

ЛЕТНЯЯ ЖАРА  
ПЕРЕД ЗИМНЕЙ СПЯЧКОЙ / 3  
СТУДИИ НАСТУПАЮТ  
НА ПРЕМИУМ-СЕКТОР / 4  
НОВЫЙ УРОВЕНЬ  
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЖИЛЬЯ / 10

# Территория развития

Четверг, 26 октября 2023  
Тематическое приложение  
к газете «Коммерсантъ» №28

**Коммерсантъ**

# Guide

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

 **Петербургская  
Недвижимость**

 **20  
лет** **LenRusСтрой**

 **ФАКТ.**

РЕКЛАМА

### РЕСТОРАНЫ

«Кремль»	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
Ресторан-гостиница «Штакеншнейдер»	Миллионная ул., 10
«Шляпин»	Тверская ул., 12/15
Таверна «Гролле»	Большой пр. В. О., 20
«Сказка Востока 1001 ночь»	Лесной пр., 48
Stroganoff Steak House	Конногвардейский б-р, 4
«Метаморфоз»	Литейный пр., 5/19
Ресторан русской кухни Siberika	Лейтенанта Шмидта наб., 43
Cafe Claret	Марата ул., 11
Marius	Марата ул., 11
Ресторан Частного клуба «Профессор Фрейд»	Малая Морская ул., 18
SETTLERS	Наличная ул., 24/1 А
«АЛКОБУФЕТ ПЕЛЬМЕННАЯ»	Б. Конюшенная ул., 29
Бар-ресторан «География»	Рубинштейна ул., 5
Ирис	Декабристов ул., 57
Ресторан Parfait	Парфеновская ул., 9, к. 2 (вход с Измайловского б-ра)
Ресторан MEZE	Московский пр., 206
Ресторан Cast	Каменноостровский пр., 10 А
Гастробар «Чайки»	Мошков пер., 5 Б

### КАФЕ

Kroo cafe	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
Кафе «Моцарт»	Кронверкский пр., 23
Пространство Freedom	Казанская ул., 7

### ГОСТИНИЦЫ

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

«Cronwell Inn Стремянная»	Стремянная ул., 18 А
Бутик-отель «Северный цветок»	Марата ул., 40
Отель «Братья Карамазовы»	Социалистическая ул., 11 АВ
Отель «Гельвеция»	Марата ул., 11
MoLo	Вс. Вишневого ул., 2/12 К
Екатерина	Миллионная ул., 10
Отель «Мартин»	Марата ул., 12
Sokroma VoHo	Средняя Подьяческая ул., 4 А
«Лотте Отель Санкт-Петербург»	пер. Антоненко, 2, стр. 1
Отель «Невский Берег»	Невский пр., 122

### ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

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

### ЧАСОВЫЕ И ЮВЕЛИРНЫЕ МАГАЗИНЫ

Мультибрендовый бутик Sbrlux	Большая Конюшенная ул., 17
------------------------------	----------------------------

### БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

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

### АВТОСАЛОНЫ

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

### АВИАКОМПАНИИ

ЦБА «Пулково-3»	
ГТК «Россия»	

### РАЗНОЕ

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



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

[www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru)



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР GUIDE  
«ТЕРРИТОРИЯ РАЗВИТИЯ»

## ВЗЛЕТ И ПАДЕНИЕ «ЗЕЛЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА»

Термин «зеленое строительство» впервые вошел в девелоперский обиход немногим более пятнадцати лет назад. Году, наверное, к 2013-му почти каждый петербургский застройщик, работающий в сегментах выше «эконома», при продвижении своего продукта не забывал указывать, что дом строится по энергоэффективным технологиям.

Вообще-то в стране с такими дешевыми энергоресурсами, как Россия, людей, действительно беспокоящихся об экономии, всегда было довольно мало. По крайней мере, решающим аргументом для покупки жилья возможность платить меньше за свет и тепло стать не могла. Но элементы «зеленого строительства» активно внедрять на рынке начали зарубежные компании — в частности финские, тогда достаточно широко представленные на рынке города. Местные застройщики, пытавшиеся встать на один уровень с зарубежными конкурентами, также «подхватили» энергоэффективную повестку.

Однако мода модой, но экономии проектов никто не отменял. А строить дома с действительно высоким классом энергоэффективности оказалось на десятки процентов дороже, чем жилье с минимальными характеристиками, отвечающими действующим российским нормативам по энергоэффективности. И вполне ожидаемо, что уже к концу 2010-х годов вопросы «зеленого строительства» отошли на второй план. А уж после 2022 года, когда западные девелоперы с рынка ушли, да и поток иностранных покупателей жилья иссяк, ESG-повестка и вовсе стала неактуальной.

То, насколько важен этот вопрос сегодня для девелоперов, наглядно демонстрирует тот факт, что в некоторых строительных компаниях города уже появились маркетинговые, которые считают, что понятие «зеленого строительства» включает в себя работы над ландшафтным дизайном и «создание умиротворенной атмосферы» на территории дворовых комплексов.

Однако списывать со счетов энергоэффективные технологии в строительстве все же не стоит. В России растет доля индивидуального жилья, использующего автономные источники тепла и энергии. И для таких объектов вопрос экономии будет важен всегда.

## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

# ЛЕТНЯЯ ЖАРА ПЕРЕД ЗИМНЕЙ СПЯЧКОЙ

ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2023 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ВВЕДЕНО 2,65 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ, ЭТО НА 14% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ ПРОШЛОГО ГОДА. ПРИ ЭТОМ ВТОРАЯ ПОЛОВИНА ЛЕТА ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА СЕРЬЕЗНЫЙ РОСТ СДЕЛОК НА РЫНКЕ. ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА В АВГУСТЕ ВЫРОСЛА НА 45%. КОНЕЦ ГОДА, СКОРЕЕ ВСЕГО, ОЗНАМЕНУЕТСЯ ЗАТИШЬЕМ НА РЫНКЕ, ПРОГНОЗИРУЮТ ЭКСПЕРТЫ. ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

Дмитрий Ефремов, начальник управления ценообразования и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», говорит, что третий квартал 2023 года ознаменовался всплеском покупательской активности. «По нашим оценкам, повышение спроса в августе составило в среднем 45% вследствие регулирующего воздействия решений ЦБ РФ, планового пересмотра банками ипотечных ставок и ожиданий населения», — отмечает господин Ефремов. Новые условия ускорили сроки принятия решения теми покупателями, кто планировал покупку в среднесрочной перспективе, а также вернули на рынок непрофессиональных инвесторов, вкладывающих средства в квадратные метры. По подсчетам эксперта, за восемь месяцев 2023 года в новостройках массового спроса было реализовано около 1,7 млн кв. м жилья.

Александр Гуторов, вице-президент ГК «Страна Девелопмент», руководитель блока продаж и маркетинга, также полагает, что главный фактор, который повлиял на рынок в третьем квартале, — повышение ключевой ставки ЦБ. «Можно точно сказать, что повышение ключевой ставки в августе значительно подстегнуло спрос среди тех клиентов, кто был на этапе принятия решения о покупке, и привело к перевыполнению запланированных планов продаж», — уверен эксперт.

Дмитрий Макаров, коммерческий директор ГК «Полис», считает, что продажи растут еще и из-за ослабления курса рубля, роста инфляционных ожиданий. «Вместе с новостями об изменении ипотечных программ эти факторы подталкивают покупателей к активным действиям. Клиент в моменте принимает решение, даже если планировал совершить покупку чуть позже, дождавшись более комфортных условий или более определенной ситуации», — поясняет он.

По его мнению, в ноябре рынок будет менее активный, чем в апреле — июне, так как многие не стали откладывать покупку в долгий ящик, кроме того, потребуется некоторое время на адаптацию рынка к новым условиям, в связи с изменением первоначального взноса. «Изменения, связанные с увеличением первоначального взноса и ставок по ипотеке, всегда снижают активность рынка, и для застройщиков это негативный фактор», — добавляет господин Макаров.

Впрочем, многие девелоперы пока не меняют планов по развитию. Максим Турта, руководитель департамента продаж группы «Аквион» в Санкт-Петербурге и Ленобласти, рассказал, что в начале года компания вывела на рынок три проекта и еще два готовит к запуску. «Продажи по всем проектам шли выше наших ожиданий. Повышение ключевой ставки, конечно же, повлияло на спрос: в августе мы отмечали увеличенную динамику продаж. Сложившаяся ситуация и новые условия на рынке приводят к

росту цен на первичную недвижимость», — считает он. Дальнейшее развитие событий будет зависеть от банковских ипотечных программ и общих мер по поддержке населения в решении жилищного вопроса, полагает господин Турта. «Мы намерены продолжать работу согласно утвержденному плану компании, выводя новые проекты и пополняя земельный банк», — продолжает он.

**АЖИОТАЖ ПОДОГРЕЛ ЦЕНЫ** Господин Ефремов обращает внимание, что летний ажиотаж на рынке снова несколько поднял цены на жилье. «Цены в сегменте масс-маркета умеренно корректировались в первом полугодии текущего года, а с учетом ажиотаж в июле и августе опять стали демонстрировать небольшой рост», — говорит эксперт. По его словам, ипотека по-прежнему является главным драйвером рынка. За семь месяцев 2023 года в Петербурге выдано 14 тыс. ипотечных жилищных кредитов на первичном рынке (–15% к АППГ). Средняя сумма выданного кредита снизилась на 20%, средневзвешенная процентная ставка возросла на 2,4 п. п. (с 3,4 до 5,8%). Большая часть сделок по-прежнему проходит по льготным ипотечным программам кредитования.

«Сегодня государство в большей степени ориентировано на целевую поддержку семей с детьми. С начала 2023 года были расширены условия программы „Семейная ипотека“, проиндексирован материнский капитал, прорабатываются новые программы поддержки для многодетных семей. Все это не могло не повлиять на структуру спроса на рынке. С середины прошлого года мы видим, как усиливается спрос на семейные варианты квартир. В то же время в условиях экономической нестабильности покупатели стремятся выбирать наиболее компактное жилье. В настоящий момент средняя площадь покупаемой квартиры в сегменте масс-маркета составляет 40,5 кв. м. Средняя стоимость лота в этом секторе рынка — 7,4 млн рублей», — приводит данные господин Ефремов.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, подтверждает: главный драйвер продаж новостроек в 2022–2023 годах — ипотека. По ее подсчетам, до 90–95% сделок проходит с использованием заемных банковских средств. «Банки отмечают небывалый всплеск интереса со стороны покупателей и называют рекордные суммы 2023 года за весь период с 2005 года по объему выдачи целевых займов на покупку недвижимости. В этих условиях основными факторами, влияющими на развитие событий, являются условия по ипотеке: сумма первого взноса, процентная ставка, ежемесячные платежи. Спрос демонстрирует чрезвычайную эластичность по отношению к этим параметрам. Любой информационный повод или изменения в программах ипотечного кредитования провоцируют повышенный интерес и желание заключить договор. Новость конца сентября — увеличение

суммы первого взноса с 15 до 20% — спровоцировала ажиотаж среди желающих воспользоваться старыми условиями. Высокие темпы продаж, в свою очередь влекут за собой сокращение предложения и как следствие — рост цен», — говорит госпожа Немченко. По ее словам, цены меняются плавно, но тренд к их росту очевиден. «После всплеска в продажах в августе и сентябре этого года, возможно, наступит некоторое затишье, в течение которого должна произойти адаптация аудитории к новым условиям. Но сроки действия государственных льготных ипотечных программ не бесконечны, они действуют до июля 2024 года, а значит, будут стимулировать к принятию решения», — оптимистична госпожа Немченко.

**НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ** Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», рассуждая о тенденциях рынка, говорит, что в Петербурге предложение жилья комфорт-класса начинает лидировать, превышая число «квадратов» в эконо-классе. «Происходит это, в том числе, благодаря прогрессу сегмента в целом: в ряде проектов этого класса реальный набор опций соответствует бизнес-классу при разумном увеличении цены. Средняя стоимость квадратного метра жилья комфорт-класса составляет около 250 тыс. рублей», — указывает он.

Игорь Бадиков, директор по продажам агентства недвижимости A-Estate, среди трендов в сегменте масс-маркета отмечает увеличение запросов на покупку квартиры с отделкой и рост сделок в уже построенных объектах. «С каждым годом все больше покупателей стремится переезжать в уже готовую квартиру или приобретать недвижимость на высокой стадии готовности. И именно этим, как ни парадоксально, объясняется увеличение доли нераспроданного жилья», — обращает внимание эксперт. По его словам, в Петербурге этот показатель не так высок, как в Москве или Краснодаре. Однако на этом фоне глобальной распродажи ждать точно не стоит, так как застройщики работают согласно утвержденным планам и финансовым моделям: дома вводятся, эскроу-счета раскрываются, а продажи продолжают идти в стабильном режиме.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», в отличие от коллег, видит совершенно иные тенденции: «Текущий уровень спроса позволяет застройщикам оставаться на плаву. Хотя снижение входящего кассового потока, как мне кажется, должны были заметить уже все игроки рынка, скорректировав свои стратегии развития и уровень затрат. Мы видим, что количество проектов в комфорт-классе уменьшается, а состав предложения постепенно смещается в сторону фактически „эконома“, даже если девелоперы предпочитают позиционировать свои жилые комплексы в более высоком классе». ■

## ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ИТОГИ

# СТУДИИ НАСТУПАЮТ НА ПРЕМИУМ-СЕКТОР

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ДОЛЯ МАЛОГАБАРИТНЫХ КВАРТИР В НОВЫХ ЖК ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ, И ОСОБЕННО ЯРКО ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ ВЫРАЖЕНА В ОБЪЕКТАХ БИЗНЕС-КЛАССА. КИРИЛЛ КОСОВ

Как отмечают аналитики Nikoliers, за последние годы в проектах этого сегмента стали популярны студии, поэтому доля маленьких квартир площадью до 35 кв. м с 2018 года к 2022 году увеличилась на 9 п. п. — с 19 до 28%. А вот квартирам большей площади девелоперы теперь уделяют куда меньше внимания: лоты от 35 до 50 кв. м за пять лет потеряли в общем объеме нового предложения 3 п. п., лоты от 50 до 57 кв. м — 2 п. п., больше 75 кв. м — 4 п. п. Новый тренд последних лет — появление студий в проектах премиум-сегмента. Еще в 2018 и 2019 годах на рынок не вывелись квартиры высокого класса площадью меньше 35 кв. м, но к 2022 году такие лоты уже заняли 7% нового предложения, отмечают в Nikoliers.

В массовых жилых проектах наблюдаются те же тенденции: количество студий растет, а доля крупногабаритных квартир в общем объеме предложения сокращается. В строящихся в Петербурге ЖК комфорт-класса в 2022 году на лоты площадью до 35 кв. м пришлось больше половины выведенных в продажу квартир (53% против 43% в 2018 году), на лоты до 50 кв. м — 26% (в 2018-м — 30%). Доля квартир площадью больше 75 кв. м — 3%, что на 3 п. п. меньше, чем в 2018 году.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», подтверждает слова коллег: «С одной стороны, есть тенденция сокращения среднего метража во всех сегментах. С другой, в комфорт-классе это сокращение не столь значительное, как например, в премиальной недвижимости. В комфорт-классе, по статистике сделок, средняя площадь сейчас почти 41 кв. м. Год назад было так же — с уменьшением среднего метража на 0,3 кв. м. Два года назад средний метраж составлял 41,5–42 кв. м. В дорогой недвижимости средний метраж тяготеет к 75–85 кв. м. Пару лет назад эта цифра была на уровне 90–100 кв. м.»

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, считает, что тенденция к сокращению метражей отчасти может быть связана с постепенным снижением доходов населения, и, как следствие, с отказом от чрезмерно больших планировок. «Это можно сказать и о жилье, и об апартаментах, тем более сервисных, нарезка которых традиционно и так довольно нерисковая», — указывает он.

При этом в высоких сегментах недвижимости наблюдается курс на разнообразие, полагает господин Кравцов. «Скажем, практически в любом доме премиум-класса можно выбрать и небольшую однокомнатную квартиру площадью 35–40 кв. м, и просторный пентхаус с четырьмя спальнями, а также, например, необычную двухкомнатную квартиру площадью около 80 кв. м с террасой и лаундж-зоной», — замечает он.

По данным Nikoliers, средняя площадь квартир, выведенных на рынок Санкт-Петербурга в 2022 году, составила 51,1 кв. м. В 2020 году этот показатель был на уровне 57,7 кв. м. Как отмечают аналитики компании, уменьшение площадей квартир в новом предложении наблюдается во всех сегментах жилой недвижимости. Комфорт-класс за три года «потерял» 6,8 кв. м: средняя площадь новых лотов в 2022 году составила 44,5 кв. м. В бизнес-классе квартиры в среднем уменьшились до 61,1 кв. м (–13,1 кв. м с 2020 года). Значительно всего сократилась средняя площадь новых лотов в премиум-классе: со 115,8 кв. м в 2020-м до 89,1 кв. м в 2022-м.

**ЭЛИТНОЕ УМЕНЬШЕНИЕ** Что касается предпочтений покупателей, то они также стали выбирать более компактные квартиры, говорят в Nikoliers. В 2022 году показатель средней площади реализованных лотов опустился до 40,2 кв. м (–2,3 кв. м с 2021 года). До 71,3 кв. м (–7,6 кв. м за год) уменьшилась средняя



С СОКРАЩЕНИЕМ МЕТРАЖЕЙ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ КВАРТИРЫ НЕ УМЕНЬШИЛАСЬ, А, НАОБОРОТ, УВЕЛИЧИЛАСЬ

площадь проданных квартир в премиум-сегменте, до 49,8 кв. м (–5,5 кв. м) — в бизнес-классе и до 38,2 кв. м (–1,8 кв. м за год) в классе комфорт.

Андрей Соловьев, партнер, региональный директор департамента городской недвижимости NF Group, отмечает: «По итогам первого полугодия 2023 года средняя площадь квартиры в элитных объектах, представленных в экспозиции, составила 123 кв. м, что на 5% меньше, чем пять лет назад, и на 16% — чем десять лет назад. В квартирографиях новых объектов, пополняющих рынок, растет доля компактных лотов — квартир с одной и двумя спальнями».

Павел Евсюков, руководитель департамента развития продукта холдинга AAG, рассуждает: «За последние три года средние размеры квартир сокращались параллельно росту цены квадратного метра. Если сравнивать с нашими проектами, которые выходили в продажу в 2018–2019 годах, то средняя площадь уменьшилась в среднем примерно на 30%. В классе бизнес-лайт средний метраж сегодня составляет 40–50 кв. м, в премиум-ме — 65 кв. м.»

По словам эксперта, такая тенденция наблюдается по всему рынку. «При этом нельзя сказать, что это некий диктат застройщиков — покупатели сами стали отказываться от больших, иногда, по их мнению, излишних метражей. Это эволюционное движение и уход в более рациональное потребление и эргономику. Например, все чаще квартира с одной спальней позиционируется как двухкомнатная, так как большая кухня-гостиная фактически считается полноценным жилым пространством. То есть на европланировке приходится основной объем предложения в наших сегментах, хотя сохраняется небольшой, но стабильный процент клиентов, предпочитающих „классику“ с отдельной кухней», — поясняет господин Евсюков.

Однако с сокращением метражей функциональность квартиры не уменьшилась, а, наоборот, увеличилась. Даже в масс-маркете все более широкое распространение получают гардеробные, постирочные и другие подсобные помещения, отмечают эксперты. В верхних ценовых сегментах к ним добавляются эксклюзивные опции, например, мастер-спальни и спа-зоны. «То есть проектирование изначально учитывает жизненные сценарии целевой аудитории, когда все функциональные зоны уже заложены, и владельцам не нужно даже думать о перепланировке», — поясняет господин Евсюков. Эксперт отмечает и другие тенденции: наполнение проектов решениями, которые еще пять лет назад были весьма редкими. Например, квартиры с террасами или с собственными палисадниками создаются уже и в проектах комфорт-класса, в том числе и за КАД. И это направление будет развиваться.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, говорит: «Увеличение количества малогабаритных квартир в ЖК высокого ценового сегмента позволяет покупателям приобрести жилье в интересной для них локации и пользоваться инфраструктурой дома бизнес- или премиум-класса. При этом качество жизни от сокращения квадратных метров не страдает, поскольку все больше девелоперов предлагает продуманные эргономичные планировки». По ее словам, стоимость квадратного метра в Санкт-Петербурге за последние три года увеличилась в два раза. Причина не только в росте рынка, но и в эволюции продукта. «Жизнь в городе сегодня — особая роскошь. Мировой опыт показывает, что размер городской квартиры обратно пропорционален уровню экономического развития мегаполиса. В Гонконге, например, самые маленькие лоты в 2 кв. м заселили несколько сотен тысяч китайцев, которые борются там за рабочие

места. В Петербурге небольшие квартиры покупают не только для семейного проживания: для одних это квартира „для пиджака“, для других — место для ночевки, для третьих — первое собственное жилье меньшего метража, но в желанной локации. Поэтому не надо бояться маленьких площадей, надо бояться бесполезных метров», — считает госпожа Конвей.

Господин Софронов добавляет: «С одной стороны, причина сокращения метражей финансовая: чем дороже „квадрат“, тем меньше средний метраж. Это не прямо пропорциональная зависимость, но тенденция. С другой стороны, новые поколения покупателей стремятся оптимизировать свое жилое пространство: использовать всю площадь, отказаться от лишней мебели и предметов, сократить расходы на содержание жилья».

**ОСОБОЕ МНЕНИЕ** Впрочем, не все участники рынка согласны с тем, что доля студий растет. Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», подмечает несколько иную тенденцию: «В 2023 году наблюдается рост доли двухкомнатных квартир за счет снижения студий относительно стартов 2021 года: доля семейных квартир в структуре нового предложения за шесть месяцев 2023 года составила 30%, что на 6 п. п. выше относительно 2021–2022 годов. Это соотносится и со структурой сделок, так как в 2023 году покупатели стали чаще приобретать семейные квартиры, в том числе квартиры евроформата».

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», не согласна с тем, что особенно заметно сокращение площадей в элитном сегменте: по ее данным, заметной разницы нет. «В элитном сегменте недвижимости, который является наиболее консервативным, планировки и их метраж не сильно изменились за последние несколько лет. → 6

# ЛОКАЦИИ ПЕТЕРБУРГСКОГО БИЗНЕС-КЛАССА

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ЖИЛЬЕ ВЫСОКИХ СЕГМЕНТОВ ПРЕТЕРПЕВАЕТ ТРАНСФОРМАЦИЮ. МЕНЯЮТСЯ ЛОКАЦИИ ДОРОГОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И ПОВЫШАЮТСЯ ЕЕ СТАНДАРТЫ, ТАК КАК ПОКУПАТЕЛИ СЕГОДНЯ, ВЫБИРАЯ КВАРТИРУ, СТРЕМЯТСЯ К ОПРЕДЕЛЕННОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ. ГДЕ СЕГОДНЯ НАХОДЯТСЯ САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ДОМА БИЗНЕС-КЛАССА, КАКИЕ ПАРАМЕТРЫ И ОПЦИИ ОНИ ПРЕДЛАГАЮТ СВОИМ БУДУЩИМ РЕЗИДЕНТАМ, ВЫЯСНЯЛА КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ВАСИЛИСА МОТОВА.

За первое полугодие 2023 года количество реализованного жилья в сегменте бизнес-класса в Санкт-Петербургской агломерации превысило 1,5 тыс. квартир, подсчитали аналитики «Петербургской Недвижимости». Общий объем спроса достиг показателя в 93,04 тыс. кв. м. Объем предложения на конец второго квартала 2023 года составил 328,17 тыс. кв. м.

По типам квартир в бизнес-классе наибольшим спросом в первом полугодии пользовались двухкомнатные и однокомнатные квартиры — с долей 35 и 34% соответственно, доля трехкомнатных квартир достигла 15%.

**ПОКАЗАТЕЛИ КЛАССА** «Классический бизнес-класс в большей степени ориентирован на семейную аудиторию, которая приобретает квартиры для собственного проживания или на перспективу для детей», — объясняет руководитель проектов премиум- и бизнес-класса «Петербургской Недвижимости» (входит в Setl Group) Андрей Петров. — Это среднетажные дома либо жилые комплексы, разбитые на несколько отдельных домов. Средний метраж квартир здесь гораздо больше, чем в проектах комфорт-класса, а значит, представлено меньше квартир на этаже и в парадной. Доля малогабаритных квартир в бизнес-классе невелика, в отличие от комфорт-класса, где студии могут занимать 70% предложения. Этот факт определяет семейную направленность указанного сегмента».

По данным консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», в последние годы покупатель жилья бизнес-класса «помолодел». В этом году доля покупателей от 30 до 40 лет составила около 39%, в возрасте от 40–50 лет — 29%, в возрасте до 30 лет — 15%. При этом в 2022 году наиболее активными покупателями в сегменте жилья бизнес-класса также были люди от 30 до 40 лет, но их доля составила 35%, покупателей в возрасте от 40 до 50 лет — 24%, до 30 лет — 20%.

«Объяснить эту тенденцию можно социальными причинами: состоятельных людей молодого возраста становится больше, молодеет бизнес, для предпринимателей открываются новые возможности, активно развивается IT-сфера. У этих людей появляются семьи, остро встает квартирный вопрос, при этом растут требования к уровню комфорта и безопасности жилья. Идеальный вариант под указанный запрос — недвижимость бизнес-класса, — говорит господин Петров. — Разумеется, хорошую семейную квартиру можно выбрать и в высоком комфорт-классе — в семейных секциях, но в бизнес-классе выбор многокомнатных квартир намного шире, а уровень комфорта значительно выше».

По словам руководителя проектов премиум- и бизнес-класса «Петербургской Недвижимости», объекты бизнес-класса имеют удобное и комфортное расположение, например, в центре города или рядом с ним, возле парков и скверов, в шаговой доступности от социальных объектов — детских садов, школ, лицеев, спортивных и художественных школ. В таких проектах представлено намного больше актуальных планировочных решений: квартир с мастер-спальнями, кухни-гостиными, гардеробными и террасами.

Также в проектах бизнес-класса создается функциональная и экологичная среда для проживания семей,



АРХИТЕКТУРНЫЙ ПРОЕКТ ТЕРРИТОРИИ SVETLANA PARK СТАЛ ПРИЗЕРОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО КОНКУРСА ЗА ЛУЧШУЮ КОНЦЕПЦИЮ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОСТРАНСТВА

которую определяют современные элементы комфорта: высокие потолки, увеличенные или панорамные окна, продуманное авторское благоустройство, современные технологические решения (вплоть до «умного дома» и систем защиты от протечек воды в квартире) и самодостаточная социальная инфраструктура. Как правило, все необходимое предусмотрено на территории проекта, при этом в непосредственной близости — центр города с его насыщенной культурной и социальной жизнью.

**ЦЕНА ПРЕСТИЖА** Средняя цена за квадратный метр в квартирах бизнес-класса с конца прошлого года изменилась незначительно: на 0,1 п. п. В декабре 2022 года она была равна 345,2 тыс. рублей, а в сентябре 2023-го — 345,6 тыс. рублей.

Главным инструментом покупки в сегменте бизнес-класса стала рассрочка: за последние восемь месяцев ее доля достигла 48%. Ипотечные программы оформили 43% покупателей, стопроцентной оплатой воспользовались 9% клиентов «Петербургской Недвижимости».

**ПЕТЕРБУРЖЦЫ ВЫБИРАЮТ** В последнее время по местоположению одним из лидеров спроса является Выборгский район Санкт-Петербурга. Парки, скверы и зеленые зоны занимают здесь более трети площади. По территории района проходят крупные транспортные артерии, ЗСД и КАД, развито железнодорожное сообщение, действует шесть железнодорожных станций и столько же станций метрополитена. По обеспеченности социальной, транспортной и торговой инфраструктурой Выборгский район признан одним из наиболее благополучных.

Именно здесь сегодня уже сданы в эксплуатацию жилые комплексы бизнес-класса Svetlana Park и «Притяжение». Среди объектов Setl Group по итогам июня — августа 2023 года эти объекты стали самими востребованными.

**В ОКРУЖЕНИИ ПАРКОВ** ЖК Svetlana Park возведен в исторической части Выборгского района на Манчестерской улице, между двумя крупнейшими парками Петербурга — Удельным и Сосновкой. В пешей доступности — станция метро, недалеко — выезда на КАД и ЗСД, до центра города — 15 минут на машине. Рядом находится много мест для активного отдыха на природе: Суздальские озера, горнолыжные склоны и пляжи Курортного района.

В Выборгском районе находятся престижные гимназии с углубленным изучением предметов, известные петербургские вузы: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого и Лесотехнический университет.

Архитектурный проект территории Svetlana Park стал призером профессионального конкурса за лучшую концепцию общественного пространства: на внутренней территории создаются дендропарки и лесопарковые зеленые зоны. Центром притяжения квартала станет благоустроенный променада, который соединит Удельный парк и Сосновку. Вдоль променада будут разбиты скверы с зонированием и различным наполнением.

Приватность проживания обеспечивается уютными внутренними дворами, доступными только для жителей. На этаже расположено от двух до пяти квартир, просторных и продуманных до мелочей планировкам. За счет трехметровых потолков и увеличенных оконных проемов в квартирах много воз-

духа и света. Квартиры сдаются как с отделкой, так и без нее.

Холлы оформлены по авторскому дизайн-проекту с панорамным остеклением, дизайнерскими элементами декора, мягкой мебелью и большими зеркалами. В комплексе предусмотрены посты охраны с круглосуточным видеонаблюдением. Вход на территорию организован с помощью электронных ключей с мобильного устройства.

**ЛУЧШИЕ ВИДЫ** Еще ближе к центру Петербурга разместился ЖК «Притяжение» на Выборгской стороне, вдоль улицы Александра Матросова, между Выборгской набережной и Большим Сампсониевским проспектом. Рядом — знаковые места: Ботанический сад, Петропавловская крепость, Елагин остров. Из окон жилого комплекса открываются виды на Большую Невку. Станция метро «Лесная» — в пределах десяти минут пешком, до выезда на ЗСД — десять минут на машине, до центра города можно доехать за шесть минут.

Привлекательный внешний вид объекта бизнес-класса создан за счет эффектных архитектурных элементов: эркеров, террас и увеличенных окон на верхних этажах. Резидентов и гостей встречают три входные группы с зонами ресепшен и круглосуточной охраной, работает консьерж-сервис. Внутри жилого квартала организована пешеходная аллея, закрытая от городской суеты и окруженная деревьями и кустарниками. Во дворах — зоны отдыха для взрослых и игровые площадки SetlKids («СэтлКидс») для детей, разработанные совместно с психологами. Под территорией комплекса построен просторный отапливаемый паркинг на 692 места.

На этажах в среднем по четыре эргономичных квартиры с высотой потолков 3–3,2 м. На балконах и лоджиях безрамное остекление, чтобы наслаждаться видами на город и реку. Выбор полной чистовой или предчистовой отделки — на усмотрение покупателя, решающего самостоятельно, создавать уникальное пространство по своему собственному дизайн-проекту или как можно скорее переехать в готовую квартиру с ремонтом из качественных материалов по стандартам Setl Group.

**ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ БОЛЬШЕ** При всех очевидных признаках жилья высокого уровня (престижная локация, продуманные планировки, уютное благоустройство и стильный архитектурный облик) здания бизнес-класса от просто хорошего жилья отличаются инженерные особенности. Современные технологии IP-домофонии SetlHome («СэтлХоум») позволяют дистанционно впустить гостей с помощью телефона и не волноваться, что кто-то из домочадцев забыл ключи. Электронный ключ всегда с вами в мобильных устройствах.

Многоступенчатая система водоочистки с применением ультрафиолетового обеззараживания улучшает качество водопроводной воды, а системы приточно-вытяжной вентиляции обеспечивают правильную циркуляцию воздуха. Эти и другие детали современных домов бизнес-класса формируют не просто комфортное проживание, а физическое благополучие жильцов, которое сегодня ценится дороже материальных благ. ■

4 → Для тех покупателей, кто приобретает квартиру для себя и своей семьи, большой метраж от 150 кв. м по-прежнему играет значимую роль при выборе объекта. Для тех, кто вкладывается в недвижимость высокого класса для инвестиций, сохранения и приумножения средств, наоборот, актуален запрос на небольшие метражи от 60 до 80 кв. м», — говорит она.

В отличие от Москвы, где рынок уже давно пришел к дизайнерским планировкам с отделкой, в Петербурге по-прежнему преобладает спрос на квартиры свободных планировок с возможностью самому создать жилое пространство. Впрочем, свободные планировки в условиях Петербурга не всегда возможны. «ГК „Еврострой“ занимается реставрацией и приспособлением под современное использование исторических зданий, и в таких объектах, необходимо сохранять квартиры — зачастую с дворцовыми планировками — в том виде, в котором они существовали более ста лет назад. Ценители таких квартир — особая категория людей, которые больше относятся к таким активам как к объектам коллекционирования, чем как к недвижимости в классическом смысле этого слова», — считает госпожа Кравцова.

**ЕВРОПЛАНИРОВКИ РАСТУТ** В чем у экспертов рынка консенсус, так это в том, что доля европланировок на рынке постепенно увеличивается, поскольку их привлекательность растет на фоне указанных трендов. «За пять лет доля европланировок в предложении увеличилась как минимум вдвое», — считает господин Софронов.

Госпожа Трошева добавляет: «В структуре сделок по агломерации доля квартир евроформата за последние пять лет выросла до 45%, причем в разрезе по территориям отмечаем, что в жилых комплексах пригорода „евро“ покупают чаще, чем в городе: 52 и 41% соответственно. Пять лет назад доля квартир такого формата составляла почти 30%. В жилых комплексах пригорода формат европланировок преобладает над классическими квартирами, особенно в квартирах с двумя и тремя спальнями. Таким образом, найти классическую однокомнатную квартиру проще, чем классическую двушку, в которой площади комнат будут больше, чем площадь кухни. Евроформат остается востребованным и актуальным за счет своей функциональности и удобства для се-

мы, когда кухня может трансформироваться в гостиную или рабочую зону».

Иную точку зрения имеет господин Кравцов из Fizika Development: «Можно констатировать, что к сожалению, формат европланировок в нашей стране прижился не полностью и используется в большей степени как маркетинговая история, которая предлагает клиентам приобретать двухкомнатные квартиры под видом трехкомнатных, но с гостиной, которая из-за соседства с кухней не может выступать полноценным жизненным пространством. Поэтому в сегментах „бизнес плюс“ и выше планировки с кухнями-гостиными встречаются все реже, а покупателям предлагаются квартиры с мастер-спальнями, большой гостиной и обособленной кухней-столовой для семейных торжеств и обедов».

Нередко девелоперы предлагают возможность выбора покупателям. Наталья Коротавская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон», рассказывает: «Мы разработали концепцию „Разумные метры“. Она предполагает, что покупатель может выбрать как квартиры с классическими планировками, так и евроформаты

с большими общими зонами и компактными комнатами, обеспечивающими жителям личный комфорт. В квартире не должно быть темных углов или помещений необычных форм, а также длинных узких коридоров, в которых невозможно разместить мебель. Наоборот, нужны ниши, чтобы обустроить в них гардеробную, кладовую или постирочную».

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, среди прочих тенденций также отмечает, что продолжает расти спрос на функциональные планировки с возможностью организовать место для дистанционной работы или учебы для каждого члена семьи и при этом иметь свободную площадь для проведения совместного досуга. «Есть запрос на гардеробные и кладовые, мастер-спальни, объединенные кухни-гостиные, окна в ванной комнате, балконы и лоджии увеличенной площади, террасы. Все чаще люди не хотят тратить время на отделку квартиры. Кроме того происходит так называемая диффузия классов жилья: черты, ранее присущие более высокому классу, проникают в массовый сегмент», — резюмирует эксперт. ■

# ЭЛИТНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ ОЖИВИЛИСЬ НА ФОНЕ СОКРАЩЕНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

## ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2023 ГОДА СПРОС НА КВАРТИРЫ В ДОРОГИХ НОВОСТРОЙКАХ ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИЛСЯ БОЛЕЕ ЧЕМ В ПОЛТОРА РАЗА ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ КВАРТАЛОМ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Согласно данным консалтинговой компании NF Group, следуя намеченной в предыдущем квартале тенденции восстановления покупательской активности, на протяжении третьего квартала отмечался высокий интерес к элитным новостройкам. С июля по сентябрь на первичном рынке элитного жилья было заключено 134 сделки, что на 65% больше, чем в третьем квартале 2022 года, и на 79% больше числа сделок предыдущего квартала. Всего за девять месяцев 2023 года было реализовано 247 элитных квартир и апартаментов, что превышает аналогичный показатель предыдущего года на 5%.

В третьем квартале покупатели чаще всего предпочитали лоты в уже готовых домах — 64% от общего числа сделок. В структуре продаж существенно выросла доля квартир и апартаментов с четырьмя спальнями (+13 п. п. по сравнению со вторым кварталом), а средняя площадь проданного лота достигла 123 кв. м (+13% за квартал).

Высокий спрос на квартиры в новостройках, а также отсутствие выхода новых проектов в продажу в третьем квартале стали причиной снижения объема предложения на первичном рынке: на конец сентября на нем экспонировалось около 850 элитных квартир и апартаментов (–17% за квартал).

По итогам третьего квартала цена предложения составила 570 тыс. рублей за квадратный метр, увеличившись за квартал на 4%. Средний бюджет сделки по покупке квартиры вырос на 16% за квартал и составил 69,1 млн рублей.

Андрей Соловьев, партнер, региональный директор департамента городской недвижимости NF Group, говорит: «В третьем квартале 2023 года спрос на элитное жилье в Санкт-Петербурге заметно возрос. Нестабильность валютного рынка стала одной из причин, побудивших покупателей искать способы сохранить свои накопления. Это привело к уменьшению предложения в элитных новостройках. Теперь многое будет зависеть от пополнения рынка новыми объектами. Можно сказать, что в условиях колебаний валютных курсов люди ищут надежные способы инвестирования, и элитная недвижимость по-прежнему способна справиться с этой задачей. Многие застройщики сейчас готовы предлагать скидки, но при сохранении высокого спроса от скидок могут отказаться. Поэтому сейчас отличное время для



**ОБЪЕМ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2023 ГОДА СОСТАВИЛ 14,5 ТЫС. КВ. М, ЧТО В ДВА РАЗА МЕНЬШЕ, ЧЕМ ПОКАЗАТЕЛЬ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2022 ГОДА**

приобретения элитной недвижимости для собственного проживания и с целью инвестиции».

При этом господин Соловьев отмечает, что по итогам трех кварталов девелоперскую активность по выводу новых элитных объектов на рынок можно охарактеризовать как невысокую. Объем нового предложения составил 14,5 тыс. кв. м, что в два раза меньше, чем показатель за аналогичный период 2022 года. «Тем не менее до конца 2023 года можно ожидать старта продаж нескольких элитных домов в Центральном районе общей жилой площадью более 20 тыс. кв. м», — сообщает эксперт. По его словам, объем ввода на рынок элитного жилья по итогам трех кварталов составил 22 тыс. кв. м: был введен в эксплуатацию жилой комплекс на Петровском острове «Петровская коса, 1».

Игорь Бадиков, директор по продажам агентства недвижимости A-Estate, обращает внимание, что с прошлого февраля года спрос на дорогое жилье постепенно снижался, поэтому некоторые застройщики даже предлагали точечное снижение цен в районе 10%. «В этом

году таких эксклюзивных предложений уже нет: рынок стабилизировался. Хотя часть покупателей и продолжает ждать снижения, однако предпосылок к этому мы сегодня не наблюдаем. Альтернатива таким скидкам — рассрочки от застройщика с лояльными условиями для клиентов, когда до 50% оплаты переходит на месяц ввода объекта в эксплуатацию. Разумеется, если элитная квартира приобретается в строящемся доме», — подчеркивает он.

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», говорит: «На рынке продаж элитной недвижимости заметное оживление, в том числе ввиду давно не выходящих в продажу новых объектов, предложение явно уступает спросу. Средняя стоимость квадратного метра составила 445 тыс. рублей в бизнес-классе, в элитном сегменте — 549 тыс., в классе de luxe — 850 тыс.». По его словам, средняя площадь сделки при покупке дорогого жилья в Петербурге — 118 кв. м.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, добавляет: «Осторожный интерес в начале года

со стороны покупателей элитной недвижимости сопровождался всплесками сделок во время изменений стоимости национальной валюты. Очередную волну спроса мы переживаем прямо сейчас. Очевидно, что те, кто имеет накопления в валюте, охотно расстаются с ними, когда стоимость валюты достигает максимума, и вкладывают деньги в недвижимость. Самый востребованный продукт на рынке элитного жилья Петербурга — готовые квартиры с качественным ремонтом. Именно они в поле зрения конечного покупателя, который рассматривает покупку для проживания в квартире, и инвесторов, для которых важен объем инвестиций и сроки окупаемости без дополнительных вложений». По ее мнению, в элитных новостройках интерес представляют объекты, введенные в эксплуатацию, которые можно беспристрастно оценить, а также объекты на самом старте, которые дают максимальный выбор вариантов и имеют запас по росту стоимости в процессе строительства. Госпожа Немченко отмечает, что увеличился объем ипотечных сделок с дорогой недвижимостью, что ранее имело скорее штучный характер. «По-прежнему востребованным инструментом остается длительная рассрочка, которую предоставляют застройщики. Инвесторы предпочитают делать вложения в квартиры площадью до 100 кв. м, большие по площади квартиры выбирают покупатели для собственного проживания», — делится она.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», уверена, что к элитному сегменту Петербурга можно относить только жилье и апартаменты, расположенные на Крестовском и Каменном островах, а также камерные объекты на Петроградской стороне и в Центральном районе Санкт-Петербурга со стоимостью от 700 тыс. рублей за квадратный метр и с наличием необходимой инфраструктуры. «За прошедшие девять месяцев в Петербурге появилось только два таких новых объекта, и оба — в Петроградском районе», — указывает она.

«На примере наших объектов можем сказать, что цена недвижимости выросла в среднем на 10%. Так, в готовом клубном доме „Приоритет“ на Воскресенской набережной, к торжественному открытию которого мы готовимся, стоимость выросла как раз на 10% и составила от 800 тыс. до 1,2 млн рублей за квадратный метр», — рассказала госпожа Кравцова. ■

### ПРЕМИАЛЬНЫЙ КЛАСС

# СОВРЕМЕННЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК: ПЯТЬ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УСИЛЕНИЯ РЕГИОНА

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ — НЕИЗМЕННЫЙ ТРЕНД ПРОМЫШЛЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ. В БЫСТРОМ ЗАПУСКЕ ПРОИЗВОДСТВ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ ГОСУДАРСТВО И ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПАНИИ. ДЕВЕЛОПЕРЫ, ГОТОВЫЕ СОЗДАВАТЬ КАЧЕСТВЕННЫЕ ПРОМЫШЛЕННО-СКЛАДСКИЕ ПЛОЩАДИ С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ УПРАВЛЕНИЯ, МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ НА УСПЕХ. ОСНОВАТЕЛЬ И РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «ФАКТ.» **АЛЕКСАНДР ХОДЧЕНКОВ** РАССКАЗАЛ О ПЯТИ ХАРАКТЕРИСТИКАХ СОВРЕМЕННЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ СПОСОБНЫ УСКОРИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА. ОЛЬГА ГОЛОВИНА

**СПЕКУЛЯТИВНЫЙ ДЕФИЦИТ** Сегодня, когда иностранные промышленные компании в большом количестве покинули рынок, сформировался внутренний спрос на собственные производства отечественной продукции. К примеру, компании, связанные с ВПК, уже имеют загрузку на несколько лет вперед. Новые экономические условия требуют расширения действующих площадей или создания новых. Ответом становится развитие такого сегмента рынка недвижимости, как индустриальные парки.

Петербург занимает лидирующие позиции в развитии этого формата промышленного строительства. В авангарде рынка — южное и юго-западное направления города, где сосредоточено более половины спроса и развиваются современные индустриальные проекты. Так, в Пушкинском, Петродворцовом и Колпинском районах города насчитывается пять современных индустриальных парков (действующих и заявленных к строительству) совокупной площадью около 3 млн кв. м.

В первом полугодии 2023 года рынок индустриальной недвижимости Петербурга, по данным NF Group в Санкт-Петербурге, пополнился 160,5 тыс. кв. м за счет проектов на юге (промзона Шушары). При этом доля вакантных площадей в сегменте невелика: объем спекулятивного предложения эксперты оценивают (руководствуясь разными методиками подсчета) в 0,3–1,5%. До конца года в эксплуатацию, конечно, введут новые площади (около 90 тыс. кв. м), но их не хватит на всех желающих.

С учетом этих реалий потребности рынка связаны с созданием новых промышленно-складских площадей высокого качества для нужд бизнеса. Компаниям и государству важно в кооперации налаживать быстрый запуск производств, поэтому в выигрыше окажутся девелоперы, готовые удовлетворить этот запрос, взяв на себя экономические и управленческие риски. В частности, речь идет о создании мультиформатных индустриальных парков. Такие проекты подразумевают единую концепцию развития территории и объектов на ней, функциональное зонирование и схему межевания участков, сформированные архитектурные решения, бизнес-план и долгосрочную стратегию реализации проекта.

Одним из перспективных проектов сегмента, который будет включать в себя современные форматы промышленно-складских площадей для бизнеса, станет индустриальный парк «КиевскоЕ-95» в Пушкинском районе Петербурга. Проект строит компания «ФАКТ.» на территории 81 га. Общий объем собственных инвестиций в проект — более 5 млрд рублей.

Локация, где будет создан индустриальный парк, привлекательна близостью к важным объектам транспортной инфраструктуры (Киевское, Красносельское и Пулковское шоссе, аэропорт Пулково, КАД, ЗСД, станция метро «Московская», остановки общественного транспорта) и про-



**АЛЕКСАНДР ХОДЧЕНКОВ СЧИТАЕТ, ЧТО КОМПАНИЯМ И ГОСУДАРСТВУ ВАЖНО В КООПЕРАЦИИ НАЛАЖИВАТЬ БЫСТРЫЙ ЗАПУСК ПРОИЗВОДСТВ**

мышленным предприятиям юга Петербурга, которые могут стать и бизнес-партнерами потенциальных резидентов.

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА** Интерес государства к возможностям индустриальных парков выражается в поддержке инвесторов и резидентов. Например, налоговые и правовые преференции, льготное кредитование (программы промышленной ипотеки). В 2023–2025 годах на развитие и создание индустриальных парков в федеральном бюджете предусмотрено 47,5 млрд рублей.

Знаком доверия со стороны государства к проекту «КиевскоЕ-95» стало подписание инвестиционного соглашения между компанией «ФАКТ.» и комитетом по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга о реализации проекта индустриального парка. Церемония состоялась на Петербургском международном экономическом форуме в 2023 году.

В контексте проекта «КиевскоЕ-95» основатель «ФАКТ.» выступил не только официальной стороной соглашения с петербургской администрацией, но и соавтором инвестиционного проекта. В концепции будущего индустриального парка интегрирован опыт успешно реализованных проектов, а также данные маркетинговых исследований рынка.

**СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМАТЫ ПОД ЗАПРОС** Концепт проекта «КиевскоЕ-95» учитывает потребность бизнеса в эргономичных пространствах, которые можно трансформировать под разные задачи, а производство запускается буквально за несколько недель. Один из таких форматов индустриальной недвижимости — Light Industrial (LI). Это тип производственно-складского помещения, где можно разместить склад, небольшое производ-

ство, шоурум или офис в едином пространстве. В проекте предусмотрено 62 тыс. кв. м таких площадей.

По оценкам IBC Real Estate, доля сегмента LI составляет не более 1,7% от всей индустриальной недвижимости Москвы и Московской области. В Петербурге и Ленобласти формат только зарождается и насчитывает штучные проекты (не более 30 тыс. кв. м). В целом сегодня строительство промышленных зданий небольшого формата (до 1,5 тыс. кв. м.), а также формат LI полностью отвечают требованиям небольших производственных компаний. По разным оценкам, к 2026 году проектов формата LI в Петербурге и Ленобласти будет насчитываться 200–250 тыс. кв. м.

В проекте нового индустриального парка выделены дополнительные площади под строительство общественной инфраструктуры для резидентов. В зависимости от потребностей сформировавшегося пула компаний на этих участках появятся столовая, конференц-зал, коворкинг, офисы или другая сервисная инфраструктура, способствующая достижению всеми резидентами наибольшего синергетического эффекта на территории парка.

**УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРАКТИКИ** Современные индустриальные парки находятся под управлением специализированной компании-оператора. Она обеспечивает комплексную документальную, техническую, строительную подготовку земельного участка, а также доступ резидентов к транспортной, коммунальной, промышленной инфраструктуре и широкому спектру дополнительных услуг. В проекте «КиевскоЕ-95» таким оператором выступает управляющая компания от ГК «ФАКТ.».

Компания развивает направление индустриальной недвижимости, включая девелопмент и управление проектами, с 2017 года. За это время построено и полностью реализовано

два индустриальных парка во Всеволожском районе Ленинградской области: «Разметелево-Север» и «Разметелево-21», в которых ведет производственную деятельность 21 резидент.

В реализацию нового индустриального парка «ФАКТ.» инвестирует собственные средства. У компании отсутствует значимая кредитная нагрузка, что дает возможности для маневра и пересмотра стратегии бизнеса в период экономических кризисов. Эффективность подхода показывают проекты, которые компания запустила в период пандемии, сохранив высокий темп продаж. Например, на этот период пришелся запуск индустриального парка «Разметелево-21», в котором все лоты были реализованы всего за полтора года.

Компания «ФАКТ.» развивается в пяти направлениях, помимо сегмента индустриальных парков, в них входит строительство коттеджных поселков, а также сервисное обслуживание и эксплуатация реализованных проектов. Новое направление — загородные апарт-комплексы для аренды и инвестиций под брендом «КЛЮЧ.» Одним из ключевых критериев успешности развития бизнеса в компании считается регулярный запуск новых продуктов в выбранных направлениях деятельности, а также прирост выручки по всем направлениям бизнеса, который в среднем составил более 30% ежегодно за последние 11 лет.

За все время работы (с 2008 года) в портфеле компании собралось более 30 проектов коттеджных поселков разного класса в пригородах Петербурга и три индустриальных парка. Во всех проектах «ФАКТ.» выступает в роли инвестора, девелопера, а также управляющей компании.

**АКСЕЛЕРАТОР ИНВЕСТИЦИЙ** Благодаря кооперации инвестора, государства и резидентов новый индустриальный парк «КиевскоЕ-95» позволит нарастить объемы выпускаемой продукции отечественного производства, то есть положительно повлияет на индекс промышленного производства Петербурга. Проект простимулирует экономическое развитие региона, за счет притока налоговых отчислений в размере около 200 млн рублей имущественного налога ежегодно после полной застройки парка; создания более 7 тыс. высокооплачиваемых рабочих мест для жителей Петербурга, а также соседних Гатчинского, Ломоносовского и Всеволожского районов Ленинградской области. Инвестор намерен привлечь в проект более 50% производственных компаний из других регионов России.

Основываясь на опыте реализации предыдущих проектов в контексте российского рынка индустриальной недвижимости, девелопер ожидает, что на каждый вложенный рубль в инфраструктуру парка будет получено восемь рублей инвестиций резидента в производство. В 2022 году, по данным Ассоциации индустриальных парков (АИП), инвестиции компаний-резидентов во все петербургские индустриальные парки оценивались в 6,5 млрд рублей.

Таким образом, в формате индустриального парка органы государственной власти получают инструмент промышленного и экономического развития региона, а инвесторы — возможность развернуть производство продукции на выгодных условиях, с понятными сроками запуска и отсутствием рисков. ■

# АПАРТАМЕНТЫ СОХРАНЯЮТ ДИНАМИКУ

**В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2023 ГОДА ПРОДАЖИ АПАРТАМЕНТОВ ОКАЗАЛИСЬ ЗНАЧИТЕЛЬНО НИЖЕ, ЧЕМ В АНАЛОГИЧНОМ ПЕРИОДЕ ПРОШЛОГО ГОДА. ОДНАКО УЖЕ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ РЫНОК ЗАФИКСИРОВАЛ ОЖИВЛЕНИЕ СПРОСА. ИНФЛЯЦИЯ, КОЛЕБАНИЯ КУРСА ВАЛЮТ, ОЖИДАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ И, КАК СЛЕДСТВИЕ, ИЗМЕНЕНИЕ УСЛОВИЙ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СТИМУЛИРОВАЛИ ИНТЕРЕС ПОКУПАТЕЛЕЙ. В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ ЭТОТ ТРЕНД ТОЛЬКО УКРЕПИЛСЯ.** АНТОНИНА ЕГОРОВА

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (КЦ «ПН»), на конец сентября 2023 года в Петербурге было представлено 79 комплексов апарт-отелей общей площадью 868 тыс. кв. м (25 тыс. юнитов). Лидерами по объему предложения стали три района: Адмиралтейский (14%), Центральный (13%) и Московский (10%). При этом 38% комплексов расположено в историческом центре города — в популярной локации у гостей, приезжающих с целью культурного-познавательного и делового туризма.

За минувшие девять месяцев на рынке Петербургской агломерации в продажу вышел 21 новый комплекс апарт-отелей (включая новые очереди). 71% из них — сервисные апарт-отели, что подтверждает тенденцию последних лет, где сервисная составляющая остается наиболее важной характеристикой рынка апарт-отелей. Именно сервисные апарт-отели (половина из всех действующих объектов в городе) успешно конкурируют с арендными квартирами и отелями категории «три-четыре звезды». Такие апарт-отели продолжают укрепляться в статусе доходной недвижимости за счет расположения, гостиничных стандартов, наличия управляющей компании и программ доходности.

Что касается предложения в целом, то здесь, по мнению Сергея Софронова, коммерческого директора ГК «ПСК», картина непропорциональная. «Предложение сервисных апарт-отелей сократилось за счет выросшего спроса и роста продаж. В несервисных предложении выросло более чем на порядок, и продажи тоже выросли, но от роста объема пока отстают. Ростом объема несервисный сегмент обязан московским девелоперам и их проектам», — поясняет он.

По данным КЦ «ПН», средневзвешенная цена квадратного метра апарт-отелей всех форматов в Петербурге на конец третьего квартала составила 281 тыс. рублей, увеличившись на 2% по сравнению с аналогичным периодом 2022 года. По подсчетам Nikoliers, средневзвешенная цена предложения достигла 295,3 тыс. рублей за квадратный метр (+13% к третьему кварталу 2022 года). По сервисным апарт-отелям — 270,9 тыс. рублей за квадратный метр (+3% к третьему кварталу 2022 года); по несервисным — 323,5 тыс. рублей за квадратный метр (+24% к третьему кварталу 2022 года).

За третий квартал 2023 года, по данным КЦ «ПН», на петербургском рынке было реализовано 1239 юнитов в комплексах апарт-отелей всех форматов, что на 28% выше результата первого полугодия 2023 года. Уровень продаж третьего квартала 2023 года более чем вдвое выше предыдущего периода и аналогичного периода 2022 года.

По словам Александра Кравцова, управляющего партнера Fizika Development, отчасти это связано с ослаблением рубля и повышением ключевой ставки, так как инвесторы, вкладывающие средства в доходную недвижимость, традиционно стремятся сделать это на наиболее выгодных условиях и сберечь деньги. «На спросе отображается и большое количество качественных проектов на высокой стадии готовности, продажи в которых традиционно идут наиболее активно, чем на ранних этапах стройки. Так, например, в проекте VID1 за первое полугодие мы реализовали на 20% больше номерного фонда, чем за весь 2022 год. А суммарно за январь — август текущего года — на 80% в количественном исчислении и на 94% — в денежном», — поясняет он.



**ПЕТЕРБУРГСКИЕ АПАРТ-ОТЕЛИ УЖЕ ПОЛНОЦЕННО КОНКУРИРУЮТ ЗА КЛИЕНТА КАК С КЛАССИЧЕСКИМИ ГОСТИНИЦАМИ, ТАК И С АРЕНДНЫМИ КВАРТИРАМИ**

По мнению господина Софронова, одним из основных драйверов продаж в строящихся проектах является рассрочка от застройщика. «Продажи апарт-отелей в ипотеку сокращались из-за выросших ставок. Однако летом на фоне роста ключевой ставки мы зафиксировали рост спроса на ипотеку от покупателей, которые спешили закрыть сделки по ранее одобренным процентным ставкам. Средний показатель по доле ипотечных сделок за квартал составил 47%. Такого спроса на ипотеку в апарт-отелях ранее не было», — указывает он.

**ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ** По словам экспертов, сегодня на рынке апарт-отелей продолжается тенденция по восстановлению спроса, после низкой активности инвесторов в 2022 году. «При этом география спроса поменялась. В топе продаж к традиционным центральным районам, таким как Петроградский, Центральный, Адмиралтейский и Василеоостровский, добавились граничащие с ними территории исторически спальных районов. Все активнее идет застройка «серого пояса» вдоль Обводного канала и Лиговского проспекта, разрабатывается Московский район. Также увеличивается доля реконструкции, так как для небольшого девелопера это становится единственным вариантом реализовать проект «строительства» до 1 млрд рублей и выйти из него с весомой премией застройщика», — отмечает Николай Антонов, партнер, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью» (входит в ГК «Бест»). По словам Яны Лепешинной, руководителя по продажам доходных проектов Becar Asset Management, ключевая тенденция на рынке — уменьшение площадей. «Мы наблюдаем ее с 2017 года. Этот подход позволяет

уменьшить чек входа для инвестора и генерирует более высокую доходность на квадратный метр номера. Что касается условий оплаты, то почти по всем проектам апарт-отелей девелоперы предлагают гарантированный доход: от года до трех лет. Сейчас такое предложение встречается гораздо чаще, чем ранее», — отмечает эксперт.

По словам Алины Базаевой, руководителя департамента исследований Nikoliers в Санкт-Петербурге, вектор развития городского рынка апарт-отелей лежит в направлении создания апарт-отелей, то есть доходного инструмента, а не альтернативы покупке квартиры. Петербургские апарт-отели уже полноценно конкурируют за клиента как с классическими гостиницами, так и с арендными квартирами. Основное преимущество данного формата состоит в том, что он закрывает потребность в среднесрочной аренде (сроком от двух недель до трех-шести месяцев), что дорого в случае аренды отеля и практически невозможно в случае аренды квартиры. Главной причиной динамичного развития апарт-отелей в Петербурге стали нехватка и морально устаревший номерной фонд гостиниц среднего ценового сегмента.

Основным трендом, по мнению эксперта, является рост целостности управления проектами: год за годом растет доля апарт-отелей, находящихся в централизованном управлении профессиональных управляющих компаний и объектов, являющихся классифицированной гостиничной недвижимостью. На данный момент большая часть классифицированного предложения — объекты категории «три и четыре звезды», которые все более активно конкурируют за гостей с классическими гостиницами.

«Компании — основатели сегмента в регионе (YE'S, Becar, «МТЛ Апарта», Valo) сейчас активно формируют франшизы, развивая уже узнаваемые сетевые бренды. Количество функционирующих объектов в их портфелях динамично растет причем не только в Петербурге и в России, но и в мире. Также девелоперы апарт-отелей активно привлекают популярных отельных операторов для разработки концепции и управления, что делает объекты более узнаваемыми для гостей и развивает популярность формата», — говорит госпожа Базаева.

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ** По словам Алины Базаевой, основные проблемы на рынке апарт-отелей — рост конкуренции функционирующих проектов, рост себестоимости строительства, проектного финансирования и возвращение НДС, что делает более туманной ожидаемую доходность для будущих инвесторов.

«Строительство новых апарт-отелей теперь обойдется девелоперам на 20% дороже. И несмотря на востребованность сегмента, объем предложения на рынке будет снижаться, а лоты — расти в цене. Поэтому в ближайшее время завершенные проекты и проекты в стадии высокой готовности будут весьма востребованы у покупателей», — считает Юрий Грудин, генеральный директор компании Formula City.

По мнению госпожи Лепешинной, самый главный нюанс в сегменте — это отсутствие льготной ипотеки. «В ближайшее время и до момента снижения ставок девелоперам придется предлагать своим инвесторам варианты различных рассрочек в большем объеме, чем было до повышения. Кроме того, необходимо будет продолжать сотрудничество с банками по субсидированию ставок, закладывая это в маркетинг или делая удорожание проектов», — поясняет она.

Что касается перспектив, то, по словам экспертов, рынок апарт-отелей с его доминирующим сервисным форматом нужно рассматривать в связке с рынком гостеприимства, на котором апарт-отели работают после ввода в эксплуатацию. В КЦ «Петербургская недвижимость» отмечают, что сегодня основной драйвер восстановления интереса к рынку апарт-отелей — уверенно растущий туристический поток. Так, с января по август Петербург принял 5,3 млн туристов, то есть почти 70% от числа гостей за весь 2022 год. И в условиях определенных ограничений на выезд, вызванных текущей мировой ситуацией, внутренний туризм продолжит свое развитие.

В целом эксперты считают, что рынок становится более прозрачным, и компании больше не обещают заоблачную доходность, а показывают реальные цифры. Апарт-отели выступают одним из способов сохранения и капитализации средств за счет роста стоимости недвижимости, а также стабильного пассивного дохода на уровне 6–9%. «Сегодня инвесторы выбирают проекты с управляющей компанией, как правило, уже имеющей в своем портфеле успешно функционирующие комплексы. Также высоким спросом пользуются высококачественные проекты с сервисом в престижных и уникальных локациях, где стоимость квадратного метра будет расти с течением времени: в локациях города с хорошо развитой транспортной сетью или близостью к архитектурным доминантам, а также в курортных и рекреационных зонах», — заключает Алина Базаева. ■

# СТРОЙКА СО ВЗГЛЯДОМ В БУДУЩЕЕ

ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПЕРЕОСМЫСЛИВАЮТ ПОДХОД К СОЗДАНИЮ НОВЫХ ПРОЕКТОВ. В ПРОЕКТЫ ЗАКЛАДЫВАЮТСЯ НОВОВВЕДЕНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ УЛУЧШАЮТ ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕКА, ЭКОНОМЯТ ВРЕМЯ И РЕСУРСЫ. ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ СТАЛИ УДЕЛЯТЬ ЭСТЕТИКЕ — ОТ ПОЯВЛЕНИЯ В ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗОН С АРТ-ОБЪЕКТАМИ ДО АРОМАТЕРАПИИ В ПОМЕЩЕНИЯХ. ЕСЛИ РАНЬШЕ ТАКОЙ УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА БЫЛ ДОСТУПЕН В СЕГМЕНТЕ ЭЛИТ- ИЛИ БИЗНЕС-КЛАССА, ТО ТЕПЕРЬ ПОДОБНЫЕ ОБЪЕКТЫ ПОЯВЛЯЮТСЯ В ЖИЛЬЕ КЛАССА КОМФОРТ. ОДНИМ ИЗ ТАКИХ КОМПЛЕКСОВ ЯВЛЯЕТСЯ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ «ЛЕСАРТ» В ПОСЕЛКЕ НОВОСЕЛЬЕ, ГДЕ ПОБЫВАЛА ЖУРНАЛИСТКА GUIDE АЛЛА МИХЕЕНКО.

Сегодня поселок Новоселье в Ленинградской области активно застраивается. На рынке представлено около семи жилых комплексов. Первой вышла в стройку УК «Новоселье» с проектом ЖК «Городские кварталы», далее подтянулся «Строительный трест». Спустя время свой проект «умного» квартала анонсировала СК «Ленрусстрой», начал строительство федеральный застройщик ПИК. А в 2023 году компания GlogaX приобрела земельный участок в этом районе.

Покупателям недвижимости нравится транспортная доступность района: пять минут езды на автомобиле до КАД и 20 минут до ЗСД. Еще привлекают хорошая экология района и возможность загородного темпа жизни. Рядом расположены Шунгеровский лесопарк и другие зеленые массивы с большими пространствами для отдыха.

Высокая конкуренция, как правило, положительно влияет на качество, и девелоперы начали выводить проекты на новый уровень, предлагая не просто обычное комфортное жилье. Отдельные проекты включают инструменты для получения эстетического и эмоционального удовольствия. Один из новых трендов — арт-девелопмент и биофильный дизайн.

«В названии нашего жилого квартала мы поставили два акцента: „Лес“ и „Арт“, экология и искусство. Но нам показалось недостаточным просто включить отдельные детали: арт-объекты, малые архитектурные формы, променады. Искусство пронизывает весь жилой квартал, плавно перетекает из одной зоны в другую и связывает между собой разные возрастные группы и разные образы жизни людей. Искусство и естественность вкраплены внутрь проекта, вызывают чувства и эмоции у человека, доставляют ему эстетическое удовольствие», — рассказывает о проекте ЖК „ЛесАрт“ Максим Жабин, заместитель генерального директора СК «Ленрусстрой».

Например, один из дворов ЖК оформлен в виде геометрических фигур, малых архитектурных форм, высаженных кустарников и площадок, расположенных в определенном порядке. Глядя на двор из окон с верхних этажей, жители увидят картину Василия Кандинского «Круги в круге». «Каждая из деталей этой картины — свое благоустройство, цвет, освещение, зона спокойного и активного отдыха: для малышей, подростков, пожилых людей. Все они часть единого целого — общей картины, единой комфортной социальной среды», — подчеркнул господин Жабин.

Временные выставки современных художников, которые планируется устраивать в дворовых пространствах, внесут элемент новизны и театрализации. В домах используются биофильные решения, направленные на ощущение комфорта, благополучия и на снижение стресса. Они включают применение натуральных цветов, естественный свет, специально созданные компанией ароматы. Изображения картин будут также на стенах в общих коридорах. «Использование нейростетики — это то, что выделяет наши проекты из общей конкурентной среды», — акцентировал господин Жабин.

Он добавил, что похожий подход реализует сегодня группа RBI, но их объекты намного выше в ценовой кате-



«В НАЗВАНИИ НАШЕГО ЖИЛОГО КВАРТАЛА МЫ ПОСТАВИЛИ ДВА АКЦЕНТА: „ЛЕС“ И „АРТ“, ЭКОЛОГИЯ И ИСКУССТВО», — РАССКАЗЫВАЕТ МАКСИМ ЖАБИН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА СК «ЛЕНРУССТРОЙ»

гории. Например, в проекте Левашовского хлебозавода использованы не только картины, но и некая театрализация, и новый взгляд на петербургскую идентичность глазами нового поколения.

**БОЛЬШЕ ПОЛЕЗНОЙ ПЛОЩАДИ** «Ленрусстрой» предусмотрел комфорт и на уровне планировок. «Сегодня на рынке говорят о сокращении площади квартир. Но если оно сводится к уменьшению зон комфорта, в частности, к отсутствию гардеробных, созданию узких туалетов и душевых, то это недопустимо даже в жилье эконом-класса. Мы много лет занимаемся созданием комфортных планировок с максимумом полезной площади, даже создали специальную „Лабораторию продукта“, — отмечает Максим Жабин.

Так, например, застройщик решил в некоторых квартирах отказаться от коридоров. Например, двушка на 55 кв. м спроектирована так, что включает в себя спальню с отдельной гардеробной и ванно-туалетной зоной, детскую комнату, кухню с оформленной зоной гостиной, отдельно ванную комнату и туалет, прихожую. Проектировщики оставили максимум полезной площади, учли тонкости планировки внутри квартиры. Фактически понятно, каким образом расставить мебель и где расположить бытовые предметы: будь то стиральная машина, шкаф или телевизор. Квартира сдается с полной чистой отделкой и оформленными «мокрыми» зонами.

Отдельно стоит отметить грамотную разводку электрики, в том числе расположение на определенном уровне розеток, выключателей, подводку электричества для карнизных моторов, организацию многоуровневого освещения, вентиляции. «Мы постоянно улучшаем наш продукт и всегда смотрим на новые обстоятельства жизни человека и его потребности. Например, период пандемии продикто-

вал появление дополнительного освещения и новых розеток для удаленной работы», — отметил господин Жабин.

**«ОЦИФРОВАННЫЕ» БЕЗОПАСНОСТЬ И КОМФОРТ** По словам Максима Жабина, понятие «умного дома» существенно дискредитировали. «Два-три „умных“ девайса не означают наличие „умной“ среды. Для нас важно создание полномасштабного проекта по автоматизации бытовых процессов, экономии ресурсов и обеспечению безопасности жителей. Мы с нуля создали новый девелоперский продукт с применением современных интеллектуальных и цифровых технологий и систем технологической, экологической, социальной и финансовой безопасности. У нас четыре периметра „умной“ среды: квартира, дом, двор, квартал, — акцентирует господин Жабин. — Наш квартал — своеобразный прообраз будущего».

Все необходимые инженерные решения были учтены еще на этапе проектирования. В квартирах автоматизированы процессы передачи показаний счетчиков потребления ресурсов в управляющую компанию. Также возможно использование «умной» колонки, с помощью которой можно управлять освещением, вентиляцией, шторами, температурой воздуха. Внутри квартиры установлены датчики движения и аварийных ситуаций, включая защиту от протечек.

В подвезде установлен «умный» домофон, который автоматически открывается при обнаружении человека, что позволяет избавиться от необходимости носить с собой ключи и пропуска. Для удобства жителей предусмотрены два лифта: грузовой и пассажирский, которые увеличивают скорость движения в часы пик.

С помощью камер и специального программного обеспечения можно, например, контролировать работу

уборочной техники и оценить качество уборки. Система распознавания автомобильных номеров автоматически открывает шлагбаумы или ворота, а лифт автоматически приезжает на первый этаж.

Все системы ЖК подключены к единому ситуационно-аналитическому центру, который обеспечивает централизованную диспетчеризацию и управление в режиме единой системы. Центр собирает информацию, управляет инженерными и информационными системами, обеспечивает безопасность с помощью видеонаблюдения. Центр также анализирует потребление коммунальных ресурсов в доме и в отдельных квартирах, и через мобильное приложение предлагает советы по экономии ресурсов. Через два-три года с начала эксплуатации дома, после сбора и анализа необходимых данных, жители смогут экономить до 30% на коммунальных платежах.

**ДУМАТЬ О ПОСЛЕЗАВТРА** По словам Максима Жабина, еще два-три года назад «умные» технологии были уделом бизнес- и элит-классов из-за высокой стоимости компонентов, программы, их внедрения и обслуживания. Однако сейчас они становятся доступнее благодаря развитию цифровых технологий и появлению альтернатив.

«„Умные“ решения — не самоцель. Да, они становятся с каждым годом все доступнее, все популярнее, но дело не в отдельных „модных“ элементах девелоперского проекта, а в комплексном подходе, в потенциале развития проекта и после завершения строительства. Мы осознаем, что для того чтобы быть успешными на рынке и сохранять лояльность клиентов, надо строить другие дома, другие кварталы. Нам важно, чтобы наши объекты были эстетически и функционально актуальными через двадцать и более лет. Поэтому мы сформировали команду по развитию продукта, в которую входят специалисты из самых разных областей: архитекторы, проектировщики, дизайнеры, экономисты, продуктологи, маркетологи, дендропланировщики и специалисты по информационным технологиям. Цель команды — создание прообраза проектов будущего, объектов, которые останутся актуальными и востребованными спустя годы. Естественно, команда работает и над себестоимостью продукта, чтобы цены были максимально доступными в условиях волатильности рынка и падающих доходов клиентов», — поделился Максим Жабин.

По его словам, цель — продолжать создавать проекты, которые не теряют со временем в цене, проекты с низкой амортизацией. «Это значит, что человек, приобретающий квартиру, может быть уверен, что когда он выплатит ипотеку или захочет перебраться, то он сможет легко реализовать свою квартиру, потому что она не потеряла ни в цене, ни в качестве. Надо развивать новый девелопмент. Будущее остановить нельзя, надо помочь ему прийти. Я счастлив, что у нашей компании есть единомышленники среди девелоперов, и нам сегодня удается не опасаться завтрашнего дня и думать о послезавтрашнем», — подытожил господин Жабин. ■

# НОВЫЙ УРОВЕНЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЖИЛЬЯ

КОЛИЧЕСТВО АВТОМОБИЛЕЙ В ГОРОДЕ ЕЖЕГОДНО РАСТЕТ, ОДНАКО ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ МНОГОУРОВНЕВЫМИ СТОЯНКАМИ НОВЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ ДОВОЛЬНО НИЗКАЯ: ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА ИХ ВОЗВЕДЕНИЕ, КАК ПРАВИЛО, НЕ ОКУПАЕТСЯ. ОДНАКО НЕКОТОРЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ СТРОЯТ МНОГОЭТАЖНЫЕ ПАРКИНГИ В НАДЕЖДЕ ОКУПИТЬ ЭТИ ЗАТРАТЫ ЗА СЧЕТ БОЛЕЕ БЫСТРОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛЬЯ, А ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ НАЛИЧИЕ ТАКОГО ЭЛЕМЕНТА ИНФРАСТРУКТУРЫ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ВАЖНЫМ.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

Обеспечение новостроек паркингами — как подземными, так и надземными, многоэтажными — осуществляется в соответствии с нормами, обозначенными в Региональных нормативах градостроительного проектирования (РНГП). «В свою очередь, РНГП утверждается постановлением правительства Санкт-Петербурга на основании анализа большой базы статистических данных, где из среднего количества автовладельцев на семью, которая будет проживать в строящемся многоквартирном доме, с учетом занимаемых квадратных метров, по специальной методике определяются и необходимое количество парковочных мест. Независимо от того, какого класса жилье возводится застройщиком, он обязан исполнить нормы законодательства по обеспечению жителей своих МКД паркингами и автостоянками», — говорит Алексей Белоусов, генеральный директор СРО А «Объединение строителей СПб».

Сегодня градостроительный регламент Петербурга предусматривает наличие машино-места на 80 кв. м жилой площади независимо от класса объекта. При этом, по данным КЦ «Петербургская недвижимость» (КЦ «ПН»), в жилых комплексах высокоценных классов соотношение машино-мест и квартир стремится к показателю 1:1, а в комплексах класса комфорт — 1:2. «При этом интересно, что в ЖК, удаленном от метро, почти каждому жителю необходим личный транспорт, но, как правило, покупать для него паркинг люди не хотят. Соответственно, дефицит машино-мест там острее, а комфортная автостоянка может заполняться покупателями очень долго», — обращает внимание Андрей Кириллов, представитель корпорации «Мегалит — Охта Групп».

По словам Андрея Соловьева, партнера, регионального директора департамента городской недвижимости NF Group, для жилых комплексов элит-класса наличие паркинга выступает неотъемлемым атрибутом. В настоящее время в элитных домах, представленных на первичном рынке Петербурга, обеспеченность парковочными местами в среднем составляет 1,4 машино-места на квартиру или апартамент. В отдельных объектах под-класса de luxe показатель достигает значения 2,7.

По данным Nikoliers, за девять месяцев 2023 года, в строящихся ЖК Петербурга каждая девятая квартира выкупалась с парковочным местом. С января по сентябрь было продано примерно 3,8 тыс. машино-мест (12% от общего количества квартир): в комфорт-классе 2,3 тыс. штук; в бизнес-классе — 1,3 тыс., в премиум-классе — 215 единиц. Что касается соотношения с количеством реализованных квартир, то в комфорт-классе с машино-местом продавалась каждая одиннадцатая квартира, в бизнес-классе — каждая четвертая, в премиум-классе — каждая третья. По сравнению с аналогичным периодом 2022 года покупка парковочных мест по городу сократилась на 30%. Такая динамика обусловлена снижением приобретения парковочных мест в комфорт-классе (–44%), в бизнес-классе, напротив, произошел рост (+38%), в премиум-классе снижение составило 9%. Средняя цена машино-мест в экспозиции по городу составляет 943 тыс. рублей (–7% к третьему кварталу 2022 года). В разрезе классов дифференциация следующая: комфорт — 809 тыс. рублей (–1% к третьему кварталу 2022 года), бизнес — 1,1 млн (–3%), премиум — 3,4 млн (+23%).



СЕГОДНЯ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ РЕГЛАМЕНТ ПЕТЕРБУРГА ПРЕДУСМАТРИВАЕТ НАЛИЧИЕ МАШИНО-МЕСТА НА 80 КВ. М ЖИЛОЙ ПЛОЩАДИ НЕЗАВИСИМО ОТ КЛАССА ОБЪЕКТА

**МНОГООБРАЗИЕ ВАРИАНТОВ** По данным КЦ «ПН», доля реализуемых ЖК, в которых предусмотрен паркинг любого типа (встроенный, отдельно стоящий), сегодня составляет 57%. Из всех паркингов, которые находились в реализации в третьем квартале 2023 года, доля отдельно стоящих многоуровневых паркингов (в том числе наземных и подземных) составила 15%.

При этом, по словам господина Кириллова, нормативы одинаковы для всех, независимо от стоимости земли или реальной потребности покупателей. «Не менее 12,5% от расчетного количества нормативных машино-мест (машино-место на 80 кв. м жилья) в каждом ЖК должны располагаться на земле (открытые автостоянки). В малоэтажке за городом вполне возможно хоть все автомобили разместить на улице вблизи от жилых домов, но в самом Петербурге дефицит и стоимость земли заставляют девелоперов строить парковки», — поясняет он.

Отдельно стоящие многоэтажные паркинги в основном встречаются двух видов: полностью закрытые паркинги с замкнутым контуром и многоуровневые парковки с открытым контуром. «Например, в „Приморском квартале“, помимо открытых уличных и трех подземных, предусмотрено шесть отдельно стоящих многоэтажных паркингов на 3 тыс. транспортных средств, закрытых от дождя и снега, ветра и посторонних взглядов. Они представляют собой полностью замкнутый контур с монолитными стенами и вентиляционными окнами. Открытие въездных ворот осуществляется автоматически, а доступ автовладельцев — по брелку. Восьмиэтажные паркинги оборудованы лифтами, и к ним предусмотрен обособленный подъезд. К тому же паркинги являются шумовой прегра-

дой между жильем и неинтенсивной железной дорогой», — делится господин Кириллов.

Тем не менее такие наземные паркинги преимущественно возводятся в районах, где это позволяет плотность застройки. В историческом центре Петербурга преобладает встроенно-пристроенный подземный тип паркинга. Объектов, предлагающих многоэтажные отдельные паркинги в этой территориальной зоне, по данным КЦ «ПН», всего два.

Конечно, формат паркинга зависит и от размеров жилого комплекса. «Если это небольшой ЖК с малоэтажной застройкой, то для жителей вполне будет достаточно гостевых парковочных мест вокруг дома. Тем не менее мы уже сейчас видим, что даже четырех- и пятиэтажные комплексы строятся либо с подземными паркингами, либо с отдельно стоящими», — замечает Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management.

## ОКУПАЕМОСТЬ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА

Строительство парковок дорого обходится девелоперам, зачастую они вынуждены продавать эту недвижимость по себестоимости или дешевле. По словам Яны Фельдмана, директора по маркетингу ГК «Ленстройтрест», застройщики ничего не зарабатывают на паркингах — вырученные от их продажи деньги даже не всегда покрывают затраты на строительство. В среднем стоимость парковочного места в подземной автостоянке выходит застройщику в 2 млн рублей. Наземная многоярусная стоянка, оборудованная лифтом, системами автоматизированного контроля въезда и выезда, охраны и видеонаблюдения по цене дешевле — от 750 тыс. за машино-место. При этом для покупателей цена парковочного места не превышает себестоимость строительства, а бывает и ниже.

«Себестоимость строительства места в многоэтажном паркинге в „Приморском квартале“ — от 1 млн рублей. Но цена продажи стартует от 600 тыс. и зависит от этажа и размера. Впрочем, поводом для выбора этажа могут быть разве что личные предпочтения: парковка и на седьмом, и на втором одинаково удобна. Если пытаться продавать все места по себестоимости, то паркинг может не наполняться постояльцами годами, так что цена реализации машино-места определяется спросом на него. Себестоимость строительства мест в паркингах одного типа примерно одинаковая, только в классе комфорт машино-место сложно продать за несколько сотен тысяч, тогда как в бизнесе-классе его охотно заберут за 1,5–2 млн и более», — указывает господин Кириллов.

По словам Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, учитывая особенности спроса, некоторые застройщики закладывают стоимость паркинга в цену квартир и предлагают парковочное место при покупке квартиры в подарок, поскольку покупатель жилья массового сегмента скорее потратит эту сумму на улучшенную планировку и дополнительные квадратные метры, чем на машино-место. «В некоторых комплексах комфорт-класса к окончанию строительства может быть распродано меньше половины парковочных мест, хотя девелоперы изначально закладывают минимально возможный коэффициент обеспеченности машино-местами. А вот в премиальных проектах нет острых проблем с реализацией машино-мест, поскольку для жильцов домов, расположенных в центральных локациях с закрытыми дворами, наличие парковочного места часто является необходимостью», — говорит она.

При этом, по словам госпожи Соболевой, хотя на периферии по-прежнему, несмотря на низкую стоимость мест в паркингах, владельцы автомобилей не всегда готовы тратить на их приобретение, в целом времена меняются. «Люди, покупающие квартиры в новых жилых комплексах, становятся более требовательными к застройщикам. Они начинают задумываться о приобретении парковочного места уже на этапе поиска недвижимости. Застройщики почти всегда идут навстречу: паркинг можно купить и в рассрочку, и в ипотеку, да и цены на парковочные места невысоки», — подчеркивает эксперт.

«Уверен, в будущем цены на комфортные автостоянки продолжат расти. Уже сегодня интерес к паркингам увеличивается, и для этого есть ряд причин. Например, в „Приморском квартале“ мы продолжаем внедрять концепцию „двор без машин“ — хранить авто под окнами не получится. Во-вторых, сегодня покупка машино-места является хорошим способом уберечь накопления от инфляции: его можно приобрести в ипотеку и сдавать соседям для хранения авто или мотоциклов. В-третьих, население квартала и района увеличивается, автомобилизация продолжает расти, следовательно, вскоре это машино-место либо понадобится владельцу, либо его можно будет выгодно продать. В-четвертых, сегодня сохранность машины (ввиду дороговизны и стоимости деталей) и уверенность в наличии свободной парковки становятся все более приоритетными для автолюбителей», — заключает Андрей Кириллов. ■

# КОМФОРТ ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ

ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ТРЕНДОВ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ — КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД ПРИ ПОДГОТОВКЕ ПРОЕКТА. ПОКУПАТЕЛЬ ВЫБИРАЕТ НЕ ТОЛЬКО КВАРТИРУ И ЗДАНИЕ, НО И НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ ОКРУЖЕНИЕ, А ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО ОН НЕ ХОЧЕТ ДАЛЕКО ЕЗДИТЬ ЗА ПРОДУКТАМИ ИЛИ ИСКАТЬ САЛОН КРАСОТЫ, ПАРК ИЛИ МЕСТО ДЛЯ ОТДЫХА. В НОВЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ ОБУСТРОЙСТВА ПРИДОМОВОЙ ТЕРРИТОРИИ РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ЮЛИЯ МАЙОВЕР.

Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», считает, что сегодня территория жилого комплекса должна напоминать небольшой «город в городе», то есть там нужно предусмотреть все необходимое для комфортной жизни. Это детские площадки, спортивные зоны, территории для отдыха и общения с друзьями, прогулочные и велосипедные дорожки, торгово-сервисная инфраструктура, социальные объекты, удобные парковки.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, говорит, что девелоперы уделяют благоустройству своих проектов гораздо больше внимания, чем пять-семь лет назад. Оно по-прежнему зависит от масштаба и расположения объекта, однако при высокой конкуренции застройщики стремятся удивить покупателей и создать пространство, в котором можно комфортно проводить время жильцам. «Wi-Fi в общественных зонах, спортивные и детские площадки с индивидуальным дизайном, зонирование общественных пространств — эти компоненты уже давно стали must have в современных комплексах», — перечисляет эксперт.

Если проект расположен в центре города, где размер участка весьма ограничен, то можно пойти по пути создания минимального благоустройства, но с одновременным развитием внутренней инфраструктуры, полагает господин Кравцов. «Например, в апарт-отелях в центре Петербурга создаются дворы, внутри которых под открытым небом расположены летние бары и рестораны с террасами и уютные зеленые беседки», — рассказывает он.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, говорит: «После пандемии, когда центр жизненной активности сместился к месту проживания, покупатели стали внимательно изучать этот вопрос и формировать требования по отношению к благоустройству. В текущем понимании благоустройство — это не просто типовые детские площадки и зеленые газоны во дворе. К оформлению дворовых территорий подключены многие специалисты: маркетологи, дизайнеры, дендрологи, садовники». По словам эксперта, чтобы сделать пространство поистине уникальным, разрабатываются концепции, применяются малые архитектурные формы, высаживается большое количество разных растений с учетом их корневых систем, размеров крон, требований к свету, поливу. Пространство дворов зонировается для различных возрастных групп и целей времяпрепровождения. Активно применяется геопластика, формируется разноуровневость.

**НЕ ТОЛЬКО ПРЕМИУМ** Алия Ханбекова, руководитель отдела элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, отмечает, что продуманное благоустройство дворовых территорий перестало быть чертой высококлассного жилья, все чаще интересные концепции и уникальные «фишки» воплощаются в проектах массового спроса. «Подобные „фишки“ выступают маркетинговым инструментом, выделяя комплекс в глазах покупателя на фоне объектов-конкурентов», — подчеркивает она.

«Основные принципы комфортного двора — разделение частного и общественного пространства, безбарьерная среда и дворы без машин. Последняя концепция стала настолько популярной, что ее внедряют в каждом третьем проекте по всему рынку. Отсутствие автомобилей — безусловное преимущество, дополни-



В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ФОРМИРУЕТСЯ ТРЕНД НА УВЕЛИЧЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ ВО ДВОРАХ НОВЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ

тельный элемент безопасности», — указывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

«Важное требование — универсальность. Нужно помнить, что двор не только для детей, здесь следует создавать среду, комфортную для жителей всех возрастов. Поэтому разделение по функциям и интересам — еще один важный принцип организации комфортного двора. В последнее время формируется тренд на увеличение количества инфраструктуры для взрослых. Плюс качественное и продуманное благоустройство дворовой территории. Сейчас это комплекс дизайнерских решений — от подбора игрового оборудования до проработки освещения и навигации. Все это должно соответствовать общей концепции проекта и быть гармоничным продолжением архитектуры дома», — уверена Наталия Коротаяевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон».

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, считает, что благоустроенный двор в представлении современного покупателя — это безопасное пространство для отдыха. «Например, двор без машин, в котором предусмотрены зоны для комфортного времяпрепровождения разных категорий жителей: детей, родителей, лиц пожилого возраста. Немаловажно создание доступной среды для маломобильных категорий граждан и для родителей с детьми младшего возраста. Для мегаполиса крайне предпочтителен максимально возможный объем озеленения двора. Также существенное внимание уделяется используемым материалам. Покрытия должны быть практичными и экологичными: камень, террасная доска, резиновые покрытия в детских зонах для безопасности. Тренд в материалах уличной мебели и детских площадок — дерево натуральных оттенков», — говорит он.

«Если говорить о более свежих идеях для дворов, то можно привести в пример использование гипоаллергенных материалов для детских площадок — это повышает их безопасность. При этом нужно проектировать такие зоны с учетом особенностей всех возрастных категорий

детей. Также сохраняется тренд на прогулочные маршруты и зоны отдыха. Малые архитектурные объекты остаются востребованы внутри дворов: уютные беседки для тихого отдыха, амфитеатр или песочница под навесом», — добавляет господин Терентьев.

**ТОЧКИ ПРИТЯЖЕНИЯ** Оформление дворовых территорий и общественных пространств, помимо прочего, преследует цель придания проекту уникальности. «Сделать проект уникальным помогает создание архитектурных доминант и точек притяжения для жителей. Это могут, например, быть фонтаны», — указывает госпожа Трошева.

Ирина Тархова, руководитель направления элитных продаж Yard Group, говорит, что сейчас создание качественного ландшафтного дизайна по уникальной концепции с участием именитых партнеров становится визитной карточкой элитных проектов. «Девелоперы применяют индивидуальный подход к оформлению внутренних пространств, реализуя зачастую на небольшой площади камерных проектов, максимально эффектный частный сад с оригинальными дизайнерскими элементами, арт-объектами и декоративным освещением. Ландшафтное озеленение также важно: цветы, деревья и кустарники подбираются таким образом, чтобы создать свой зеленый оазис, „место силы“ и подчеркнуть неповторимость территории жилого проекта», — делится она.

Павел Евсюков, руководитель департамента развития продукта холдинга AAG, среди других тенденций оформления общественных пространств и придомовых территорий отмечает озеленение эксплуатируемых кровель. «В столичных проектах бизнес- и премиум-класса, особенно при большой высотности, благоустроенная зеленая кровля уже считается правилом хорошего тона. В нашем проекте на набережной Охты мы сделали первый шаг в этом направлении, обустроив на крышах смотровые площадки с видом на Неву и Смольный собор и лаундж-зоны для жителей всех трех корпусов. В перспективе мы планируем развивать это направление, ор-

ганизовывая на крышах полноценные sky gardens, которые будут восприниматься как дополнительный, пятый фасад здания», — сообщил он.

Также, по словам господина Евсюкова, со времен ковида и удаленки осталась тяга к обустройству «зеленых» комнат или «зеленых» кабинетов: частных благоустроенных пространств внутри объекта. «Иногда такие объекты называют коворкингом под открытым небом — для того чтобы люди могли поработать или, наоборот, провести свободное время именно во дворе, на свежем воздухе. Подобные зеленые объекты можно выносить и за пределы объекта, на близлежащие территории, например, скверы или набережные, но это уже больше соответствует многофункциональным общественным пространствам», — рассказывает он.

Среди других нестандартных решений, по мнению Михаила Гуцин, вице-президента по маркетингу и продукту группы RBI, в оформлении дворовых территорий могут быть объекты современного искусства, как, например, в проекте «Крестовский IV», где центром двора стал арт-объект «Бесконечность» современных петербургских скульпторов, или в проекте Futurist, где оборудованы световые арт-объекты и беспрецедентный объем художественной подсветки — как фасадов, так и ландшафта.

«В нашем проекте „Созидатели“ одним из нестандартных ландшафтных решений стала „зеленая комната“ во дворе — своего рода секретный сад, отделенный живой зеленью от внешнего мира. Подобное решение встречается и в Европе. Например, в Лондоне мы увидели на территории одного из новых объектов целый „зеленый куб“. И перенесли такой подход на нашу почву (в буквальном смысле) с учетом наших климатических условий», — делится господин Гуцин. — В наших новых проектах мы идем дальше. Так, во внутреннем дворе нашего проекта „Мир“ „зеленая комната“ будет уже не только со скамейками и USB-розетками, но и с уличными обогревателями. А в одном из наших перспективных проектов на севере Петербурга будет два уровня дворов: нижний, общедоступный, и верхний, частный. Также предусмотрены пешеходный мост, перекинутый из одной части двора в другую, музыкальный арт-объект по мотивам карельской природы и многое другое».

Ирина Кошечка, заместитель генерального директора архитектурной мастерской «Миронов и партнеры», говорит, что в ландшафтном дизайне один из последних трендов — использование всесезонных кустарников и ростовых деревьев, создание малоуходных садов, а также вертикальное озеленение. «Хотя в целом объем ландшафтных работ определяется классом жилья», — подчеркивает она.

Вложения в благоустройство придомовой территории занимают от 5 до 7% от общего бюджета создания проекта, считает господин Кравцов. Некоторые девелоперы в больших жилых проектах вкладывают и сотни миллионов на развитие целых рекреационных кластеров с амфитеатрами, игровыми зонами и садами.

Господин Гуцин согласен с такой оценкой: «Стоимость затрат на благоустройство дворовых территорий сегодня составляет 5% от бюджета проекта. В элитном сегменте эта цифра в расчете на каждый „квадрат“ благоустраиваемой территории может доходить до 15–20 тыс. рублей, поскольку включает в себя эксклюзивный ландшафтный дизайн и нестандартные решения». ■

# ЗЕЛЕНЫЙ СВЕТ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

В ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ ЭКОЛОГИЧНОСТЬ, ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ И МНОГИЕ ДРУГИЕ «ЭКО» В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛЬЯ СТАЛИ ЕДВА ЛИ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ. ЧЕМ НОВЕЕ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС, ТЕМ БОЛЬШЕ ТАКИХ «ФИШЕК» ПРЕДЛАГАЮТ ЗАСТРОЙЩИКИ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ЯНА КУЗЬМИНА РАЗБИРАЛАСЬ, НАСКОЛЬКО СЕГОДНЯ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ ВАЖНЫ «ЗЕЛЕННЫЕ» ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.

В настоящее время появляется все больше проектов, в которых энергоэффективность играет важную роль, так как это напрямую влияет на качество жилья. Алексей Дмитриев, генеральный директор «02 Групп», рассуждает: «Для Санкт-Петербурга, с учетом его климатических особенностей, этот вопрос актуален не только как поддержка мирового „зеленого“ курса, но и как экономическая необходимость в сокращении расходов на энергоресурсы при эксплуатации жилого дома».

Высокий класс энергоэффективности дома позволяет оптимизировать расход электроэнергии, отопления и прочих ресурсов, что сокращает и траты жильцов на оплату коммунальных услуг. Это также является большим конкурентным преимуществом для застройщика, уверен эксперт.

Наиболее востребованы энергосберегающие технологии в индивидуальном строительстве. Станислав Алексеенко, руководитель отдела строительного аудита и управления проектами NF Group в Санкт-Петербурге, говорит: «В частных домах (ИЖС), например, наблюдается отказ от тепловых насосов по причине роста доступности газа как основного источника отопления. Однако вместе с этим усиливается интерес к таким решениям, как вентиляция с рекуперацией тепла. Такие системы позволяют существенно сократить затраты на отопление, обеспечивая при этом комфортное проживание. Параллельно растет спрос на энергоэффективные окна и энергоэффективные фундаменты (например, утепленная шведская плита), которые также способствуют уменьшению теплопотерь и, соответственно, экономии на отоплении».

Что касается многоквартирного строительства, то здесь государство активно вмешивается в процесс, стимулируя застройщиков к применению энергосберегающих технологий. При присвоении объектам определенного класса энергоэффективности потенциальный покупатель получает возможность сравнить разные проекты и выбрать тот, в котором ему придется меньше платить за коммунальные услуги. Застройщики разрабатывают такие технические решения, как автоматическое регулирование температуры в помещениях, датчики движения и светодиодные осветительные приборы, бесшовное утепление внешнего контура здания для панельной технологии.

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», комментирует: «Ожидается, что до 2030 года доля „зеленых“ многоквартирных новостроек вырастет вдвое и составит до 30% от первичного жилья страны. Мы склонны разделить эту оценку: „зеленые“ технологии в том или ином виде уже представлены в большинстве новых объектов среднего верхнего сегмента и выше. Из суперопции это превращается в норму. Примечательно, что драйвером внедрения „зеленых“ технологий и осознанного потребления является финансовая грамотность — экономия энергии, потребления воды и других ресурсов позволяет на длинном цикле снижать стоимость услуг ЖКХ».

«В скандинавских странах, например, вопрос энергосбережения был поставлен уже давно. Ввиду того, что стоимость отопления очень высокая, там озадачились: каким образом можно использовать тепло человека, чтобы обогревать дом? Поэтому разработали систему рекуперации тепла, которая позволяет перерабатывать выдыхаемый человеком воздух в тепловую энергию. У нас так глубоко этими вопросами не занимаются, однако в последнее время мы все чаще слышим от клиентов пожелания об оптимизации счетов за



УСТАНОВКА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ОТОПЛЕНИЯ, ВЕНТИЛИРУЕМЫЕ ФАСАДЫ С ХОРОШИМ УРОВНЕМ ТЕПЛО- И ШУМОИЗОЛЯЦИИ МОГУТ СОКРАТИТЬ ЗАТРАТЫ НА ТЕПЛО В СРЕДНЕМ ДО 20–25%

коммунальные услуги. Покупатели задумываются о функционале энергосберегающего жилья, а мы стараемся этому соответствовать, используя при строительстве домов инновационные технологии, повышающие энергетическую эффективность объектов», — рассказывает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

«Установка индивидуального отопления, вентилируемые фасады с хорошим уровнем тепло- и шумоизоляции могут сократить затраты на тепло в среднем до 20–25%. От класса энергоэффективности зависят тепло, комфорт и размер коммунальных платежей», — добавляет Александр Гуторов, руководитель блока продаж и маркетинга, вице-президент ГК «Страна Девелопмент».

«Класс энергоэффективности, а это те самые энергосберегающие технологии, девелопер закладывает при разработке проектной документации, и это должно быть подтверждено документами и сертификатами. Энергоэффективность современных новостроек должна быть не ниже класса С, поэтому энергосберегающие технологии в новостройках обязательны», — указывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

«Сейчас мы возводим жилые комплексы, построенные по технологии Termo-S. Это целый комплекс энергоэффективных решений. Первое — это улучшенное (за счет двухслойного материала) утепление стен жилого дома. Конструктивное решение компания использует и на вентилируемых фасадах, и на штукатурных. По такому же принципу используется увеличенный слой утеплителя для кровли. В каждой квартире устанавливают энергоэффективные окна. Они имеют селективное покрытие, удерживающее солнечные лучи в помещении, и аргоновое заполнение, защищающее от излишков ультрафиолета. Благодаря такому кон-

структиву коэффициент термического сопротивления стеклопакетов увеличен до 72%. В общественных зонах — входных группах, лифтовых холлах и других местах общего пользования — применяется энергосберегающее освещение с датчиками движения. Каждый дом оборудуют индивидуальным тепловым пунктом. Он автоматически регулирует интенсивность отопления дома в зависимости от погоды. В итоге все жилые комплексы, строящиеся по технологии Termo-S, имеют класс энергоэффективности А+ (наивысший)», — рассказывает Наталия Коротаяевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон».

**КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ** К основным опциям, которые сейчас применяют девелоперы в Петербурге, можно отнести навесные вентилируемые фасады и установку индивидуальных тепловых пунктов (ИТП) с автоматическими датчиками, которые регулируют потребление тепла в зависимости от погодных условий. Более того, при наличии ИТП нагрев воды происходит непосредственно в доме, что снижает затраты на обслуживание инженерных коммуникаций и уменьшает потери тепла при транспортировке.

«Еще одна массовая тенденция — увеличение оконных проемов. Увеличенная площадь остекления позволяет большему количеству света проникать в помещение, что способствует снижению затрат на освещение и обогрев», — говорит господин Дмитриев.

Катерина Соболева, вице-президент Bescar Asset Management, среди тенденций на рынке «зеленого» строительства отмечает, что сейчас у застройщиков набирают популярность энергосберегающие лифты. «Эта одна из тех „фишек“, которая помогает покупателям сделать окончательный выбор в пользу того или иного ЖК. Такие лифты помогают частично экономить электроэнергию на общедомовые нужды, что, несо-

мненно, находит приятное отражение в квитанциях за коммунальные услуги», — подчеркивает она.

Валерий Тумин, директор рынков России и СНГ компании fam Properties, добавляет: «К новым трендам можно отнести и эксплуатируемые кровли. Это вообще одна из ведущих экопрактик в современном девелопменте. В городах все сильнее ощущается нехватка пространства, а собственные сады на крыше позволяют решить эту проблему. Еще один тренд — отдельный сбор мусора. Во многих новых ЖК уже сразу строятся площадки с баками для сортировки мусора по фракциям и отдельные боксы для использованных батареек. Контейнеры, кстати, могут быть подземными — что тоже мощный международный тренд. Снаружи остаются только аккуратные урны с крышками».

**ЭКОНОМИЯ НЕ ВО ГЛАВЕ УГЛА** Павел Евсюков, руководитель департамента развития продукта холдинга AAG, обращает внимание, что в России, в отличие от Европы, стоимость электроэнергии существенно ниже, поэтому и энергоэффективность здания не является определяющей. «И „зеленая“ повестка не определяет выбор покупателей, однако она рождает пожелания от уже купивших квартиру. По запросам наших жителей мы устанавливаем розетки для зарядки электромобилей (даже если они изначально отсутствовали в проекте), стремимся как можно больше увеличить объем зеленых насаждений, в том числе используя для этого эксплуатируемые кровли объектов. И все же при выборе дома определяющими по-прежнему остаются его локация и общая продуманность проекта, его наполненность различными функциями», — делится эксперт.

Пока наиболее активно «зеленые» технологии внедряют застройщики, работающие в элитном сегменте. Ирина Тархова, руководитель направления элитных продаж Yard Group, поясняет: «Покупатели элитной недвижимости предъявляют все более высокие требования к качеству жилья и слагаемым комфортного проживания, но им важна и архитектура, репутация застройщика, участие именитых партнеров в проекте, поэтому „зеленые“ опции — это часть концепции проекта. Для многих это здоровый микроклимат, который создают индивидуальные системы очистки воздуха и воды, эксады в закрытых пространствах дома или даже зеленые насаждения с гипоаллергенными растениями во внутренней клубной части объектов».

«Зеленые» опции, по ее словам, девелоперы используют и при проектировании архитектурной части, используя материалы и конструкции с высокими теплоизоляционными свойствами. «А при планировке внутренних клубных пространств — решения по использованию естественного света, например, через большие стеклянные потолочные плафоны, создание атриумов, квартир с панорамными окнами», — перечисляет эксперт.

Валерий Тумин резюмирует: «Я считаю, важно говорить не просто об энергосберегающих технологиях в строительстве, но в целом об ESG-повестке. Она все активнее оказывает влияние на девелопмент. Да, квартиры в домах, построенных по таким стандартам, как правило, на 10% дороже. Однако стимулирование уже идет. И речь не только о том, что все осознанные люди думают о будущем, о будущих поколениях и желают перейти на энергосберегающие технологии. Многие крупные банки в России уже внедряли в свой кредитный скоринг ESG-оценку компаний, а значит, у заемщика, соответствующего „зеленой“ повестке, есть шанс получить лучшие условия». ■



ФРАГМЕНТ КОНЦЕРТА «ЛЕГЕНДЫ РЕТРО FM»

# ФЕСТИВАЛЬ ЛЕГЕНД В ЛЕДОВОМ

26 НОЯБРЯ В ЛЕДОВОМ ДВОРЦЕ ПРОЙДЕТ МЕЖДУНАРОДНЫЙ МУЗЫКАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ «ЛЕГЕНДЫ РЕТРО FM» С УЧАСТИЕМ ЗАРУБЕЖНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МУЗЫКАНТОВ. ЗОСЯ ПАШКОВСКАЯ

На сцену выйдут суперзвезды 1970-х, 1980-х и 1990-х годов. Они исполнят золотые хиты всех поколений. В масштабном фестивале примут участие Puro, Arabesque, Таня Буланова, Joy, Fancy, Марина Хлебникова, Lian Ross, «Русский размер», Plazma, Александр Айвазов и другие. Также радиостанция

готовит сюрпризы: в афише появятся сразу несколько артистов, которые выступят на «Легендах Ретро FM» впервые.

Фестиваль станет грандиозным шоу с оригинальной сценографией, масштабными декорациями и спецэффектами. ■

## «ЗОЛОТАЯ МАСКА» В ПЕТЕРБУРГЕ

С 9 ПО 25 НОЯБРЯ В РАМКАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ФЕСТИВАЛЯ «ЗОЛОТАЯ МАСКА» БУДУТ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ТРИ СПЕКТАКЛЯ ИЗ МОСКВЫ И ЕКАТЕРИНБУРГА. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

9 ноября на Основной сцене Александринского театра пройдет спектакль-посвящение Леониду Десятникову «L.A.D.». Это совместная постановка театра «Урал Опера Балет» и продюсерского агентства JokerLab на музыку, изначально не предназначенную для балета. Спектакль был отмечен специальной премией «За талантливое воплощение музыки Л. А. Десятникова в хореографии».

В драматической части афиши «Золотой маски» — новая постановка режиссера Петра Шерешевского на

сцене МТЮЗа: 21 и 22 ноября на Основной сцене БДТ им. Товстоногова пройдет спектакль «Ромео и Джульетта. Вариации и комментарии».

Завершением программы станет камерная история независимого театра «Место» — «Где ты был так долго, Чувак?». Она будет показана 24 и 25 ноября в театре «Приют комедианта». Московская работа молодого, но уже заявившего о себе режиссера Антона Федорова — редкая возможность увидеть на театральной сцене артистов Дмитрия Куличкова и Розу Хайруллину. ■



СЦЕНА ИЗ СПЕКТАКЛЯ L.A.D. ТЕАТРА «УРАЛ ОПЕРА БАЛЕТ»

## «КАРМЕН» В ОБНОВЛЕННОЙ ВЕРСИИ

5 И 6 НОЯБРЯ В ЛЕДОВОМ ДВОРЦЕ ПРОДЮСЕР И ХОРЕОГРАФ ЛЕДОВЫХ ШОУ ИЛЬЯ АВЕРБУХ ПРЕДСТАВИТ МЮЗИКЛ НА ЛЬДУ «КАРМЕН». ГЛАВНУЮ РОЛЬ ИСПОЛНИТ ЕВГЕНИЯ МЕДВЕДЕВА — ДВУКРАТНАЯ ЧЕМПИОНКА МИРА ПО ФИГУРНОМУ КАТАНИЮ, СЕРЕБРЯНЫЙ ПРИЗЕР И ОБЛАДАТЕЛЬНИЦА ДРУГИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ НАГРАД. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Масштабная сценография, спецэффекты, красочные костюмы, трюки, живой вокал — для 20-го гастрольного сезона Илья Авербух обновил одну из своих любимых постановок. На лед выйдут двукратные серебряные призеры Олимпийских игр Евгения Тарасова, Владимир Морозов, Александр Энберт,

олимпийские чемпионы Алексей Ягудин, Татьяна Тотьмянина, Максим Маринин, чемпионы мира Албена Денкова, Максим Ставиский и другие. В спектакле принимают участие ледовый балет и артисты цирка, озвучивают шоу вокалисты Светлана Светикова и Сергей Ли.

«Это роль моей мечты,— признается Евгения Медведева.— Я нахожусь в предвкушении и чувствую, что смогу полноценно раскрыть разные грани характера Кармен. У нас с героиней не так много общего, так что мне приходится учиться, перевоплощаться — и тем интереснее». ■



ЕВГЕНИЯ МЕДВЕДЕВА В ГЛАВНОЙ РОЛИ ШОУ ИЛЬЯ АВЕРБУХА «КАРМЕН»

# ГАСТРОПАРА В СТИЛЕ ФАБЕРЖЕ

РЕСТОРАН ЗАГОРОДНОГО КЛУБА «Б.О.Р.812» ПРЕДСТАВИЛ ОРИГИНАЛЬНУЮ КОЛЛАБОРАЦИЮ С МУЗЕЕМ ФАБЕРЖЕ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Вдохновившись собранием музея, шеф-повар ресторана Сергей Филиппов создал необычную гастропару: десерт «Фаберже» и коктейль «Облепиховый кулер с личи». Внутри десерта в виде малахитового яйца из молочного бельгийского шоколада — начинка из крема эспрессо с черным трюфелем, карамелизированного пекана, соленой мисо-карамели и классического брауни.

Коктейль получился золотым благодаря облепихе. Он легкий и немного кислый, чтобы освежать рецепторы после десерта. Сделан на основе водки, настоящей на ванили, белого вермута и игристого. ■



ДЕСЕРТ «ФАБЕРЖЕ» И КОКТЕЙЛЬ «ОБЛЕПИХОВЫЙ КУЛЕР С ЛИЧИ» В РЕСТОРАНЕ КЛУБА «Б.О.Р.812»

КЛУБ «Б.О.Р.812»

# МЯСО ДОПОЛНИЛИ ИКРОЙ

РЕСТОРАНЫ БРЕНДА MEAT\_COIN СОВМЕСТНО С «РУССКИМ ИКОРНЫМ ДОМОМ» РАЗРАБОТАЛИ СПЕЦИАЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ В МЕНЮ ПОД НАЗВАНИЕМ SURF & TURF. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

В раздел вошли четыре авторских блюда, в которых соединяются вкусы премиального мяса и черной икры. Начать стоит с запеченного картофеля с копченой фермерской сметаной, соусом бермонте и черной икрой. В качестве закуски готовят и суши из мраморной говядины с икрой. В роли основного блюда выступает филе

миньон, его готовят по технологии сувид и обжаривают на гриле, подают с соусом демиглас и черной икрой. Интересен по вкусовым сочетаниям и специальный бургер с мраморной говядиной на пышных булочках бриошь с соусом тартар: он сервируется икрой при подаче. ■

ФИЛЕ МИНЬОН С СОУСОМ ДЕМИГЛАС И ЧЕРНОЙ ИКРОЙ В РЕСТОРАНЕ MEAT\_COIN



РЕСТОРАН MEAT\_COIN



ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ СЕТ ICE & FIRE В РЕСТОРАНЕ SINTOHO

# ЛЕД И ПЛАМЯ В РЕСТОРАНЕ SINTOHO

В АЗИАТСКОМ РЕСТОРАНЕ SINTOHO ОТЕЛЯ FOUR SEASONS LION PALACE ST. PETERSBURG ДЕСЯТИЛЕТНИЕ ОТЕЛЯ ОТМЕЧАЮТ СПЕЦИАЛЬНЫМ ГАСТРОНОМИЧЕСКИМ СЕТОМ ICE & FIRE. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Фирменную концепцию ресторана, название которого образовано от первых букв трех городов (Сингапур, Токио, Гонконг) раскрывает новый сет, выстроенный на контрасте холодных и горячих блюд. Также появился новый коктейль, вдохновленный рецептурой классического сингапурского слинга и древней легендой о львах, охранявших волшебное озеро. Аперитив готовят на основе джина, настоянного на листьях кафирского лайма, с нотками свежего ананаса и пикантными акцентами сычуаньского перца.

Впервые ресторан представляет шеф-амбассадора Владимира Пака — обладателя звезды Michelin и чемпиона мира по приготовлению суши. Он вместе с командой шеф-повара ресторана Бадмы Адучеева обновит гастрономическую концепцию SintoHo.

В числе новинок от Бадмы Адучеева — специальное теппаньяки-меню. За ужином в приватной комнате Теппаньяки можно не только попробовать японские специалитеты в авторской интерпретации шефа, но и понаблюдать за их приготовлением. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Guide «Территория развития»)

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

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

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

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

Тираж: 9000  
Распространяется бесплатно.  
16+

Фото на обложке: Евгений Павленко

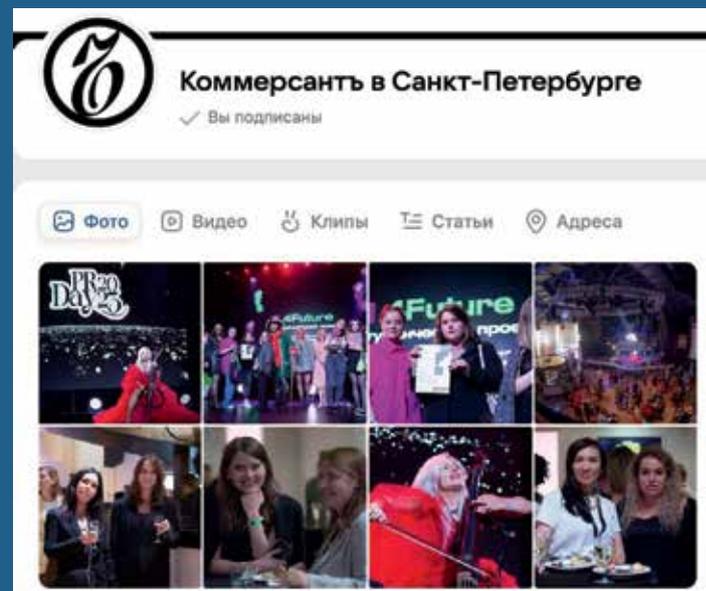
# БУДЬ В КОНТАКТЕ



ПОДПИШИСЬ И ВЫИГРАЙ ПРИЗ  
ОТ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «КОММЕРСАНТЪ»

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

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



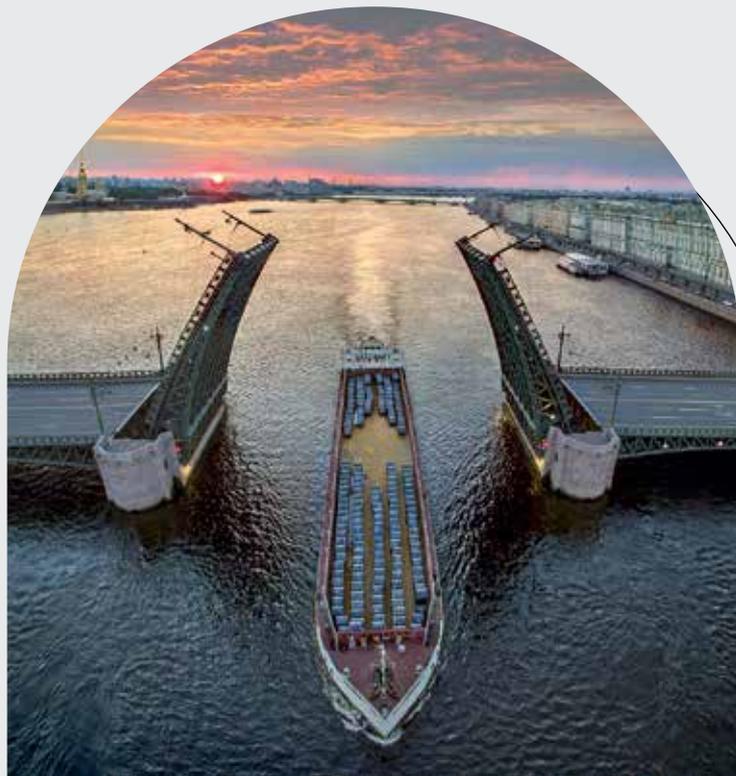
# Коммерсантъ

ПРЕДСТАВЛЯЕТ

## ПЕТЕРБУРГ

### Истории бизнеса

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ  
«ПЕТЕРБУРГЪ. ИСТОРИИ БИЗНЕСА»  
О ВКЛАДЕ КОМПАНИЙ  
В РАЗВИТИЕ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ



Ответственные предприниматели заботятся не только об увеличении доходности своих компаний, но и о том, какой позитивный след они оставят в богатой истории нашего города

ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ПРОЕКТЕ / (812) 325-85-96, e-mail: [M.pobedennaya@kommersant.ru](mailto:M.pobedennaya@kommersant.ru)