ВЫРВАТЬСЯ ЗА ПРЕДЕЛЫ ЧЕТЫРЕХ СТЕН / 15
МЕСТО ДЛЯ КРЕАТИВА / 20
ПОДТЯНУТЬ ИНФРАСТРУКТУРУ К КОТТЕДЖУ / 24

Петербург. Новые пространства

Понедельник, 29 марта 2021 №53/П
(№7015 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

GLORAX DEVELOPMENT

КРОНШТАДТ ОСТРОВ ФОРТОВ

РЕКЛАМА

ВЕСЬ ДЕНЬ

с «Коммерсантом» **spb.kommersant.ru**

SPB.KOMMERSANT.RU

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ
И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ
ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ
К ФАКТАМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ
И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ
TELEGRAM И FACEBOOK

Коммерсантъ.ru
в санкт-петербурге

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «ПЕТЕРБУРГ. НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА»

ИДЕЯ ДЛЯ ДЕПРЕССИВНЫХ ЗОН

Петербург по количеству креативных кластеров, как говорят участники рынка недвижимости, сравнялся со столицей. Учитывая, что в Москве население как минимум в два с половиной раза больше, то Петербург уверенно выходит в российские лидеры по количеству креативных пространств на душу населения.

В этом нет ничего удивительного: центр Северной столицы окружен «серым поясом» — полузаброшенными зданиями промышленного назначения. Изменить их функциональное назначение, чтобы провести редевелопмент под жилую застройку, не всегда возможно, переоборудование здания под офисное или торговое назначение слишком дорого и занимает длительное время, ведь нередко промышленная застройка относится еще к XIX веку, а значит, является памятником со всеми вытекающими охранными ограничениями. И нередко приспособление под креативное пространство таких помещений на конкретном временном отрезке является едва ли не единственной возможностью сохранить объект и оживить депрессивную территорию.

Сегодня креативные кластеры остаются самым динамичным сектором коммерческой недвижимости города: по оценкам экспертов, средняя продолжительность жизни проекта в этой области находится в пределах трех-четырех лет. Потом пространство либо закрывается, либо преобразуется под новую функцию.

Известны случаи, когда удачный креативный кластер настолько оживлял микрорайон, что туда приходили инвесторы, готовые вложить в объекты инвестиции на порядок большие, чем было потрачено на создание кластера. Но, разумеется, для удачного развития кластеру нужна какая-то интересная идея.

Опыт показывает: чтобы подтянуть инвесторов в депрессивные территории, нужны очень серьезные инвестиции. Так происходит с «Лахта-центром», который, как полагают эксперты, еще лет десять будет влиять на развитие прилегающей недвижимости. Либо нужна идея, способная зародить жизнь в прежде малоинтересных уголках города. Но «Газпром» у нас один, и появление объекта, подобного «Лахта-центру», городу, может, придется ждать еще десятки лет. А идей в Петербурге полно — главное дать им возможность прорасти на петербургской почве.

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ВЫРВАТЬСЯ ЗА ПРЕДЕЛЫ ЧЕТЫРЕХ СТЕН

УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО ПОКУПАТЕЛЬ ПЕРЕСТАЛ ВОСПРИНИМАТЬ ПРИОБРЕТАЕМОЕ ЖИЛЬЕ КАК ПРОСТРАНСТВО, ОГРАНИЧЕННОЕ ЛИШЬ ЧЕТЫРЬМЯ СТЕНАМИ КВАРТИРЫ. СЕГОДНЯ ОН ОЦЕНИВАЕТ КОНЦЕПЦИЮ ВСЕГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА, И ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ВОСПРИЯТИЯ МЕСТА, В КОТОРОМ ПОКУПАТЕЛЬ ПЛАНИРУЕТ ЖИТЬ,— ПРИДОМОВАЯ ТЕРРИТОРИЯ. ПОЭТОМУ ЗАСТРОЙЩИКИ УДЕЛЯЮТ ОФОРМЛЕНИЮ ПРИЛЕГАЮЩИХ К ДОМУ ТЕРРИТОРИЙ ВСЕ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Александр Андрианов, первый вице-президент Glorax Development, полагает, что благоустройство внутренней территории жилого комплекса входит в число критериев, влияющих на выбор покупателей. «Поэтому все больше девелоперов старается выполнить в своих проектах не только стандартное, нормативное благоустройство, но и предложить более интересные решения. Особенно, если мы говорим о сегменте бизнес и выше. Сегодня есть спрос на функциональное и правильно „собранное“ внутреннее пространство — от игровых зон для детей разного возраста и эксплуатируемой кровли на паркинге до общегородских пространств: парков, скверов, набережных с необходимой инфраструктурой, где смогут отдыхать как жители квартала, так и его гости»,— рассказывает эксперт.

Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», считает, что сегодня на первый план выходят человек и его потребности в качественном отдыхе и досуге. Пандемия только укрепила этот тренд. «Поэтому девелоперам важно создать уютное, красивое, интересное и при этом безопасное пространство за пределами квартиры. Еще на стадии разработки концепции важно заранее позаботиться о разнообразии инфраструктуры и зонировании территории, чтобы были учтены интересы жителей разных возрастов»,— рассуждает эксперт.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, при этом считает, что глубина проработки концепции мест общего пользования (МОП) и придомовой территории не является ценообразующим фактором, но это важный компонент 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 МОП (красивые холлы, сториджи и колясочные, лобби), 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»,— настаивает эксперт.

ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

ГЛУБИНА ПРОРАБОТКИ КОНЦЕПЦИИ ПРИДОМОВОЙ ТЕРРИТОРИИ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЦЕНООБРАЗУЮЩИМ ФАКТОРОМ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛЬЯ, НО ОСТАЕТСЯ ВАЖНЫМ КОМПОНЕНТОМ ДЛЯ БОЛЬШЕЙ ЛИКВИДНОСТИ ПРОЕКТА

«Увеличение среднего чека способствовало тому, что покупатели стали более внимательно относиться к приобретению жилья: более тщательно выбирать проекты, оценивать качество строительства, в том числе и продуманность придомовых территорий»,— считает Анна Прозорова, директор департамента недвижимости ООО «Лахта Плаза».

УГОДИТЬ ВСЕМ

«Важным элементом проекта благоустройства в каждом квартале Glorax Development является подземный паркинг. Вместе с ландшафтными дизайнерами мы выбираем наиболее подходящие деревья и кустарники — это специальные виды зеленых насаждений из питомников, которые имеют особую корневую систему, крону, цикл роста. Корни таких деревьев не будут выходить за пределы метрового грунта и разрушать слои кровли, а крона не будет вырастать до 5–7 метров высотой, заслоняя листвой первые этажи домов»,— рассказывает господин Андрианов.

Создание комфортной городской среды предполагает не только благоустройство внутренних закрытых дворов в жилых комплексах, но и наличие насыщенных общественных пространств. «Например, в „Первом квартале“ Ligovsky City, который реализуется в рамках редевелопмента исторического центра Санкт-Петербурга, мы проводили архитектурный конкурс. Его участники предложили не только концепцию благоустройства территории внутреннего двора, но и проект общественного сквера рядом с жилым комплексом. Конечно, это требует от девелопера дополнительных ресурсов. Кроме финансовой части, это еще и большая административная работа. Для выбора проекта мы привлекали экспертов и специалистов из комитета по градостроительству и архитектуре Санкт-Петербурга. Среди критериев определения победителя были соответствие художественных образов сложившимся традициям города, взаимосвязь с историей места. Главное — функциональность пространства, его удобство и продуманная система пешеходных и транспортных зон»,— делится господин Андрианов.

Господин Заседателев говорит, что ГК «Ленстройтрест» при наполнении внутренней территории кварталов руководствуется принципом «10+», согласно которому в каждом общественном пространстве должно быть не менее десяти потенциальных сценариев времяпровождения — возможности для игр детей разных возрастов, занятий спортом для взрослых и детей, прогулок, наблюдения за природой, на территории должны быть уютные кафе, места для работы на открытом воздухе. «В наших кварталах есть все — от выделенной зоны для пикников до профессионального скейтпарка площадью 1400 кв. м.** ➔ 16

15 ➔ И когда потенциальные покупатели приезжают в первые очереди наших комплексов и видят, как все устроено, какая там спортивная, развлекательная и детская инфраструктура, они готовы приобрести жилье чуть дороже, чем в среднем по локации»,— отмечает эксперт.

По его словам, к проектам комплексного благоустройства компания привлекает зарубежные архитектурные бюро. «Европейские урбанисты умеют создать эргономичное жилое пространство и комфортную придомовую территорию, и мы перенимаем этот опыт, адаптируя его под российские реалии. Также в своих проектах мы активно используем ландшафтный дизайн, который позволяет учесть и выгодно выделить особенности локации. Такой подход к зонированию и наполнению общественных пространств позволяет каждому жителю наших кварталов заниматься своим любимым делом, не нарушая при этом пространство соседа»,— делится господин Заседателев.

СОБЛЮСТИ БАЛАНС «В рамках проекта ЖК „FoRest Аквилон“ появится экопарк на 17 тыс. кв. м, что составляет почти половину всего участка жилого комплекса. В рамках проекта мы высадим более 1 тыс. кустарников, взрослых лиственных и хвойных деревьев, цветников, а также выполним работы по ландшафтному дизайну. Кроме того, экопарк будет наделен образовательной функцией. Так, в каждом дворе появится арт-объект „Дерево со скворечниками“ с информационными табличками, которые помогут познакомить жителей с маленькими пернатыми соседями, подружить их и научить относиться с уважением и любовью к окружающему миру. А на территории ЖК „Аквилон Залив“ появится „зеленая набережная“ — пешеходная аллея протяженностью 300 метров с дизайнерским освещением и зонами отдыха, а также два „цветочных острова“»,— рассказывает Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

Дмитрий Ефремов, руководитель аналитического центра компании «Главстрой Санкт-Петербург», при этом замечает, что все же при покупке жилья одним из основных критериев выбора остается цена, поэтому застройщикам важно сохранять баланс между наполнением проекта опциями и финальной стоимостью квартиры.

«Продуманный ландшафтный дизайн стал частью не только проектов класса бизнес и выше, но и комфорт-класса. Чтобы двор был зеленым с первых дней, высаживаются крупномерные, уже взрослые деревья. Для создания интересного рельефа, искусственных холмов и склонов используется геопластика. Благодаря этому пространство становится более выразительным. Безусловно, должны быть скамейки для отдыха, а если позволяет место — беседки, навесы, что особенно важно в условиях петербургского климата. Одна из основных тенденций — создание для жителей комфортных условий для встреч и общения с соседями, чтобы формировалось соседское комьюнити»,— указывает господин Ефремов. ■

ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ С НАИБОЛЕЕ ОРИГИНАЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ ПРИДОМОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ

КОНЦЕПЦИЯ 1 — ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН

ЖК Golden City: разграничение функциональных зон путем ландшафтных решений с использованием хвойных пород деревьев и злаковых растений;
ЖК Modum: объединение на территории трех типов ландшафтов («лес, поле, луг»), индивидуальное природное оформление дворов;
ЖК Futurist: внутреннее пространство двора разбито на тематические зоны — они отделены друг от друга с помощью куртин с деревьями, кустарниками и живыми изгородями, которые активно служат дополнительной границей между двором жилого дома и участком Левашовского хлебозавода, защищают от шума с проезжей части;
ЖК Ultra City: ландшафтный дизайн создан российско-берлинской студией MOX (мини-холмы, альпийские горки, приподнятые над землей куртины, фруктовый сад, городской огород, где можно посадить какие-либо растения). Пространство зонировано: цветущие кустарники, густые многолетние растения делят двор на тематические зоны;
ЖК One Trinity Place: просторная пешеходная плаза, на которой расположился парк с фонтанами и березовой аллеей;
ЖК Riverside: индивидуальный ландшафтный проект с использованием малых архитектурных форм, многолетних растений, газона, а также площадь с фонтаном;
ЖК Grand House: эмоциональные сценарии освещения двора, динамическая подсветка.

КОНЦЕПЦИЯ 2 — ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ОБЛИК ПРИДОМОВОЙ ТЕРРИТОРИИ ЗА СЧЕТ МАЛЫХ АРХИТЕКТУРНЫХ ФОРМ (МАФ), ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ (ОКН) И АРТ-ОБЪЕКТОВ

ЖК Modum: современные игровые скульптуры Kompan;
ЖК «Четыре горизонта/Дом на излучине Невы»: отреставрированный ОКН XIX века — водонапорная башня Охтинской бумагопрядильной мануфактуры;
ЖК Futurist: немецкое игровое оборудование Richter Spielgeraete, ОКН — Левашовский хлебозавод;
ЖК Ultra City: три детских площадки от Richter Spielgeraete, первый в Петербурге арт-объект, созданный студией Артемия Лебедева;
ЖК «Гранд Фамилия»: арт-объекты на территории — миниатюра Эйфелевой башни, рядом копия купола Лувра, ландшафтный дизайн украшают перголы — декорации в виде арок и навесов;
ЖК Barcelona: арт-объект в составе ландшафтного дизайна — фонтан и скульптура.

КОНЦЕПЦИЯ 3 — ДВОР НА СТИЛОБАТЕ (ИЗОЛИРОВАННОСТЬ ДВОРОВОЙ ТЕРРИТОРИИ, ПЕШЕХОДНЫЕ ПУТИ НЕ ПЕРЕСЕКАЮТСЯ С АВТОМОБИЛЬНЫМИ, РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ГОРОДА В ГОРОДЕ)

ЖК Riverside: внутренний двор расположен на стилобате;
ЖК «Новый город»: внутренний двор расположен на стилобате;
ЖК «Парадный квартал»: внутренний двор расположен на стилобате. Собственная «бутиковая» улица и просторная пешеходная зона. Стилобат позволил расположить под территорией жилой застройки самый большой подземный паркинг в центре Петербурга — на 1721 машино-место.

КОНЦЕПЦИЯ 4 — ПРИДОМОВАЯ ТЕРРИТОРИЯ РЯДОМ С ВОДОЙ

ЖК Magnifika: благоустроенная набережная реки Охты;
ЖК RoyalPark: собственная марина, благоустроенная набережная;
Комплекс «Императорский яхтъ-клуб»: яхтенная марина до 200 судов, сервис катер-такси для резидентов, благоустроенная гранитная набережная.

КОНЦЕПЦИЯ 5 — ЭКСПЛУАТИРУЕМАЯ КРОВЛЯ

ЖК IDMurino: лаундж-зона на крыше;
ЖК Grand House: общая терраса на крыше;
ЖК Barcelona: обустроенная смотровая площадка.

ИСТОЧНИК: COLLIERS

НЕДОВЫПОЛНЕННЫЙ ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ

ПАНДЕМИЯ ПОСТАВИЛА НА МНОГОМЕСЯЧНУЮ ПАУЗУ ПРОВЕДЕНИЕ В ПЕТЕРБУРГЕ МАССОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ. НА ЭТОМ ФОНЕ РАЗВИТИЕ ТАКОГО ФОРМАТА, КАК КОНЦЕРТНЫЕ ПЛОЩАДКИ И ЗАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОНФЕРЕНЦИЙ И КОНГРЕССОВ, ПОЛНОСТЬЮ ПРИОСТАНОВИЛОСЬ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ГОРОДУ НУЖНО ПРОВОДИТЬ БОЛЬШЕ ДЕЛОВЫХ И РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ: ПОКА ОН СИЛЬНО ОТСТАЕТ ОТ МОСКВЫ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Эксперты отмечают, что город периодически ощущает нехватку в площадках на 1–3 тыс. человек. Но даже гипотетически рассуждая о периодах, свободных от пандемийных ограничений, эксперты не могут прийти к единому мнению насчет того, целесообразно ли городу открывать новые подобные объекты.

Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, говорит, что в Петербурге есть одна очень крупная по емкости мощность — «Экспофорум», который может закрыть весь спрос на крупные деловые мероприятия в Петербурге. Он отвечает всем современным требованиям, обладает доступной локацией, а его площади — качественное трансформируемое пространство для различных нужд.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СЕГОДНЯ «ЭКСПОФОРУМ» ЗАКРЫВАЕТ ВЕСЬ СПРОС НА КРУПНЫЕ ДЕЛОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ В ПЕТЕРБУРГЕ. С МЕНЕЕ МАСШТАБНЫМИ МЕРОПРИЯТИЯМИ ДЕЛО ОБСТОИТ СЛОЖНЕЕ

«Помимо „Экспофорума“, в городе есть еще несколько площадок — от „Ленэкспо“ до гостиницы „Прибалтийская“, которая также обладает возможностями для проведения конгрессов и выставок. Спрос покрывает и выставочный центр „Евразия“ в районе станции метро „Лесная“. Проблема заключается в том, что в Петербурге есть потенциал делового туризма и инфраструктура для его реализации. Отсутствует лишь сам деловой туризм. Причина тому — сосредоточение бизнеса в Москве, которая является и деловой столицей. Так, 95% всех крупнейших деловых мероприятий проходят в Москве, где конгрессно-выставочные мощности превышают петербургские в несколько раз. Наш город не ощущает недостатка в мощностях, прослеживается лишь нехватка мероприятий»,— рассуждает господин Трушин. ➔ 20

КОНГРЕССНЫЕ ЦЕНТРЫ

ВИДЫ НА КАЧЕСТВЕННУЮ СРЕДУ

НАМЫВНЫЕ ТЕРРИТОРИИ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА ОБЛАДАЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ, ЧТОБЫ СТАТЬ НОВОЙ ТОЧКОЙ ПРИТЯЖЕНИЯ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ ПЕТЕРБУРГА. СИЛАМИ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЗДЕСЬ ВОЗВОДЯТСЯ СОВРЕМЕННЫЕ КВАРТАЛЫ С БУЛЬВАРАМИ, ПАРКАМИ И ОБЩЕСТВЕННЫМИ ПРОСТРАНСТВАМИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ КОМФОРТНОЙ ДЛЯ ЖИЗНИ СРЕДЫ. ПЕРСПЕКТИВУ ЛОКАЦИИ ОЦЕНИЛ И КРУПНЕЙШИЙ БАНК СТРАНЫ, ЗАЯВИВ О СОЗДАНИИ ЗДЕСЬ ШТАБ-КВАРТИРЫ, ЧТО, БЕЗ СОМНЕНИЯ, ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМ ОБРАЗОМ СКАЖЕТСЯ НА ДЕЛОВОМ ИМИДЖЕ РАЙОНА. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

ТЕРРИТОРИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ Намывные территории Васильевского острова — это молодой район Петербурга, находящийся в начальной стадии своего развития. Он отличается панорамными видами на Финский залив, а также отсутствием промышленных зон. И если первые проекты на намыве выходили в массовом сегменте, то сейчас они имеют яркий архитектурный облик, а также собственную инфраструктуру в рамках жилых комплексов. Вместе с тем эксперты уверены: чтобы район развивался успешно, важно в сегодняшних девелоперских проектах обеспечить сбалансированное сочетание жилой, коммерческой и общественной функций. «Поэтому намыву требуется разнообразный набор инфраструктуры: социальные и спортивные объекты, торгово-развлекательные комплексы, кинотеатры, парки и общественные пространства»,— считают в Glorax Development.

ОЛЕСЯ АБИКЕНОВА/GLORAX DEVELOPMENT

ДРАЙВЕРЫ ВАСИЛЕОСТРОВСКОГО РАЙОНА НЕИЗМЕННЫ: БЛИЗОСТЬ К ЦЕНТРУ, ОПРЕДЕЛЕННАЯ АВТОНОМНОСТЬ ТЕРРИТОРИИ И РОМАНТИКА ЗАЛИВА

Подобное градостроительное зонирование позволит намывным территориям стать не только удобной и престижной для жизни локацией, но и точкой притяжения для всего города, поскольку в Петербурге общественные благоустроенные и зеленые пространства в дефиците. «В целом территория намыва интересна многим для посещения, поэтому ее благоустроенный вид может привлечь посетителей из разных уголков Петербурга»,— отмечает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers.

Конечно, текущую ситуацию с социальной и транспортной инфраструктурой на намыве нельзя назвать идеальной, признают эксперты. Но она не является исключением для новых микрорайонов. Сегодня девелоперы параллельно с жильем стараются увеличить темпы возведения социальных объектов. Так, по данным властей Петербурга, здесь должно появиться 14 детских садов, семь школ, поликлиника и кабинет врача общей практики.

ПЕРСПЕКТИВНАЯ ЛОКАЦИЯ Драйверы Василеостровского района неизменны: близость к центру, определенная автономность территории и романтика залива. «Намыв является одной из перспективных локаций: престижный Василеостровский район, двадцать минут до исторического центра, рядом находится выезд на ЗСД, уникальные виды на воду, отсутствие вредных производств, а также совместные планы застройщиков и города по благоустройству этой территории. Все это способствует востребованности локации у покупателей, а также стабильному росту цен на недвижимость»,— говорят в Glorax Development. Так, по словам аналитиков, в течение прошлого года квартиры на намыве подорожали на 35%, в то время как в среднем по городу этот показатель составил 25%.

В настоящее время строительство на намывных территориях ведется силами крупнейших российских девелоперов. Причем возможность реализовывать здесь свои проекты обходится застройщикам порой в рекордные по меркам земельного рынка Петербурга суммы. «Наиболее интересным из реализуемых жилых комплексов является Golden City, который сочетает европейскую архитектуру и разноэтажные корпуса с оригинальными решениями верхней части более высоких корпусов, в том числе ажурным золотым шпилем, соединяющим петербургскую архитектурную традицию с современным формообразованием и являющимся главной доминантой намывных территорий и этой части морского фасада города»,— говорит Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

Так, в рамках проекта бизнес-класса Golden City от Glorax Development на территории 15 га предусмотрено возведение шести кварталов общей площадью более 450 тыс. кв. м. Корпуса уже возвышаются над побережьем Финского залива. В конце прошлого года был сдан в эксплуатацию VI квартал проекта, в активной стадии строительства находятся VII и VIII кварталы, также застройщик получил разрешение на строительство IX квартала. При этом застройщик возводит не только жилую недвижимость, но и полноценную инфраструктуру, своеобразный «город в городе». В Golden City предусмотрено строительство двух детских садов и школы, торгово-офисного кластера площадью 110 тыс. кв. м, фитнес-клуба, а также коммерческой инфраструктуры на первых этажах домов. «Для удобства жителей предусмотрен подземный паркинг, в благоустроенных дворах оборудованы детские площадки и игровые зоны, места для прогулок и отдыха»,— добавляют в компании.

Помимо жилых корпусов, концепция Golden City предполагает создание отдельного квартала площадью 11 тыс. кв. м на участке 4,4 га, представляющего собой социокультурное и деловое пространство, диверсифицированное по функциям и наполнению. «Оно будет учитывать те тенденции и изменения, которые произошли в постпандемийном мире: переход к гибридной форме работы офисных сотрудников, формирование новых привычек потребления, стремление людей жить в экологичных районах с насыщенной внутренней инфраструктурой и продуманной логистикой, грамотного разделение пешеходных и транспортных маршрутов, а также создание сети велодорожек»,— говорят в Glorax Development.

В ближайшее время в компании планируют анонсировать детали новой концепции, а также статус договоренностей с потенциальными резидентами проекта. Но уже сегодня можно говорить, что основной акцент в IV квартале Golden City будет сделан на многофункциональности и удовлетворении потребностей современного человека во всех сферах жизни, будь то работа, отдых, социализация, покупки, спорт, здоровье, искусство, самореализация. «В современном мире человеку необходимо „третье место“, помимо дома и работы, так называемая дружественная среда, где можно провести несколько часов: выпить кофе, послушать лекцию, совершить покупки. Это значительно повышает качество жизни»,— убеждены урбанисты.

Таким образом, нетипичность решений, применяемых застройщиками для создания качественной среды, заметна уже сейчас. Среди них собеседники издания выделяют высаженные деревья для будущей парковой зоны, создание бульваров, а также строительство пешеходной двухкилометровой морской набережной с благоустройством. Все это выгодно отличает данную локацию от многих других формирующихся районов жилой застройки.

ОФИСНОЕ ПРИТЯЖЕНИЕ Территория намыва привлекает уже не только девелоперов, но и прогрессивных представителей крупных бизнес-компаний. Так, о создании здесь делового кластера в прошлом году объявил Сбербанк, который в настоящее время проводит международный конкурс концепций здания банка. Он завершится в мае 2021 года. «Территория намыва была выбрана потому, что банк считает ее перспективной с точки зрения развития территории города. Дополнительный плюс — эстетическая привлекательность данной территории»,— говорят в Северо-Западном банке ПАО «Сбербанк».

По словам господина Пашкова, появление офисного центра Сбербанка может повысить деловой имидж района, равно как и постепенная реализация проекта редевелопмента территории «Ленэкспо» поблизости от намыва. «Однако для появления полноценного делового района необходимо развитие транспортной инфраструктуры — съезда с ЗСД прямо на намытые территории, а также открытие запланированной станции метро»,— добавляет он.

Эксперты прогнозируют дальнейшее инфраструктурное развитие территории: вблизи Морского порта, который сегодня рассматривается властями как важный транспортный узел, возможно появление складских помещений или небольших терминалов. Кроме того, в планах города — строительство транспортной развязки с улицы Шкиперский проток вблизи южной части намыва.

«Территория намыва, безусловно, будет расширяться. Сейчас проходят слушания по проекту планировки и ее дальнейшему развитию. В этом вопросе очень важен диалог власти с бизнесом, чтобы найти золотую середину и соблюсти баланс»,— заключает Дмитрий Лехмус, партнер Rusland SP. ■

ГОРОДСКУЮ СРЕДУ МЕНЯЮТ ВОПРЕКИ ЭКОНОМИКЕ

СТРОИТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ ЛЕГЧЕ ВСЕХ БЫЛО ПЕТРУ I: НИ ТЕБЕ ОБРЕМЕНЕНИЙ, НИ ОГРАНИЧЕНИЙ, НИ ДАВЛЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ ЗАСТРОЙКИ, НИ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ, НИ ГЛАСА ОБЩЕСТВЕННОСТИ, НИ ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ БАНКОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ФИНАНСИРОВАНИЕ. О ТОМ, КАКИЕ ФАКТОРЫ СЕГОДНЯ ПОМОГАЮТ ИЛИ МЕШАЮТ ДЕВЕЛОПЕРАМ ОСВАИВАТЬ «НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА», РАЗМЫШЛЯЕТ ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ КОМПАНИИ LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

G: Всеволод, что нужно девелоперу, чтобы создавать в своих проектах общественные пространства?

ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ: В первую очередь нужны эти самые пространства. На маленьком участке девелопер в силу экономики проекта изменить городскую среду не может. Так или иначе, вокруг своего здания девелопер вынужден или обязан создавать какую-то городскую среду — и если он осваивает большой участок, то его экономика позволяет создать эту среду не только внутри проекта (досуг в закрытом дворе и большой объем коммерческих помещений), но и вокруг него. Например, если говорить о развитии намывных территорий на Васильевском острове: очевидно, что там в рамках большого проекта девелопер может создать бульвар, который будет одной из городских прогулочных зон,— масштаб проекта позволяет это сделать. И отношения с городом тоже, видимо, позволят. Если масштаб проекта сильно меньше, то девелопер в силу экономики не может создать ни бульвар, ни парк — не надо от него этого ждать. Но в рамках границ своего участка он, конечно, что-то сделает.

G: Если рядом нет реки, то набережную (даже если очень хочется) не устроишь.

В. Г.: Именно так. Мало того, если это 30-метровая защитная зона, то тоже набережную не устроишь, потому что это территория, которая принадлежит обществу и городу. Приходится ждать, пока город разрешит создать набережную. В Петербурге такие примеры есть. Набережная — штука дорогая, не столько с точки зрения лавочек и фонариков, сколько с точки зрения различных инженерных процедур и сооружений. Важен и масштаб проекта: если это домик на сто квартир, не надо ждать от него набережной, это нереально.

G: А какого рода проекты могут сделать локации действительно модными, актуальными, современными? Что в них должно быть?

В. Г.: В проекте должна быть интересная архитектура. Она должна быть не то что вычурной, но заметной. Должно быть фасадное разнообразие: пятьсот метров одинаковой стены с одинаковым ритмом окон — скучно и никого не способно привлечь. Должна быть достаточно большая закрытая территория, если это крупный проект,— это огромная ценность для центральных локаций.

G: Большая — это сколько?

В. Г.: Примерно полтора гектара.

G: Ого!

В. Г.: Давайте я по-другому скажу. Должно быть несколько больших, разных по функционалу зон, явно разделенных между собой. Детские площадки, отдельно для детей помладше и детей постарше, зоны для взрослых — все это должно быть упаковано в какую-то единую ландшафтную концепцию и иметь, как мы говорим, высокую игровую плотность: не просто в одном месте две качельки, а в другом — три лавочки. По сути, речь идет о насыщенности функций на единицу площади двора.

Обязательно должно быть большое количество разных встроенных помещений. Вообще в современном городе ценится именно разнообразие всего: фасадов, фактур, высотности, ритма окон, размеров встроенных помещений, ширины улиц, озеленения. Совокупность нескольких интересных проектов на одной территории создает новую городскую среду.

G: Но каждый девелопер создает проекты исходя из своих соображений, не будут ли разные проекты в одной локации противоречить друг другу?

В. Г.: Это и называется «разнообразие». Мы рыночные игроки, так или иначе каждый из нас по-своему понимает рынок, каждый из нас по-своему в нем живет, каждый из нас по-своему конкурирует за покупателя. Так или иначе, все вынужде-

ны жить в одних и тех же трендах — либо их создавать (как мы), либо им следовать. Потому что если идти против трендов, то ты останешься ни с чем — это всем понятно. Когда много девелоперов строят в одном месте, разнообразие получается автоматически, потому что надо друг от друга отличаться. В этом смысле мы друг друга дополняем, и такие локации, где сконцентрировано много девелоперов, для потребителя хороши — именно тем, что там максимальный уровень разнообразия.

G: Иногда и довольно крупные территории осваиваются одним застройщиком…

В. Г.: Если взять какую-то большую локацию, которую застраивает один девелопер,— у него большущий проект, например, на Петровском острове. Он однообразен. Этот проект — практически copy-paste нескольких проектов, потому что с точки зрения экономики крупного девелопера так проще и дешевле. К сожалению, экономические реалии говорят о том, что все ровненькое, квадратненькое, коробочное — наиболее эффективно с точки зрения конечного результата. Потому что девелопера, конечно, интересует ценность в моменте создания объекта. Его не интересует ценность через 15 лет, когда это будет уже чужой собственностью.

G: А как влияют на развитие такие знаковые глобальные объекты, как, например, «Лахта-центр»?

В. Г.: Ну а как они могут влиять? Конечно, положительно — если это не мертворожденный какой-то проект, а такие тоже бывают. У нас есть, например, филиал Государственного Эрмитажа на Старой Деревне, но об этом никто не знает.

G: Ну «никто», пожалуй, слишком громко сказано…

В. Г.: Ладно, некоторые знают, но это никак не повлияло на развитие района. А это, на минуточку,— филиал самого Эрмитажа! В свою очередь, есть примеры, когда появление какого-то большого значимого объекта серьезно меняло популярность и престижность территорий. Жить рядом с чем-то знаменитым — это круто. Такая история произошла с Ледовым дворцом — это одно из первых сооружений нового времени в Петербурге. Веселый Поселок — место по тем временам весьма и весьма непривлекательное и не слишком удобное для жизни. Но кварталы рядом с построенным Ледовым дворцом мгновенно стали популярными.

G: А сейчас?

В. Г.: Конечно, сейчас его затмил наш самый дорогой стадион. Мы видим, что совокупность объектов — несколько спортивных сооружений, пешеходный мост, вантовые мосты, ЗСД, «Лахта-центр» — создала в этом районе ощущение такой модной городской среды. Современной. Интересной. Знаменитой. Потому что про это все говорят. Соответственно, жить «рядом с этим» и «с видом на это» — безусловно, интересно и популярно. У нас, кстати, похожая история происходит сейчас на Малоохтинском проспекте: там есть комплекс зданий банка «Санкт-Петербург», выдающееся архитектурное сооружение,— и городская среда вокруг постепенно начинает преображаться.

G: За счет чего это происходит?

В. Г.: Любое здание, претендующее на архитектурную доминантность и обладающее той или иной известностью, является центром притяжения прогрессивного потребительского спроса. Потому что прогрессивному потребителю мало просто иметь квартиру в своем красивом доме — он еще хочет, чтоб и вокруг тоже было красиво. Это абсолютно естественное поведение, характерное для любого человека в любом городе. Появление таких объектов всегда вызывает всплеск интереса к его окружению. В этом смысле будет очень интересно посмотреть на развитие района вокруг «Лахта-центра» — там сплошная частная застройка и строить ничего нельзя. Будет весело наблюдать, как на месте ИЖС что-то возникает.

G: Жилой квартал может стать таким центром притяжения?

В. Г.: Может, но это не так-то просто. Я говорю о проектах типа Хафен-Сити или лондонских доков. Или Марктхол в Роттердаме — хотя это одно здание, но оно, во-первых, очень большое, во-вторых, очень многофункциональное. Когда большая территория берется в управление профессиональными архитектурными бюро, где существуют очень строгие правила отбора авторов, где требования к проектам формулируются не только на уровне нормативов, а плохая архитектура просто заворачивается — то есть нельзя построить ничего посредственного. Множество таких зданий в одном месте создает новизну городской среды. Подобные проекты требуют очень серьезной воли со стороны властей, готовности делать это долго, упрямо, сохранять концепцию, несмотря ни на что, а зачастую — и вопреки экономике. В Москве есть единственный проект под названием «Садовые кварталы», который был реализован множеством архитекторов под единым руководством.

G: В Петербурге тоже был опыт приглашения иностранных (и даже весьма известных) архитекторов…

В. Г.: В Петербурге самый успешный кейс — это Петр Алексеевич и его последователи. Вот у них получилось, они смогли создать самый настоящий архитектурный шедевр и центр притяжения под названием«центральная часть Санкт-Петербурга», который умудрился пережить даже революцию и СССР. А если говорить серьезно, то попытки были. Но одно здание ничего не меняет вокруг себя.

G: А сколько нужно зданий?

В. Г.: Чем больше, тем лучше. В последние годы в городе было согласовано большое количество градостроительной документации в «сером поясе». И так как этот пояс, в общем-то, как ни крути, а все-таки более или менее комплексно осваивается, то есть большими кусками и крупными девелоперами, с проектами планировки и одновременным созданием инфраструктуры, все это начинает формировать иную городскую среду.

G: Есть удачные примеры?

В. Г.: В Петербурге в этом смысле показательны три кейса, которые уже реализованы или находятся в процессе реализации. Первый — западная часть Петроградской стороны, район Песочной набережной, Пионерской улицы. Он был очень депрессивен лет 10–15 назад, но сегодня это один из самых интересных и самых востребованных районов в силу новой созданной недвижимости и новой инфраструктуры — объектов, магазинов.

Второе место — район станции метро «Фрунзенская». Тут немножко не получилось, потому что тот класс жилья, который заявили девелоперы и который по факту построили, все-таки низковат для этого места. Тем не менее это близко к центру, очень удобно с точки зрения транспорта, и это очень популярная локация, в которой платежеспособный слой населения создает спрос на инфраструктуру.

Третья локация, сегодня очень популярная,— район станций метро «Лесная» и «Черная речка». Здесь огромный конгломерат проектов, которые все вместе создают точку притяжения платежеспособного спроса. Мы видим, что публика с севера съезжается туда, покидая насиженные Озерки, Гражданку, Академку и прочие районы, которые раньше считались престижными и интересными.

G: От чего вообще зависит популярность тех или иных районов?

В. Г.: Мнение горожан о тех или иных частях города складывается годами и всегда положено на некую историю жизни и развития города. И совершенно естественным образом те или иные локации в городе имеют ту или иную степень популярности на основе представлений о качестве жизни. В советские времена очень важными были три фактора: наличие в районе зелени (причем в пешей доступности), развитый общественный транспорт и то, что называлось «снабжением». Не секрет, что разные районы города очень по-разному снабжались даже продуктами питания: на одном конце города в магазине всегда была колбаса, а на другом конце города колбасы не было. В понятие «снабжения» входили также поликлиники, школы и детские сады, их наличие и некая престижность.

Пока девелоперы строили то же самое, что в СССР (ну, может быть, с легкими изменениями и дополнениями), факторы локации продолжали работать так же, ничего не менялось. «Сколько это стоит?» — спрашивал потребитель. Эксперты отвечали: «Смотря в каком районе. В Приморском — столько-то, а в Купчино — вот столько».

G: С годами ситуация изменилась?

В. Г.: Постсоветский период очень уравнял инфраструктуру: везде появились торговые центры, выровнялась ситуация со школами и детскими садами, появилось жилье нового поколения — функциональное, спроектированное по современным меркам. Автомобилизация сняла острую потребность в пешей доступности зелени, а всеобщий «шашлыкинг» в хорошую погоду снизил ценность городских парков. Тем более что с появлением хороших магистралей и скоростных шоссе можно за час уехать на 150 км от города в полную природу вместо того, чтобы полчаса толкаться в пробках до ближайшего парка. Появились закрытые дворы, появилась структура встроенных помещений — это период 2010–2020-х годов, то десятилетие, когда «Легенда» вставала на ноги и выстраивала свой бренд. И эти перемены привели к тому, что современный платежеспособный потребитель отказался жить по-старому.

G: И что теперь выходит на первый план?

В. Г.: Новая инфраструктура. Под инфраструктурой мы понимаем не только школы, детские сады и дороги, но и стрит-ритейл-бизнес — уличную торговлю: рестораны, кафе, булочные, какие-то услуги, пункты выдачи заказов (это новый тренд),— в старых районах это просто невозможно физически, просто в силу отсутствия такого количества помещений на первых этажах зданий. Новые здания в обязательном порядке строятся с наличием встроенных помещений. И не то чтобы кто-кто их к этому обязывал, кроме рынка: по сегодняшним реалиям они просто должны быть. Эти помещения красивые, с витринами, туда приходят интересные заведения, эти заведения ориентированы на платежеспособную публику, которая живет в этих домах, которая, в свою очередь, их хорошо поддерживает. Соответственно, уровень этих заведений достаточно высок, и всем хорошо — и заведениям, и людям.

G: А что зависит от локации?

В. Г.: У каждой территории есть свои градостроительные свойства, которые мы частично можем изменить, частично нет. Например, сейчас мы запускаем проект «Черная речка, 41». В этом районе абсолютно отсутствует инфраструктура — там вообще нет никакой торговли, потому что это бывшая промзона, там торговля не нужна была никому. Продавая там 600 квартир, мы создаем определенное количество жителей. На соседних участках другие девелоперы тоже создают большое количество жителей, продавая там квартиры,— и мы понимаем, что в районе появляется потребность в инфраструктуре. Поэтому все первые этажи отдаем под стрит-ритейл. Сознательно проектируем разные помещения под разные виды стрит-ритейла. К слову, сегодня мы видим явный тренд на уменьшение запрашиваемой площади. Мы связываем это с тем, что концепций все больше, а количество потребителей ограничено. Если город растет численно, то не настолько сильно, насколько быстро растут разные форматы и варианты стрит-ритейла: потребителей на всех не хватает.

G: Как это связано с тем, что «форматы мельчают»?

В. Г.: Напрямую: потребитель хочет разнообразия, ему нужен не один большой ресторан, а десяток маленьких с разными концепциями. Разные фирмы, оказывающие все необходимые услуги. Пункты выдачи заказов. И прочая-прочая-прочая. Если в комплексе продумать историю со встроенными помещениями, то стрит-ритейл там появляется и прекрасно себя чувствует, создавая ту самую городскую среду.

G: И все-таки городская среда — это не только стрит-ритейл. В частности, в вашем проекте «Московский, 65» на территории бывшего завода «Петмол» шла речь не только про «встройку»…

В. Г.: В этом проекте мы взяли на себя развитие пространства как в границах участка застройки, так и за его пределами: охраняемые здания исторического контура будут приспособлены под современное использование и объединены с территорией жилого комплекса. Там появятся променад и торгово-досуговая зона: магазины, открытые кафе и ресторанчики, бутики и шоурумы. Это общественное пространство будет доступно для всех жителей города. Но это уникальная ситуация.

G: В других проектах «Легенда» не собирается создавать общественные пространства?

В. Г.: «Легенда» готова работать с любым участком, подходящим ее продукту, и наилучшим образом использовать его потенциал. У нас каждый участок — это отдельная история, которую мы рассматриваем в комплексе с окружающей застройкой и с окружающей нас действительностью — в том числе в комплексе с проектами других девелоперов или знаковыми городскими объектами. ■

16 → Аналогичного мнения придерживается и Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg: «Рынок конгрессных центров не является локальным. Фактически это рынок, который может и должен конкурировать за проведение мероприятий регионального, российского и международного значения. С этих позиций говорить о насыщении или ненасыщении рынка конгрессной недвижимости города не совсем правильно — хорошее предложение может способствовать генерированию внешнего спроса. 2020 год при этом существенно осложнил развитие этого рынка как из-за ограничений, так и из-за ускоренного развития онлайн-формата, который может по итогу существенно укрепить свои позиции на рынке мероприятий даже после отмены ограничений, хотя, конечно, по эффективности ему пока будет трудно сблизиться с офлайн-мероприятиями. Возможно, дефицит общения и коммуникаций, случившийся в 2020 году, послужит импульсом для роста сегмента в 2021–2022 годах».

Василий Довбня, директор департамента консалтинга Colliers, отмечает: «Если говорить о влиянии пандемии на развлекательную сферу, то, на мой взгляд, в наибольшей степени это скажется на кинотеатрах. Во время самоизоляции значительно вырос спрос на онлайн-кинотеатры, которые могут составлять конкуренцию классическим кинотеатрам. Что касается выставок, концертов и конгрессов, то пандемия вряд ли окажет эффект в средне- и долгосрочной перспективе. Эти площадки будут востребованы, как и раньше. Действительно, концертные площадки на 1–3 тыс. человек — формат, которого не хватает городу. Но в текущих условиях пока никто не рискует начинать такие проекты». Он также согласен с мнением, что потребность Санкт-Петербурга в конгрессных площадках полностью закрывает мощнейший «Экспофорум», а также гостиницы, ориентированные на деловых туристов.

Борис Мошенский, генеральный директор Maris в ассоциации с CBRE, резюмирует: «На мой взгляд, даже до пандемии таких площадок, которые функционировали в Петербурге, достаточно для покрытия пула проводимых мероприятий в регионе. Такой формат всегда был востребован, и спрос восстановится рано или поздно, ведь пандемия когда-нибудь закончится. Сейчас нехватки не чувствуется, особенно после введения „Газпром Арены“, которую часто используют для концертных целей, и „Экспофорума“, у которого создана целая современная инфраструктура». ■

МЕСТО ДЛЯ КРЕАТИВА

ПЕТЕРБУРГ СЕГОДНЯ ПО НАСЫЩЕННОСТИ КРЕАТИВНЫМИ ПРОСТРАНСТВАМИ, ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ОПЕРЕЖАЕТ МОСКВУ. ЭТО И НЕУДИВИТЕЛЬНО: «СЕРЫЙ ПОЯС» И ОБИЛИЕ ЗАБРОШЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ В ЦЕНТРАЛЬНЫХ РАЙОНАХ ГОРОДА КАК НЕЛЬЗЯ ЛУЧШЕ ПОДХОДЯТ ДЛЯ ЭТОГО ФОРМАТА. С НАСТУПЛЕНИЕМ ПАНДЕМИИ У КРЕАТИВНЫХ КЛАСТЕРОВ НАСТАЛИ ТРУДНЫЕ ВРЕМЕНА, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ЭТО ЛИШЬ КОРОТКАЯ ПАУЗА И ПРОЦЕСС НЕ ОСТАНОВИТСЯ. ЮЛИЯ МАРТЫНЕНКО

По оценкам ИК «Фридом Финанс», по числу креативных кластеров Петербург сегодня сохраняет паритет с Москвой — несмотря на существенную разницу в населении. В обоих городах работает около двух десятков крупных площадок такого формата, то есть насыщенность ими в Северной столице почти вдвое выше и ощущается сильнее, уверен Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс». «Пандемия ударила по креативным пространствам в той же мере, как и по всей индустрии массовых и культурных развлечений. Практически все сейчас находятся в поиске новых концепций, которые бы принесли инвесторам и управляющим хоть какую-нибудь прибыль»,— отмечает он.

Тем не менее даже в период жестких ограничений на рынке появлялись новые проекты. Василий Довбня, директор департамента консалтинга Colliers, говорит, что среди крупных городских пространств, запустившихся в 2020 году, нужно отметить проект «Никольские ряды» и пространство «Линии» на Васильевском острове, где соединены в одном месте коворкинг, магазины, шоурумы, рестораны. «Активно развивается пространство „Скороход“. В 2020 году также были анонсированы несколько крупных проектов: развитие территории фабрики „Скороход“ и ДК им. Кирова. Также был анонсирован проект на Тележной улице»,— перечисляет он.

Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG. Estate, напоминает, что в этом году BS Art Development Group (управляющая компания закрывшегося «Голицын лофта») запустила новый проект «Вавилов лофт» на Васильевском острове.

Господин Довбня уверен, что рынок Петербурга по-прежнему не насыщен городскими общественными пространствами, форматами „третьего места“, где можно провести время, встретиться с друзьями в ресторане, позаниматься спортом. «Сейчас такие пространства имеют разную направленность и ориентированы на разные аудитории: есть форматы для широкой аудитории, молодежные пространства, есть форматы, ориентированные на творческий кластер. Тренд создания „третьего места“ популярен во всем мире, и я верю, что этот формат будет развиваться в нашем городе»,— рассуждает эксперт.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЫНОК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ НАСЫЩЕН ГОРОДСКИМИ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ПРОСТРАНСТВАМИ, ФОРМАТАМИ «ТРЕТЬЕГО МЕСТА», ГДЕ МОЖНО ПРОВЕСТИ ВРЕМЯ, ВСТРЕТИТЬСЯ С ДРУЗЬЯМИ В РЕСТОРАНЕ, ПОЗАНИМАТЬСЯ СПОРТОМ

Наталия Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Петербурге, также уверена, что на текущий момент Санкт-Петербург еще не насыщен креативными пространствами, а депрессивных зданий и территорий в городе предостаточно для размещения подобных проектов. «Этот сегмент находится на стадии роста — как количественного, так и качественного. Устаревшие форматы уходят, на их место приходят новые концепции. Но для успешности проекта и создания точки притяжения необходима оригинальная концепция»,— говорит она.

Господин Довбня уверен, что существующие проекты также будут обновляться и развиваться. «В проектах-первопроходцах, безусловно, имеет смысл провести обновление. Дальнейшее развитие планируют проекты „Новая Голландия“ и „Севкабель Порт“, у которых большой потенциал»,— полагает он.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Постоянное развитие и новые идеи — это то, что должно отличать сегмент „креативных кластеров“ от других сегментов рынка недвижимости. Однако на закрытие проектов влияет не только и не столько снижение интереса к объекту, сколько появление возможности привлечения больших инвестиций и создания в целом более доходного объекта. По этой причине, например, в Петербурге закрылись такие популярные пространства, как „Голицын-лофт“ и „Ткачи“. Реконцепция креативных кластеров — это не только обновление концепции, но и смена функционального использования объекта недвижимости, в том числе и с закрытием „креативной“ составляющей».

Госпожа Киреева добавляет: «УК „Артплэй“ завершила работу над проектом „Центр творческих индустрий“ на Красногвардейской площади в Петербурге (здание принадлежит „Тандем Истейт“). Miles & Yards перестала быть управляющей компанией в пространстве „Севкабель Порт“ и развивает теперь новую площадку — „Никольские ряды“. Прекратило свое существование креативное пространство „Ткачи“, так как здание купила сеть бизнес-центров „Сенатор“».

Одна из причин разрыва отношений собственников с управляющими компаниями — финансовые показатели. Они ухудшались еще до пандемии, а кризисная ситуация 2020 года лишь усилила этот тренд.

Господин Трушин подсчитал, что цикл жизни подобных проектов составляет от трех до пяти лет. «При качественном управлении успешные кластеры живут дольше. На текущий момент в Петербурге есть только одна компания, способная создавать такие громкие и качественные проекты, как „Вавилов лофт“ и своевременно ушедший „Голицын“. Проект „Бертгольд-центр“ можно считать субформатом между досуговым и креативным кластером — это также хороший проект с качественным управлением»,— полагает эксперт.

Господин Трушин также считает, что креативные кластеры не нуждаются в реконцепции в силу адаптивности бизнеса. «Забирая под свой формат невостребованные и устаревшие площади, управляющие компании способны выстроить субарендные отношения на основе вложенных в развитие локации средств»,— поясняет он. ■

РЕДЕВЕЛОПМЕНТ

КЛАСТЕР ВОЕННО-МОРСКОЙ СЛАВЫ

ОБЛАДАЯ ОГРОМНЫМ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ, КРОНШТАДТ НА ПРОТЯЖЕНИИ ДОЛГИХ ЛЕТ ОСТАВАЛСЯ В ТЕНИ ДРУГИХ ЗНАМЕНИТЫХ ПРЕДМЕСТИЙ ПЕТЕРБУРГА. ВМЕСТЕ С ТЕМ ОН ПО ПРАВУ МОЖЕТ НОСИТЬ СТАТУС ГОРОДА-МУЗЕЯ И СТАТЬ КОМФОРТНЫМ КАК ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ, ТАК И ДЛЯ ГОСТЕЙ ГОРОДА. ЭКСПЕРТЫ УБЕЖДЕНЫ: ПОЯВЛЕНИЕ ЗДЕСЬ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КЛАСТЕРА «ОСТРОВ ФОРТОВ» СПОСОБНО ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ, А ТАКЖЕ ПРЕДОСТАВИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЖИЗНИ, ТРУДОУСТРОЙСТВА И РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Формируя каркас социальной структуры города, общественные пространства улучшают «среду обитания» жителей, делая ее более дружественной и качественной. Такие точки притяжения являются не только катализатором социально-экономического развития, но и повышают туристическую привлекательность отдельных территорий. Так, по заявлениям экспертов ЮНВТО, туристы охотнее всего приезжают туда, где комфортно себя чувствуют местные жители. При этом, по мнению собеседников Guide, при создании новых пространств важно основываться на идеях полицентризма, придерживаться так называемого кластерного подхода. «Населенные пункты, которые твердо следуют по данному пути в долгосрочной перспективе оказываются в выигрыше»,— соглашается Дмитрий Морозов, глава архитектурного бюро A61.

Этот принцип разделяют и инициаторы создания на площади более 150 га вместе с акваторией туристско-рекреационного кластера «Остров фортов» в Кронштадте, включающего в себя музейно-образовательный, рекреационно-развлекательный, деловой и жилой комплексы. К 2025 году там должны появиться общественные пространства, в том числе благоустроенная набережная, социальные, научные, образовательные объекты и жилые кварталы с пешеходными улицами. Кроме этого, будет создана инфраструктура и для туристов: гостиницы, яхтенная марина на 620 судов, музей военно-морской славы с конгрессно-выставочным центром. Всего запланировано 32 объекта, объединенных темой флота и моря и соответствующих культурному коду Кронштадта.

«Основная задача проекта — сохранить историко-культурное наследие города и при этом расширить возможности его жителей для труда, образования и отдыха, реализовать туристический потенциал Кронштадта. Ведь туризм обеспечивает колоссальный эффект для экономики территории. По данным Всемирной туристской организации, он стимулирует 53 отрасли народного хозяйства, прямо или косвенно участвующие в обслуживании турпотока. Кроме того, туристическая деятельность — мультипликатор занятости и самозанятости населения. По информации Ростуризма, одно рабочее место в сфере туризма генерирует пять рабочих мест в смежных сферах»,— говорит руководитель проектного офиса по созданию туристско-рекреационного кластера «Остров фортов» Ксения Шойгу.

АНО «ОСТРОВ ФОРТОВ»

К 2025 ГОДУ НА «ОСТРОВЕ ФОРТОВ» ДОЛЖНЫ ПОЯВИТЬСЯ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА, В ТОМ ЧИСЛЕ БЛАГОУСТРОЕННАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, СОЦИАЛЬНЫЕ, НАУЧНЫЕ, ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ И ЖИЛЫЕ КВАРТАЛЫ С ПЕШЕХОДНЫМИ УЛИЦАМИ

ПРИТЯЖЕНИЕ ОСТРОВА До недавнего времени Кронштадт, который более двух столетий был главной базой российского флота, не привлекал должного внимания туристов, инвесторов и простых горожан. Для многих он оставался лишь спальным районом Петербурга, некогда закрытым для посещения, с недоступными историческими объектами, требующими реконструкции, а также неудобным транспортным сообщением. Вместе с тем, по мнению Михаила Кондиайна, соучредителя архитектурного бюро «Земцов, Кондиайн и партнеры», Кронштадт обладает колоссальным потенциалом и историко-культурной ценностью, что может помочь ему при должном подходе стать значимым и самодостаточным «городским организмом». Кроме того, Кронштадт является также центром военных и гражданских инноваций. «На счету города более 300 научных изобретений и промышленных достижений»,— подчеркивают инициаторы проекта.

Путь развития Кронштадта был выбран с учетом мнений самих кронштадтцев, которые исследовались, в частности, центром социального проектирования «Платформа». «В случае „Острова фортов“ инициаторы проекта основывались на данных социологических исследований, проводимых в городе с 2018 года»,— отмечает руководитель направления территориального развития и социальных инноваций центра Дмитрий Лисицин.

Как выяснили социологи, будущее Кронштадта в качестве города-музея оказалось наиболее одобряемым вариантом. При этом предпочтительным проектом развития — 4,75 балла из 5 по шкале одобрения — горожане считают грамотное использование исторических фортов.

По мнению Игоря Кокорева, руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, появление такого крупного комплексного проекта повышает интерес к нему горожан и гостей Петербурга и ведет к росту туристических потоков. «Совмещение нескольких функций в проекте целесообразно, поскольку позволяет распределить риски развития и обеспечить доходы от разных сегментов рынка. При этом функции могут оказывать положительное взаимодействие друг на друга и с точки зрения генерации потоков, и с точки зрения инфраструктуры проекта»,— объясняет он.

С ним солидарен Андрей Бойков, управляющий партнер Rusland SP, указывающий на то, что реализация проекта определенно «встряхнет» локацию и повысит ее имидж. «Мы видим, что уже сейчас люди стали немного чаще ездить в Кронштадт, особенно с ростом популярности военно-морских праздников. Кроме того, после строительства ЗСД существенно улучшилась транспортная доступность острова»,— добавляет он.

Вместе с тем урбанисты предупреждают, что ограниченная пропускная способность магистралей внутри Кронштадта, а также неполнофункциональный съезд с КАД могут стать сдерживающим фактором для развития туристического направления и острова в целом. Однако, по заявлениям федеральных властей, в городе в ближайшие годы планируется строительство новой развязки с КАД. Кроме того, КРТИ запланировал строительство и реконструкцию семи объектов улично-дорожной сети города, что позволит закрыть все прогнозные потребности Кронштадтского района до 2030 года.

Создание туристско-рекреационного кластера — капиталоемкий проект. Большинство собеседников издания отмечает, что обеспечить для него финансирование — задача очень сложная. Единого инвестора нет: средства приходится искать и собирать из различных источников. В рамках разработанной финансовой smart-модели объекты социального назначения создаются за счет пожертвований меценатов, реставрация фортов финансируется из федерального бюджета, а для возведения коммерческих объектов привлекаются инвестиционные деньги с понятной инфраструктурной доходностью в пять-восемь лет. По свидетельству организаторов проекта, на сегодняшний момент найдено уже около 80% от необходимого общего объема капитальных вложений.

НАЧАЛО ПОЛОЖЕНО В настоящее время первый этап проекта уже завершен: 8 августа 2020 года открылся музейно-исторический парк «Остров фортов» — центральное общественное пространство создаваемого туристско-рекреационного кластера. В числе главных объектов парка — Аллея героев российского флота, которая рассказывает о более чем трех веках истории Военно-морского флота, и Маяк памяти с 200 именами героев-моряков начиная с эпохи Петра I и до наших дней. Кроме того, в парке обустроены места отдыха и прогулочные зоны. Новое общественное пространство показало себя востребованным: в теплое время года посещаемость музейно-исторического парка достигает 70 тыс. человек в месяц.

Помимо парка, летом 2020 года также открылся всероссийский учебно-спортивный палаточный комплекс «Лагерь настоящих героев», рассчитанный на единовременный отдых и обучение 160 детей. Так, за лето прошлого года были проведены четыре тематические смены, посвященные оказанию первой медицинской помощи, основам радиосвязи и другим темам, знание которых пригодится воспитанникам во взрослой жизни. По заявлениям авторов проекта, уже в этом году к предстоящему Дню ВМФ 25 июля должна открыться вторая очередь парка, включающая в себя новую историческую площадку, детскую площадку более 800 кв. м для самых маленьких посетителей, а также рампу для скейтбордистов.

В рамках второго этапа идет проектирование Музея военно-морской славы — многофункционального интерактивного комплекса, центральным экспонатом которого станет первая советская атомная подводная лодка К-3 «Ленинский комсомол».

Также в течение следующих нескольких лет будут вестись реставрационные работы на фортах — памятниках культурного наследия ЮНЕСКО, которые впоследствии будут приспособлены под современное использование. Так, на «Кронштоте» будут созданы общественные пространства и экспозиция, посвященная первому форту Кронштадта, на «Петре I» — музей минно-взрывного дела, а на «Императоре Александр I» («Чумной») — музей борьбы с инфекционными заболеваниями. «Мы рассчитываем, что к 2025 году вместе с вводом в эксплуатацию всей инфраструктуры туристического кластера форты встретят своих первых посетителей»,— говорят инициаторы проекта. ■

БАШНЯ ПОДНИМАЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ

СТРОИТЕЛЬСТВО НЕБОСКРЕБА В ЛАХТЕ ЕЩЕ ДО НАЧАЛА СТАДИИ ЕГО АКТИВНОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ УЖЕ НАЧАЛО ПРЕОБРАЖАТЬ ПРИЛЕГАЮЩИЕ КВАРТАЛЫ: ПОЯВЛЕНИЕ ТАКОГО ЗНАКОВОГО ОБЪЕКТА ПОЛОЖИТЕЛЬНО ПОВЛИЯЛО НА КОММЕРЧЕСКУЮ И ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, А ТАКЖЕ СПОСОБСТВОВАЛО РАЗВИТИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ЭФФЕКТ ОТ ВОЗВЕДЕНИЯ БАШНИ БУДЕТ НАБЛЮДАТЬСЯ ЕЩЕ КАК МИНИМУМ ДЕСЯТЬ ЛЕТ. РОМАН РУСАКОВ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

«ЛАХТА-ЦЕНТР» ПОЯВИЛСЯ В ТОЙ ЧАСТИ ГОРОДА, ГДЕ В 1990-Х ГОДАХ БЫЛИ РЕАЛИЗОВАНЫ НЕ САМЫЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, говорит, что «Лахта-центр» уже начал влиять на имидж локации. Это видно и по ценообразованию, и по повышенной девелоперской активности в Приморском районе в целом. «Приобретение квартиры в этом районе — хорошая инвестиция в будущее. Создание точек активности вроде Лахты является основным драйвером развития локаций, особенно на периферии»,— уверена эксперт.

«В последнее время Приморский район активно развивается в сторону Лахты. И „Газпром“ выступает главным драйвером этого развития как в отношении социальной и коммерческой инфраструктуры, так и в отношении транспортной сети, поскольку при согласовании локации для строительства небоскреба ключевым был также вопрос обеспечения транспортной инфраструктурой. Всего за два года развитие Лахты получило мощный импульс благодаря появлению „Лахта-центра“, станции метро „Беговая“, Яхтенного моста, нового стадиона»,— перечисляет Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

ИЗ ЗАХОЛУСТЬЯ 1990-Х Госпожа Конвей обращает внимание, что «Лахта-центр» появился в той части, где в 1990-х годах были реализованы не самые привлекательные жилые комплексы, которые сегодня, по ее мнению, несколько снижают статус района. «Однако на данный момент в локации появляются новые современные кварталы. В перспективе эта локация имеет все шансы стать лучшей частью Приморского района — прежде всего благодаря прибрежной территории и видовым характеристикам, развитой инфраструктуре и уникальной архитектурной доминанте, которая потянет за собой развитие и транспортной, и социальной, и развлекательной функций. Транспортная доступность района уже была значительно повышена с появлением новой станции метро „Беговая“. В перспективных планах развития петербургского метрополитена после 2025 года запланировано строительство станции метро с рабочим названием „Лахта“»,— рассуждает госпожа Конвей.

Из девелоперских проектов, которые были введены в эксплуатацию в последние годы, можно выделить ЖК «Life Приморский» от ГК «Пионер», «Три ветра» от ЛСР (данные проекты располагаются у воды и позиционируются в бизнес-классе) и проект квартальной застройки «ArtLine в Приморском» от Setl City (жилой комплекс класса «комфорт+», включающий в себя пять жилых корпусов и два корпуса апартаментов). Также реализованы проекты апартаментов «Лахта Парк» и «Лахта Плаза» («Конкорд»). «Однако если в „Лахта Плазе“ девелопер реализует классические апартаменты, то в другом проекте — комплексе „Лахта Парк“, который построен по соседству с КП „Северный Версаль“,— представлены также сити-виллы и коттеджи. Есть еще несколько пятен под апартаменты, которые будут востребованы в этой локации, и ввод „Лахта-центра“ может как раз стать драйвером принятия решения об их старте. К примеру, сейчас обсуждается вопрос создания проекта в Пьяной гавани»,— говорит госпожа Конвей.

Она добавляет, что покупательский портрет сотрудника «Газпрома» существенно отличается от профиля классического локального арендатора. «Представители нефтегазового монополиста предъявляют более высокие требования и к локации, и к качеству дома. Логично ожидать, что арендные ставки в результате высокого спроса на подобные объекты здесь могут повыситься»,— указывает эксперт.

По ее мнению, в перспективе пятидесяти лет спрос на недвижимость в этой локации будет стабильно высоким: общественно-деловая зона будет увеличиваться, что наверняка простимулирует спрос на недвижимость и поспособствует освоению оставшихся площадок девелоперами. «Скорее всего, это будет не элитное жилье (локация не отличается камерностью, как, к примеру, проекты на островах), а проекты бизнес-класса. Этот эффект уже ощущается в территориях, более отдаленных от Лахты. Например, в локации Каменка, где традиционно создавались проекты массового сегмента (в основном — комфорт-класса), сейчас, несмотря на отдаленность от города, начинают появляться проекты с элементами бизнес-класса (например, ЖК Modum от застройщика „Арсенал-Недвижимость“)»,— рассуждает госпожа Конвей

Дмитрий Ефремов, руководитель аналитического центра компании «Главстрой Санкт-Петербург», также полагает, что в ближайшие десять лет спрос на недвижимость в этой локации будет расти. Он добавляет: «Можно предположить, что общественно-деловая зона „Лахта-центра“ продолжит увеличиваться по модели „Москва-Сити“. В том числе за счет строительства жилья бизнес-класса. Поблизости уже появляются новые объекты, которые будут формировать с „Лахта-центром“ единый кластер — в частности, многофункциональный комплекс „Лахта Плаза“ с апартаментами, отелем категории „четыре звезды“. Планка задана высокая».

ОФИСЫ ТОЖЕ ОЖИВИЛИСЬ Василий Довбня, директор департамента консалтинга Colliers, также добавляет, что реализация проекта «Лахта-центра» способствовала оживлению девелоперов офисной и жилой недвижимости. «Например, был запущен бизнес-центр Business Box, а ТЦ „Аура“ был преобразован в торгово-офисный центр. Говоря о развитии района, стоит также упомянуть и транспортную инфраструктуру: планируется построить большую автомобильную развязку рядом с „Лахта-центром“, а также транспортно-пересадочный узел в районе станции метро „Старая Деревня“. В совокупности эти факторы приведут к росту цен на коммерческую недвижимость в стрит-ритейле и на жилую недвижимость в районе сосредоточения основных потоков — рядом с „Лахта-центром“ и метро»,— прогнозирует эксперт.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, рассказывает, что в локации «Лахта-центра» цены на жилье росли быстрее, чем в целом по городу: «На конец 2020 года на первичном рынке находился только комплекс „Лахта Плаза“ со средней ценой 281 тыс. рублей за квадратный метр, прирост цен с 2018 года составил 40%. Подобной динамикой был отмечен и реализованный объект Stockholm: в декабре 2020 года цена на оставшиеся квартиры в этом жилом комплексе доходила до 330 тыс. рублей за „квадрат“, тогда как еще в 2018 году средний ценовой показатель находился на отметке 200 тыс. рублей».

Впрочем, среди экспертов есть и скептики, полагающие, что не стоит переоценивать влияние башни. Борис Мошенский, генеральный директор Maris в ассоциации с CBRE, отмечает: «Все ждут ввода в эксплуатацию центра, и уверен, окончательное влияние начнется именно тогда. Но сказать, что присутствует взрывной рост по ставкам аренды и цен на недвижимость, я не готов, потому что большее влияние на цены всегда оказывает сам рынок».

Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG. Estate, добавляет: «Вокруг „Лахта-центра“ быстро возникли проекты апартаментов, которые в свое время продавались ускоренными темпами. Но в целом проект не оказал масштабного влияния на рынок жилой недвижимости, в частности, в Приморском районе. Важно отметить, что основной спрос на жилье рядом с башней исходил от сотрудников, которые будут там работать и для которых актуальна недвижимость не ниже комфорт-класса. Эта планка недоступна для массового покупателя, тем более что отстроенные апартаменты уже приобретены и достаточно наполнили локацию. Ключевым фактором влияния на рынок жилой недвижимости и рост цен стала льготная ипотека. Спрос не обусловлен появлением проектов для „Газпрома“. Более того, Приморский район привлекателен разнообразием зеленых зон, доступностью загородных локаций, соответственно, сам по себе востребован с точки зрения жилья». ■

ПРОСТРАНСТВО СОВРЕМЕННЫХ ИДЕЙ

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ МИРОВЫХ ТРЕНДОВ ПРИ СОЗДАНИИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ ЯВЛЯЕТСЯ СОВМЕЩЕНИЕ В НЕМ СРАЗУ НЕСКОЛЬКИХ ФУНКЦИЙ. ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНО РАСШИРИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ДОСУГА ГОРОЖАН И ГОСТЕЙ ГОРОДА, А ТАКЖЕ ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СРЕДЫ. ПОДОБНОГО ПОДХОДА ПРИДЕРЖИВАЛОСЬ И АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО NIKKEN SEKKEI ПРИ ПОДГОТОВКЕ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ НА ОХТИНСКОМ МЫСЕ, ГДЕ «ГАЗПРОМ НЕФТЬ» СОБИРАЕТСЯ СОЗДАТЬ НОВУЮ ГОРОДСКУЮ ТОЧКУ ПРИТЯЖЕНИЯ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

ОБЩЕСТВЕННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ

Развитие общественных пространств напрямую влияет на формирование городской среды, а качественные и продуманные проекты порой становятся доминантами целых городов. «Они не обязательно должны располагаться в центре города — четкая концепция, акцент на необходимых для современной жизни деталях позволяют организовывать их и в отдаленных районах, повышая привлекательность не только конкретного места, но и городской среды в целом»,— говорит Владислав Спицын, управляющий партнер архитектурного бюро Front Architecture. Кроме того, создание новых точек притяжения позволяет разгрузить транспортную инфраструктуру в выходные и праздничные дни, а также «перезагрузить» существующие популярные места для досуга. «Чем больше плотность общественных пространств, являющихся скелетом городской среды, тем легче социализируются люди»,— добавляет председатель правления Ассоциации проектировщиков Московской области Илья Машков.

Несмотря на то, что за последние годы в Петербурге начали появляться подобные объекты, их количество, по мнению собеседников издания, «катастрофически мало». «В центральной части Петербурга общественные пространства находятся в некотором дефиците, хотя он исторически отличался от старых европейских городов шириной улиц, проспектов, набережных, но появление автомобиля постепенно вытеснило пешеходов к краям городских магистралей — на тротуары»,— отмечает Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg. Что касается периферийных районов, то в них ситуация значительно лучше, поскольку советская застройка имела сравнительно небольшую плотность и между домами оставалось много пространства. «Впрочем, по современным стандартам общественные пространства использовались не слишком эффективно»,— добавляет господин Кокорев.

Вместе с тем появление новых жилых комплексов в районах сформировавшейся застройки ситуацию с нехваткой общественных зон также не решает: в большинстве случаев концепцией предполагается двор, закрытый для внешних посетителей. И это еще один аргумент в пользу создания общедоступных городских пространств. «В новых кварталах застройщики редко выделяют необходимое пространство для общественной жизни. Поэтому задачей города является создание необходимых условий для их возникновения в достаточном объеме»,— подчеркивает Татьяна Козлова, старший руководитель проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ

По мнению экспертов, одним из основополагающих факторов при создании общественного пространства является грамотная и проработанная концепция, в том числе, когда в рамках единого пространства объединяются офисные и общественные функции. Один из таких примеров — Rockefeller Center, построенный в Нью-Йорке еще в 1930-х годах, а также «Сити» и CBD в Европе. «С общественными пространствами вместе на эту цель хорошо работают рестораны и магазины на первых этажах деловых центров, дополнительные общественные функции — например, концертные или выставочные залы. Примерами таких объектов могут служить La Defense в Париже и Canary Wharf в Лондоне»,— указывает господин Кокорев.

В компании «Газпром нефть» соглашаются, что в настоящее время открытость, гибкость, прочная связь с городом — глобальный тренд, которому следуют крупнейшие международные компании. Среди ярких примеров — штаб-квартира Amazon в Сиэтле, цифровой город Samsung в Сувоне, резиденция Microsoft в Дании, офис Lavazza в Турине, а также проект штаб-квартиры «Яндекса» в Москве.

Поэтому, когда «Газпром нефть» объявила международный конкурс на концепцию развития участка на Охтинском мысе, она ставила перед архитекторами сразу несколько задач. В первую очередь концепция должна была соответствовать историческому контексту Петербурга и района Охты. Кроме того, было важно улучшить качество городской среды и создать новое дружелюбное и безопасное пространство для работы и отдыха. «Среди прочих важных задач — строго соблюсти градостроительное законодательство (в частности, высота зданий не должна превышать 28 метров), а также учесть запрет на любые строительные работы в зонах объектов культурного наследия»,— говорят в компании. При этом пространство «Газпром нефти» не задумывалось как штаб-квартира в классическом понимании.

«Компания осознает, что для движения вперед необходимо создавать гибкую среду, вовлекать людей, формировать новую культуру взаимодействия. Поэтому комплекс „Газпром нефти“ на Охтинском мысе планируется как первый в Петербурге корпоративный девелоперский проект,

ПРЕСС-СЛУЖБА «ГАЗПРОМ НЕФТИ»

ЛОКАЦИЯ ОХТЫ УЖЕ СЕЙЧАС ЯВЛЯЕТСЯ ВОСТРЕБОВАННОЙ У ПОКУПАТЕЛЕЙ БЛАГОДАРЯ РАЗВИТОЙ ТОРГОВОЙ И ОФИСНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ, А ТАКЖЕ РАЗНООБРАЗИЮ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

почти половина площадей которого отведена под общественные функции»,— объясняют в компании.

Победителем конкурса стало японское бюро Nikken Sekkei. В «Газпром нефти» подчеркивают, что архитекторы нашли оптимальный баланс между деловыми и общественными пространствами, деликатно решив задачу их размещения на территории Охтинского мыса без застройки на участках культурного наследия: они будут сохранены и к ним будет организован общественный доступ. «В концепции оригинально передана история места: комплекс обыгрывает образ парусных кораблей, которые строились на Охтинских верфях. В частности, одним из источников вдохновения архитекторов стал фрегат „Паллада“, построенный Охтинским адмиралтейством. Уникален пластичный фасад комплекса: его поверхность состоит из множества „хрустальных“ граней, которые создают неповторимую игру света,— поясняют в Nikken Sekkei.— При этом вместо классического бизнес-центра закрытого типа здесь будет создан открытый для горожан, комфортный и полезный многофункциональный комплекс с ландшафтным парком».

Так, в центре мыса запланирован небольшой пруд, который зимой будет превращаться в каток, рядом — ландшафтный амфитеатр с фонтаном, а со стороны Невы появится большая зеленая терраса, например, для занятий йогой на свежем воздухе. «Мы уверены, что парк станет площадкой для городских концертов, праздников, культурных событий. Открытой и очень зеленой будет и общественная зона внутри комплекса: здесь можно будет пообщаться с друзьями в кафе и ресторанах, сходить на выставку или лекцию, заняться спортом или полюбоваться городом с обзорной площадки на крыше»,— добавляют в Nikken Sekkei. По предварительным расчетам, общественная зона и парк на набережной смогут принимать почти тысячу горожан и туристов каждый день.

ТОЧКА НА КАРТЕ

За последние годы на Охте уже реализовано несколько проектов, которые сделали этот район одним из перспективных в городе. «Локация Охты уже сейчас является востребованной у покупателей благодаря развитой торговой и офисной инфраструктуре, а также разнообразию предложения: здесь реализуются проекты классов комфорт и бизнес, а также квартальной и точечной застройки»,— говорит Василий Довбня, директор департамента консалтинга Colliers, добавляя, что на данный момент запланирован редевелопмент оставшихся территорий и вывод на рынок новых очередей, а также точечных проектов на Малоохтинской набережной. По мнению господина Довбни, формирование точек притяжения вроде общественно-делового центра «Газпрома» будет способствовать увеличению стоимости недвижимости в локации, которая с течением времени имеет все шансы стать новым деловым центром города. По мнению экспертов, появление комплекса «Газпрома» на Охте способно существенно изменить имидж района, а горожане и гости города получат еще одну интересную локацию для посещения, включающую в себя сразу несколько точек притяжения потоков.

При этом территория мыса сама по себе обладает исключительными характеристиками, среди которых близость Невы, виды на Смольный собор и мост Петра Великого, а также небольшая удаленность от центра города. В «Газпром нефти» рассчитывают, что будущее общественно-деловое пространство с его ландшафтным парком и общественными зонами станет логичным продолжением программы развития района. ■

ПОДТЯНУТЬ ИНФРАСТРУКТУРУ К КОТТЕДЖУ

ПАНДЕМИЯ СОВЕРШИЛА ДОЛГОЖДАННЫЙ ПЕРЕЛОМ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: РЫНОК, НАХОДИВШИЙСЯ ВСЕ ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ В ЗАСТОЕ, ВДРУГ ОЖИВИЛСЯ, БЫЛИ РАСКУПЛЕНЫ ВСЕ МАЛО-МАЛЬСКИ ПРИЛИЧНЫЕ ОБЪЕКТЫ. ОДНАКО ОКАЗАЛОСЬ, ЧТО ПРИВЫКШИЕ К КОМФОРТУ ГОРОЖАНЕ, ПОМИМО СОБСТВЕННОГО ДОМА, НУЖДАЮТСЯ И В РАЗВИТОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE КИРИЛЛ ОРЛОВ РАЗБИРАЛСЯ, ЧТО СЕГОДНЯ МОГУТ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ ПРЕДЛОЖИТЬ ЗАГОРОДНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СЕГОДНЯ СТАНДАРТНОГО НАБОРА ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ РАЗНЫХ КЛАССОВ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ В РОССИИ НЕ СУЩЕСТВУЕТ

Весной 2020 года случился массовый исход горожан в Ленобласть. Были введены коронавирусные ограничения, и самоизолироваться жители мегаполиса (с учетом ранней весны в прошлом году) решили за городом. В этот период в область мигрировало более 2,5 млн человек, и уже через месяц многие горожане радикально изменили свое отношение к загородному проживанию. Оказалось, что в загородных малоэтажных комплексах и частных домах удобно жить и даже работать.

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, отмечает, что при этом многие клиенты хотели бы в принципе снять необходимость поездок в город, но для этого им нужно иметь доступ к ежедневным, базовым сервисам — магазинам, аптекам, объектам образования и спорта, салонам красоты, кафе и ресторанам. Любой человек хочет иметь в радиусе доступности стадион, спортивную и детскую площадку, физкультурно-оздоровительный комплекс или парк для пробежек.

Далеко не все загородные проекты были готовы принять арендаторов или собственников недвижимости на постоянное проживание, предложить им набор инфраструктуры и сервисов для автономной комфортной жизни. Большая часть загородных поселков была построена в 2000-х как обновленный формат с функциями традиционных дач для обеспеченных клиентов, дома использовались ограниченный период времени в году. «Сейчас, разумеется, такой формат устарел, не отвечает запросам клиента и, соответственно, неликвиден. В будущем такие проекты дополнятся инфраструктурой, это единственный способ сохранить ликвидность и инвестиционную стоимость, либо же собственники будут массово избавляться от таких домовладений»,— уверена госпожа Осетрова.

Примеры попыток исправить ситуацию в таких монофункциональных поселках уже есть. Например, в коттеджных поселках на севере города управляющие компании строят физкультурно-оздоровительные комплексы и открытые стадионы. В других проектах появляются теннисный или конный клубы, кафе и экоофисы. Многие комплексы экстренно прокладывают велодорожки, устанавливают объекты благоустройства. В общем, стремятся максимально оживить территорию. При этом управляющая компания не может рассчитывать только на внутренний спрос, она должна открывать территорию поселка, чтобы эти объекты окупались.

НЕТ ЕДИНЫХ СТАНДАРТОВ Сегодня стандартного набора инфраструктуры для разных классов коттеджных поселков нет. «Более того, поселок может быть элитным и при отсутствии инфраструктуры, а эконом-класс может содержать полную инфраструктуру»,— отмечает Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

«Все должно быть увязано со здравым смыслом. Если что-то есть за забором, то, наверное, это не нужно строить в поселке. Ну или наоборот, если чего-то нет даже в 10 км, а для жизни нужно, то желательно это построить. Стандартный набор инфраструктуры: магазин для совершения ежедневных оперативных покупок плюс чем-то нужно занимать детей, а все остальное — это дополнительные опции»,— говорит генеральный директор ГК «Максимум Лайф Девелопмент» Игорь Карцев.

«Для элитных объектов наличие инфраструктуры общего пользования имеет значение не меньше архитектуры здания или жилых помещений. Именно от нее будет зависеть удобство жизни в загородном доме. Сегодня мы видим вдумчивого покупателя, которого интересует не только метраж, этаж и транспортная доступность, но и социальное окружение, наличие инфраструктуры, дальнейшее развитие локации»,— указывает Анна Прозорова, директор департамента недвижимости ООО «Лахта Плаза».

САМОБЫТНЫЙ ПУТЬ Алексей Ефанов, директор направления «Сопровождение строительных проектов» группы компаний SRG, добавляет: «Если сравнивать загородные поселки у нас и за рубежом, стоит обратить внимание, что, например, в США до 40% населения проживает в пригородах и частных домах. За долгое время там сформировалась инфраструктура, не уступающая городской, а многие предприятия стали создавать рабочие места за городской чертой, что со временем привело к самодостаточности таких поселков и минимальной их зависимости от ближайшего города».

По его словам, в Европе исторически существует много мелких поселков с семейными предприятиями и совершенным самоуправлением. В таком поселке можно полноценно жить и работать, выезжая за его пределы лишь в исключительных случаях. В России ситуация иная. Основным отличием наших загородных поселков от западных является серьезная зависимость от инфраструктуры и рабочих мест в близлежащем городе, а также более выраженная социальная однородность, даже клубность этих поселков, организованная преимущественно по экономическому признаку, в зависимости от класса поселка, считает господин Ефанов.

«Если говорить об инфраструктуре, то изначально наши поселки были ориентированы на закрытый доступ к ней. Предполагалось, что социальные объекты будут обеспечивать потребности жителей поселка и доступ к ним должны иметь только эти люди. Однако в условиях переменного спроса на услуги такой инфраструктуры со стороны жителей, который, в свою очередь, зависит от экономического положения прослойки населения, составляющей основную часть жителей, такой подход себя не оправдал. В настоящее время становится более эффективным строительство поселков рядом с существующей инфраструктурой, например, с торгово-развлекательным комплексом. Либо строительство рядом с поселком нового центра. Однако при этом доступ к нему не ограничивается, что позволяет поддерживать устойчивый спрос на его услуги в периоды, когда со стороны поселка-сателлита спрос падает»,— рассуждает эксперт.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, полагает, что применить зарубежный опыт к российским коттеджным поселкам не всегда возможно. «В принципе, в европейской практике нет полноценного аналога понятия „дача“. Есть некоторые summer house, которые, как правило, располагаются на побережье. У нас изначально загородная недвижимость делится на два типа: для круглогодичного проживания и для сезон-

ного проживания. От этого в том числе и зависит инфраструктура. Там, где предусматривается круглогодичное проживание, должен быть „полный пакет“ инфраструктуры, которая обеспечивает комфортное и автономное проживание за городом, включая социальную инфраструктуру, инфраструктуру для детей и для людей зрелого возраста, медицинскую инфраструктуру, магазины и так далее. Дачное проживание, напротив, не предусматривает такой подробной инфраструктуры»,— говорит госпожа Конвей.

По ее словам, в зависимости от сегмента происходит наслоение и разветвление каких-то базовых элементов инфраструктуры. «Если в самом низком сегменте достаточно ограждения и шлагбаума, в более высоком сегменте нужны ЧОП и отгороженные парковочные места, помещения для охраны, некое клубное помещение, управляющая компания. На более продвинутой стадии развития загородных поселков появляются детские площадки, которые в более высоком классе превращаются в площадки для детей разного возраста и становятся более концептуально насыщенными, с отдельными видами стадионов и тренажеров. Отдельная история — спортивные сооружения. Загородные поселки могут ограничиваться только волейбольной или баскетбольной площадкой, в продвинутой версии это могут быть трансформируемые теннисные корты, катки, променады, беговые дорожки, велосипедные дорожки и так далее»,— перечисляет госпожа Конвей.

Она добавляет, что высокий ценовой сегмент предполагает наличие какого-то водоема, который при передвижении в более высокий сегмент будет обеспечен променадом, набережными, ресторанами. «В высоком сегменте появляются спа, банные комплексы. Поэтому чем выше сегмент, тем более развернутая инфраструктура. В высоком сегменте это будет касаться как постоянного, так и временного проживания»,— указывает госпожа Конвей.

«Рынок видит емкость и структуру покупательского спроса: в новые проекты необходимая инфраструктура будет закладываться еще на этапе подготовки концепции. Девелоперы заранее будут просчитывать спрос населения на частные детсады и школы, объекты спорта, отдыха и деловой активности. Социальная и коммерческая инфраструктура в загородных проектах будет развиваться как самостоятельные и полноценные бизнес-кейсы, иметь в основе понятные финансовые модели и сроки окупаемости»,— полагает госпожа Осетрова.

По мнению господина Ефанова, сегодня трендом является создание поселков с более развитой социальной и коммерческой инфраструктурой, как это когда-то произошло на Западе. «И в этих условиях виден острый дефицит систем управления такими поселками, а также опытных управляющих компаний. Другой тренд — повышение социальной неоднородности, уход от элитарности и клубности, что связано преимущественно с продажами загородной недвижимости на вторичном рынке. Он предъявляет более высокие требования к качеству местного самоуправления, но благодаря этому жители становятся более самостоятельными в дальнейшем развитии инфраструктуры поселка, и она постепенно больше отвечает их потребностям»,— заключает эксперт. ■

АРЕНДАТОРЫ ПРОЯВЛЯЮТ ГИБКОСТЬ

В 2020 ГОДУ СЕГМЕНТ ГИБКИХ ОФИСНЫХ ПРОСТРАНСТВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПОПОЛНИЛСЯ 13,6 ТЫС. КВ. М: ЗА ГОД РЫНОК ВЫРОС ПРАКТИЧЕСКИ НА ТРЕТЬ. НЕСМОТРЯ НА АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ, В СЕГМЕНТЕ НАБЛЮДАЕТСЯ ДИСБАЛАНС ПРЕДЛОЖЕНИЯ, КОТОРЫЙ СДЕРЖИВАЕТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ СПРОС СО СТОРОНЫ АРЕНДАТОРОВ. ДЕНИС КОЖИН

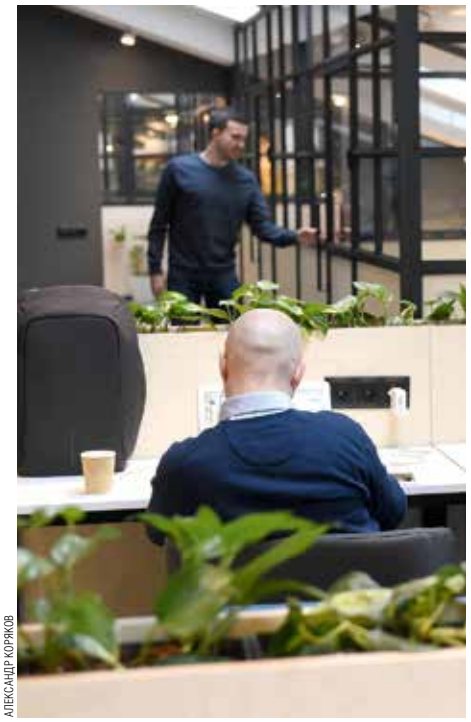
По данным Colliers, всего по итогам 2020 года объем предложения качественных коворкингов формируют 34 пространства площадью 35,8 тыс. кв. м, что составляет почти 1% от общего объема предложения качественной офисной недвижимости Санкт-Петербурга (3,7 млн кв. м). Рынок коворкингов Северной столицы в основном представлен сетевыми игроками (20 проектов из 34). Среди них наибольшую долю предложения (46%) формируют сети Page и «Практик». Большинство сетевых коворкингов (86%) расположено в районе активной деловой среды — в историческом центре Санкт-Петербурга.

Гибкие офисные пространства пользуются популярностью не только у физических лиц, но и среди корпоративных клиентов, которые снимают рабочие места под офис, для проектных команд или для отдельных сотрудников. Одна из значимых сделок 2020 года на рынке офисной недвижимости — аренда IT-подразделением «Почты России» 200 рабочих мест (или 1,3 тыс. кв. м) в коворкинге Avenue Page.

«Несмотря на активное развитие, для рынка гибких офисных пространств характерен дисбаланс предложения. В основном в проектах доступно только от 5 до 40 рабочих мест, что существенно ограничивает спрос со стороны корпоративных клиентов. Многие компании меняют подход к организации рабочего процесса и использованию офисного пространства и рассматривают вариант аренды мест в коворкинге, но дефицит предложения в моменте не позволяет им это сделать»,— комментирует Виктория Горячева, замдиректора департамента услуг для арендаторов и офисной недвижимости Colliers.

Главные преимущества коворкингов — гибкость и отсутствие единовременных расходов на ремонт. К тому же основные затраты компании при работе в офисе — аренда, CAPEX (капитальные расходы на ремонт, мебель, технику), переменные расходы (электричество, уборка, провайдеры интернет и телефонии), канцелярия, обеспечение чаем и кофе — уже включены в стоимость аренды рабочего места в коворкинге.

«Что касается коммерческих условий, то размещение в коворкинге может быть альтернативой классическому офису. Например, в случае среднесрочной аренды (два-три года) выгоднее арендовать коворкинг, поскольку в этому случае плата идет только за количество арендуемых мест. При аренде традиционного офиса вложения в отделку, меблировку, оргтехнику, операционные расходы и прочее могут оказаться менее выгодными при кратко- и среднесрочной аренде. И напротив, если компания крупная и офис ей необходим на долгий срок (от трех-пяти лет), то при расчете рациональнее будет вложиться в классический офис за счет того, что CAPEX рассредоточивается на весь срок аренды»,— поясняет госпожа Горячева.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОВОРКИНГОВ — ГИБКОСТЬ И ОТСУТСТВИЕ ЕДИНОВРЕМЕННЫХ РАСХОДОВ НА РЕМОНТ

По данным Colliers, в 2021 году девелоперы планируют открыть еще три гибких офисных пространства: «Практик Охта», «Практик Гороховая» и коворкинг Buffer в МФК «Наследие».

«По нашей оценке, в ближайшие несколько лет рынок коворкингов будет развиваться в двух направлениях. С одной стороны, будут появляться небольшие коворкинги в спальных районах. Этому способствует гибридный формат работы, к которому приходит большинство компаний. В таком случае наиболее эффективной будет модель, когда у оператора есть несколько больших центральных локаций и много маленьких в спальных районах. Это позволит резидентам иметь центральный офис и множество рабочих мест для сотрудников в коворкингах „у дома“. С другой стороны, мы видим потенциал рынка в формате объектов built-to-suit, когда оператор коворкинга дает возможность арендатору брендировать и адаптировать площадь под свои нужды. В Москве такой формат пользуется большой популярностью. Однако действительное развитие сегмента коворкингов невозможно без масштабного информирования рынка и наличия больших площадей для аренды»,— заключает госпожа Горячева.

По данным Colliers, в 2020 году доля свободных помещений на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга составила 6,6%. За год показатель вырос всего на 1%. Пандемия заставила арендаторов пересмотреть подходы к организации рабочих процессов и офисного пространства. В абсолютном выражении незанятыми остается 233,6 тыс. кв. м офисов. В бизнес-центрах класса А уровень вакантности снизился за год на 1,3 п. п., в классе В, напротив, вырос на 1,6 п. п.

«С начала самоизоляции большинство компаний корректировало свои планы. В этот период заключались договоры аренды, которые планировались до пандемии. Затем во втором и третьем кварталах активность арендаторов была поставлена на паузу, во время которой многие анализировали план и стратегию работы в будущем. Большая часть сделок была направлена на оптимизацию затрат или изменение объема занимаемых офисных площадей. Однако уже в четвертом квартале активность начала восстанавливаться: многие компании стали искать новые помещения, рассматривая разные варианты, в том числе и коворкинги»,— комментирует Виктория Горячева.

Что касается коммерческих условий, то в 2020 году средняя ставка аренды в офисах класса А снизилась на 5,5% и составила 1567 рублей за квадратный метр в месяц. В классе В за год средняя ставка выросла незначительно (+1,6%) — с 1076 рублей в 2019 году до 1094 рублей. Наиболее высокий уровень ставок приходится на основные деловые зоны: Центральный, Московский и Адмиралтейский районы.

Пандемия в значительной степени скорректировала объемы спекулятивного ввода. Вместо запланированных 107 тыс. кв. м в 2020 году было введено в эксплуатацию 57 тыс. кв. м. Многие девелоперы приняли решение не вводить офисные площади без предварительных договоров аренды на часть площадей и перенесли сроки ввода на 2021 год.

Всего в 2020 году рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга вырос на 137 тыс. кв. м, достигнув 3,7 млн кв. м. 75% объема новых площадей представлено объектами класса А. В 2020 году было введено четыре бизнес-центра класса А: Avenue Page (4000 кв. м), «Невский 1» (5000 кв. м), «Дом 12» в составе МФК «Новая Голландия» (11,32 тыс. кв. м) и вторая очередь делового комплекса «Лахта-центр» (80 тыс. кв. м), которая составляет 60% от годового прироста предложения.

В 2021 году девелоперы планируют ввести около 160 тыс. кв. м. При этом почти половина запланированных к вводу зданий — проекты реконструкции. ■

IT-СЕКТОР ТЯГАЕТСЯ С УГЛЕВОДОРОДАМИ

СЕКТОР IT УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ОСТАЕТСЯ В ЧИСЛЕ ЛИДЕРОВ В СЕГМЕНТЕ СДЕЛОК ПО АРЕНДЕ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ. ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ КОМПАНИИ ЭТОЙ ОТРАСЛИ НЕСКОЛЬКО ПРИОСТАНОВИЛИ РАСШИРЕНИЕ И УБАВИЛИ АРЕНДНУЮ АКТИВНОСТЬ, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, КАК ПОЛАГАЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА, В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ВЫЙДУТ НА ПЕРВОЕ МЕСТО ПО ОБЪЕМУ АРЕНДУЕМЫХ ПЛОЩАДЕЙ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По оценкам участников рынка, лидерами спроса на аренду офисных площадей пока остаются компании нефтегазового сектора, но вместе с ними основными драйверами спроса в сделках аренды являются компании IT-сектора, в 2020 году их доля составила 37% в общем объеме сделок. Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, говорит, что если тенденция спроса сохранится, то у IT-сектора есть все шансы занять лидирующие позиции в течение года-двух.

Иван Починщиков, управляющий партнер IPG.Estate, добавляет: «„Газпром“ прекратил активную экспансию в 2019 году. Судя по заявлениям компании прессе, сейчас ее стратегия меняется. Компания приобретает землю или готовые проекты с целью редевелопмента. Иными словами, „Газпром“ будет продолжать экспансию за счет реализации проектов для собственных нужд. Скорее всего, объем сделок по аренде офисов компаниями нефтегазового сектора продолжит снижаться, а IT-компании станут основным драйвером роста офисного рынка на много лет вперед».

Господин Починщиков отмечает при этом, что в 2020 году и IT, и нефтегазовый сектор приостановили переговоры по крупным офисным блокам. «На текущий момент мы ожидаем, что произойдет возврат к данным сделкам»,— надеется эксперт.

«2020 год затормозил экспансию IT-фирм в бизнес-центры города. Темпы сократились по сравнению с 2019 годом, когда произошел настоящий бум среди IT-компаний-арендаторов. В то же время компании нефтегазовой сферы показали большую устойчивость к кризисам и практически не сократили занимаемые офисы»,— отмечает госпожа Косарева.

Иван Починщиков говорит, что основные требования IT-компаний касаются технических характеристик объекта. «Их запросы не зависят от класса офиса: так, некоторые компании, выбирают премиальные локации и офисы класса А, а другие предпочитают большую площадь и выбирают класс В+. При этом технические характеристики должны быть такими же, как и в классе А»,— указывает он.

Принципиальные запросы IT-компаний касаются мощной электроэнергии (60 Вт/кв. м, вторая категория), а также качественной вентиляционной системы с двух-трехкратной заменой воздуха в час. Важным параметром является площадь на одно рабочее место: она должна составлять от 8 до 15 кв. м, включая места общего пользования.

«Также IT-компании стремятся осуществить в своих офисах — желательно в формате open space — оригинальный ремонт по собственному проекту»,— замечает господин Починщиков.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

2020 ГОД ЗАТОРМОЗИЛ ЭКСПАНСИЮ IT-ФИРМ В БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ ГОРОДА. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ КОМПАНИИ НЕФТЕГАЗОВОЙ СФЕРЫ ПОКАЗАЛИ БОЛЬШУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ К КРИЗИСАМ И ПРАКТИЧЕСКИ НЕ СОКРАТИЛИ ЗАНИМАЕМЫЕ ОФИСЫ

Виктор Заглумин, партнер Bright Rich | CORFAC International, добавляет: «Разные IT-компании часто предлагают сотрудникам с одинаковым функционалом схожие зарплатные условия, так что офис здесь становится дополнительным инструментом привлечения и удержания игроков команды. Компании этого сегмента рынка с большим вниманием подходят к организации офисного помещения в целом. Это, например, эргономичная мебель и увеличенная площадь рабочего места (в среднем 7–10 кв. м, а в более крупных компаниях — 11–12 кв. м), „тихие“ зоны для индивидуальной работы и переговорные комнаты для проектных групп, выделенные зоны отдыха, душевые».

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева подтверждает слова коллеги: «В IT сейчас прослеживается тенденция к переходу на удаленку и смешанной работе (из дома и один-два дня в неделю — в офисе), поэтому акцент постепенно смещается в сторону комфортного пребывания сотрудников. Отсюда кухня с поваром в офисе, зал с видеоиграми, диван, где можно поспать,— даже в относительно небольших IT-компаниях». По ее словам, под эти требования подходят большие современные офисные площади классов А и В в районе 1–3 тыс. и 300–500 кв. м. «Но в Петербурге немного зданий, отвечающих всем требованиям, несмотря на открытие новых офисных пространств, например, „Атлас Сити“ или „Невский 1“»,— указывает госпожа Косарева. Она говорит, что специфика офисных помещений в Санкт-Петербурге в том, что в историческом центре немного построек пригодно к размещению IT-компаний. Если говорить о локациях, то они чаще предпочитают Петроградский, Московский и Приморский районы города.

Майя Харченко, директор отдела офисной недвижимости East Real, отмечает, что за период с марта по декабрь 2020 года IT-компаниям удалось адаптировать бизнес-процессы и переконфигурировать арендуемые помещения к новым форматам и условиям, продиктованным пандемией. «Основное внимание уделено организации внутри арендуемых офисов гибких пространств, в том числе с использованием собственного софта для организации системы free desk, шахматной рассадки закрепленных рабочих мест, переформатированию и перепланировке в арендуемых помещениях с включением многофункциональных мобильных решений и отказу от больших переговорных и конференц-залов, подразумевающих одновременное скопление большого числа людей. Кроме этого, компании усиливают мощности инженерных систем, добавляя новое оборудование к уже существующим с целью улучшения воздухообмена. Опыт удаленной работы плотно закрепился, и, по оптимистичным прогнозам руководителей крупных IT-компаний, возвращение в относительно привычный режим работы планируется поэтапно, не ранее второго-третьего кварталов 2021 года и в количестве 50–70% от всего числа сотрудников»,— говорит она.

Общий объем арендованных площадей IT-компаниями на офисном рынке Петербурга по итогу 2020 года, по подсчетам East Real, составляет более 400 тыс. кв. м, а к началу 2021 года отмечается уменьшение доли на офисном рынке. Это связано с тем, что часть IT-компаний отказалась от запланированных расширений офисных помещений, некоторые сократили арендуемые площади или вовсе закрыли офисы в Петербурге.

«Несмотря на то, что компании газового сектора пока занимают лидирующую позицию на рынке аренды офисных помещений, компании IT-сектора по-прежнему имеют значительный потенциал к развитию, поскольку пандемия способствует быстрому и широкому развитию цифровых услуг, к примеру, в сфере медицины, кибербезопасности и онлайн-сервиса. К тому же Петербург остается сильнейшим в экспорте разработок российских IT-компаний. Единственным сдерживающим фактором в экспансии офисов на рынке может оказаться использование формата гибких офисов, который IT-компании внедрили в большей степени, чем компании газового сектора»,— полагает госпожа Харченко.

Виктория Горячева, замдиректора департамента офисной недвижимости Colliers, резюмирует: «Полагаю, в перспективе двух-трех лет IT-сектор будет занимать первое место в структуре спроса на офисные помещения. Но разница между IT-сектором и структурами „Газпрома“ не будет существенной. Переезд „Газпрома“ в „Лахта-центр“ не приведет к росту уровня вакантности: какие-то площади могут освободиться, но это не сотни тысяч квадратных метров. IT-сектор в ближайший год будет переформатировать свои площади, модернизировать существующие, а потом вновь продолжит рост». ■

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛИ В СТРУКТУРЕ СПРОСА ПО ПРОФИЛЯМ АРЕНДАТОРА

	2019	2018	2017	2016
ЭНЕРГЕТИКА, ПЕРЕРАБОТКА РЕСУРСОВ	34%	20%	18%	41%
IT И ТЕЛЕКОМ	29%	35%	46%	32%

ИСТОЧНИК: COLLIERS INTERNATIONAL

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «РОСБАЛТ»
197374, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ОПТИКОВ, Д. 4.
ЗАКАЗ № 0393

Коммерсантъ

РЕКЛАМА. «16+»

ГАЗЕТА «КОММЕРСАНТЪ» ПО СПЕЦИАЛЬНОЙ ЦЕНЕ ОТ ПЯТИ ЭКЗЕМПЛЯРОВ

Оформление доставки

fomina@spb.kommersant.ru
(812) 335-1766, 324-6949 (доб. 208)

Удобные условия ежедневной доставки газеты «Коммерсантъ»,
включая глянцевые цветные тематические приложения
формата D2*: «Недвижимость», «Культурная столица»,
«Санкт-Петербург. Инвестиции и девелопмент»;
деловые специализированные приложения формата A3**
Business Guide: «Итоги года», «Топ-менеджеры года»,
«Экономический форум», «Юридический форум»,
«Финансовые инструменты/Банк»,
«Энергетика. Нефть. Газ», «Экономика региона»,
«Недвижимость», «Военно-морской салон»;
приложения формата A3 Social Report: «Лица города»,
«Социальная ответственность»;
приложения формата A3 Guide: «Территория комфорта», «Стиль»,
«Элитная недвижимость», «Стиль СПб. Путеводитель».

D2* — 350x578 мм, A3** — 280x345 мм

ЛЕНИНГРАД
ЦЕНТР

1, 2, 3, 9, 10, 16, 17 АПРЕЛЯ

ПРЕМЬЕРА
СЕЗОНА

ХРОНИКА ЛЮБОВНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ

ХРОНИКА ЛЮБОВНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ

ШОУ ФЕЛИКСА МИХАЙЛОВА

СЕМЬ

18+

+7 812 242 99 99 / LENINGRADCENTER.RU / ПОТЕМКИНСКАЯ, 4

РЕКЛАМА

ООО «ДЕМЕТРА», ОГРН 1117847070428, 191123, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПОТЕМКИНСКАЯ УЛ., 4, ЛИТ. А, + 7 812 425 49 47
ДАННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ.

5 ПЯТЫЙ КАНАЛ