего 29%, у ФСК — 40%.

В проектах лидеров рынка — Setl Group, ЛСР и «Самолет» («СПб Реновация») — клиенты чаще всего приобретали квартиры площадью 33–36 кв. м (притом, что в среднем по региону этот показатель составлял 39 кв. м), а в проектах вне топ-20 — 45 кв. м. То есть покупатели ориентированы на более компактные лоты.

Самые дорогие лоты среди 20 крупнейших компаний — у «Строительного треста», «Евроинвеста» и GloraX. В Петербурге средняя стоимость проданных этими компаниями квартир превысила 15 млн рублей. В Ленобласти самые дорогие квартиры были проданы у «Строительного треста» (в среднем — 8,3 млн рублей) и «Ленстройтреста» (8,2 млн). Самые дешевые квартиры в области были проданы компаниями ЛСР

(4,5 млн) и Setl Group (4,8 млн), в Санкт-Петербурге — ФСК (6,3 млн) и ГК «Полис» (6,4 млн).

«В Петербургском регионе все последние годы очень четко выделяются два лидера продаж: Setl Group и ЛСР, причем первый с очень большим отрывом. Исключением не стал и первый квартал 2024 года,— комментирует Елена Лапшина, эксперт «Циан.Аналитики». — По сравнению с первым кварталом 2023 года доля топ-5 застройщиков практически не изменилась (доля Setl Group выросла на 5 п. п., доля ЛСР снизилась на 4 п. п.)».

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

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бийлд-редактор
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Марина Победенная — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб., д. 10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации: ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: 000 «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000
Распространяется бесплатно.
16+

Фото на обложке: Евгений Павленко



БУДЬ В КОНТАКТЕ



ПОДПИШИСЬ И ВЫИГРАЙ ПРИЗ
ОТ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «КОММЕРСАНТЪ»

Группа «Коммерсантъ» Санкт-Петербург
во «ВКонтакте» это:

- АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ
- ОБЪЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ
- ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ КОММЕНТАРИИ О ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЯХ И ТРЕНДАХ
- РЕГУЛЯРНЫЕ РОЗЫГРЫШИ БИЛЕТОВ НА КОНЦЕРТЫ, СПЕКТАКЛИ И ДРУГИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

