11 → Что касается компоновки, то давно прижившийся формат — объединение кухни и гостиной — остается актуальным. Вторые санузлы в трехкомнатных квартирах тоже стали нормой. А вот от гостевых санузлов в «двушках» многие застройщики уже отходят — это не всегда оправданно с точки зрения площади и стоимости, указывает господин Медведев.

«Появляются новые акценты, такие как утилити-румы: гардеробные, кладовые, постирочные зоны. Все, что помогает более грамотно использовать каждый метр. Отдельно отмечу тренд на эргономичные планировки, где заранее заложена расстановка мебели, без „мертвых" зон, которые сложно обжить»,— перечисляет эксперт.

Господин Медведев согласен, что в массовом сегменте площади уменьшаются, и это, по его мнению, напрямую связано с экономикой. Меньше «квадратов» — ниже стоимость входа в ипотеку. Но это не означает, что все проекты становятся одинаково компактными.

«Девелопер UDS, как и многие другие застройщики сейчас, работает сразу с несколькими сегментами жилья, и в каждом комплексе мы проектируем как компактные квартиры, так и квартиры с увеличенной площадью, например, двухкомнатные 70–80 кв. м или трехкомнатные более 90–100 кв. м. Доля „увеличенных" квартир — в районе 90 кв. м и выше — может составлять от 10 до 20% от общего объема в зависимости от концепции проекта»,— делится он.

СТАБИЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ Алия Ханбекова, директор департамента элитной жилой недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, говорит: «В последние годы можно наблюдать определенные изменения в подходе к планировкам и метражам квартир, однако в элитном сегменте общая тенденция остается стабильной. Здесь по-прежнему востребованы просторные квартиры с увеличенной площадью, особенно в зоне гостиной».

По ее словам, особое значение приобрела мастер-спальня с собственной ванной комнатой и гардеробной. Также все чаще среди приоритетов — наличие кабинета или отдельной зоны для работы и уединения. Это пространство стало актуальным после пандемийных лет, когда выросла потребность в комфортных условиях для работы из дома. Такая трансформация образа жизни напрямую повлияла на запросы покупателей в премиальном сегменте.

Булат Алимов, заместитель председателя совета директоров ГК «Стилобат», подтверждает слова коллеги: «В сегменте de luxe традиционно востребованы просторные метражи. Средняя площадь лота в московских проектах премиум-класса по-прежнему составляет 110–140 кв. м. Петербург демонстрирует схожие величины, но особенностью исторического центра остается повышенный спрос на фронтальные видовые квартиры 130–150 кв. м в доходных домах и клубных реконструкциях возле Невы».

При этом, по его мнению, рельеф рынка задают две противоположные тенденции. Первая — рационализация пространства. Покупатель отказывается от избыточных холлов и галерей, вместо них востребованы уютные, функционально организованные, кухня гостиная свободного планирования и мастер-сьют с небольшим спа-блоком. Квартиры на 85–95 кв. м в премиальном доме с грамотной планировкой сегодня продаются быстрее, чем классические 160 метров с гранитными коридорами. Девелопер сокращает «пустые» зоны, но оставляет функциональные помещения, поэтому чувство простора сохраняется.

Вторая тенденция — точечный рост площадей в особых типологиях. «Семейные пентхаусы и двухуровневые квартиры вновь востребованы: здесь площади скорее прибавляют, переходя порог 220–250 кв. м, в Санкт Петербурге — за счет мансардных этажей и террас на крышах доходных домов. Эту нишу формирует запрос больших семей, которые хотят жить в центре, а не за городом, но нуждаются в собственном зимнем саду, каминной и комнатах для персонала»,— говорит господин Алимов.

Он считает, что планировочные решения становятся более гибкими: несущие ядра сосредотачиваются по центру, чтобы владелец мог «перекроить» пространство под конкретную модель жизни — офис, детскую зону, гостевую часть. Запрос на приватные лифтовые холлы, двойную инсоляцию «рассвет — закат», звукоизолированные спальни и возможность выделить независимый блок для персонала одинаково силен и в Москве, и на берегах Невы.

«Таким образом, в сегменте de luxe складывается баланс между разумными по площади лотами и ограниченным пулом крупных резиденций. Итоговая площадь задается не нормативами, а готовностью клиента платить именно за продуманные квадратные метры, подкрепленные высоким качеством инженерии и сервиса»,— полагает господин Алимов.

Госпожа Дудко также говорит о том, что, в отличие от классов комфорт и эконом, в премиальном и элитном сегментах наметился устойчивый тренд к увеличению площади квартир: средний метраж за год вырос примерно на 10% и составляет около 160 кв. м.

«Это отражение спроса на комфортное и просторное жилье с гибкой функциональностью. Девелоперы активно предлагают современные планировочные решения: „город в городе" с развитой инфраструктурой, клубные форматы — таунхаусы, многоуровневые пентхаусы, пентхаусы с террасами и прямым выходом на улицу. Тенденция роста характерна именно для дорогого сегмента. Дополнительный драйвер — потребность покупателей в домах „на века": комнаты для велосипедов и колясок, планировки с армированными пространствами для смарт-систем, безопасных зон — все это требует дополнительных квадратных метров»,— указывает она.

В Санкт-Петербурге элитный сегмент следует тем же трендам, что и в Москве: площади растут, планировки становятся более разнообразными, включают зоны для спортивного и смарт-оборудования, комнат для хранения. Поэтому, если рассматривать рынок в целом, это компенсирует «уплотнение» в бюджетных категориях, полагает госпожа Дудко. ■

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ ДЕМОНСТРИРУЮТ РОСТ

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2025 ГОДА ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ СОСТАВИЛ 25,5 МЛРД РУБЛЕЙ (14 СДЕЛОК). ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ ПОЛУГОДИЕМ 2024 ГОДА ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 19%, ПРИБАВИВ 4,1 МЛРД РУБЛЕЙ. КИРИЛЛ КОСОВ

По прогнозам Nikoliers, по итогам 2025 года общий объем инвестиций может составить 60–80 млрд рублей. В компании отмечают, что с 2023 года на рынке наблюдается активность со стороны инвесторов в связи с реализацией накопленного спроса, особенно в сегменте качественных торговых и офисных помещений.

За первые шесть месяцев 2025 года лидирующим направлением в денежном выражении стала торговая недвижимость — 11 млрд рублей, или 43% от общего объема инвестиций. Сегменту удалось закрепить лидерство благодаря сделке по приобретению аутлета «Пулково» (GBA 35 тыс. кв. м) во втором квартале 2025 года. Среди крупных сделок в первом квартале — покупка ТЦ «Мегаполис» (GBA 14 тыс. кв. м) компанией «СКСР Недвижимость». Всего с начала года на торговый сектор пришлось четыре сделки. Этот сегмент остается самым востребованным для инвестиций с 2023 года, поскольку рынок покинули иностранные собственники.

Также среди популярных сегментов эксперты Nikoliers выделяют складскую недвижимость, в которую за первое полугодие инвесторы вложили 9 млрд рублей (35,3% от общего объема сделок). Основную долю сформировали складские помещения, принадлежавшие компании «Интарсия» (GBA 11 тыс. кв. м), и логистический комплекс «Адмирал» (GBA 110 тыс. кв. м) в Горелово. Во втором квартале 2025 года компания «Балтийский берег» стала победителем торгов по выкупу складских помещений на Софийской улице общей площадью 19,7 тыс. кв. м за 918,4 млн рублей.

Доля офисной недвижимости в объеме инвестиций за полгода составила 10,1% (почти 2,6 млрд рублей). Среди крупных сделок за этот период — БЦ класса В на улице Марата, 51 (GBA 4 тыс. кв. м), БЦ на Богатырском



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ЛИДИРУЮЩИМ НАПРАВЛЕНИЕМ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛКАХ СТАЛА ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ — БЛАГОДАРЯ ПОКУПКЕ АУТЛЕТА «ПУЛКОВО»

проспекте (GBA 10,1 тыс. кв. м). В 2025 году предполагается рост спроса среди конечных пользователей к покупке офисных зданий из-за нехватки помещений для аренды.

Показатели остальных сегментов на конец первого полугодия 2025 года остались практически без изменений: инвестиции в гостиничный сектор составили 2,25 млрд рублей, в МФК — 700 млн. В структуре сделок по типу покупателя 29% сформировали приобретения инвестиционных фондов и еще 29% — ЗПИФов. Также активными покупателями в Петербурге были корпоративный сектор (18%) и девелоперы (9%).

Что касается инвестиций в земельные участки, то в первом полугодии 2025 года в Петербурге и Ленобласти зафиксировано 16 сделок (19,9 млрд рублей) под девелопмент общей площадью более 80,9 га. Из них девять сделок общей площадью почти 55 га (68%) по типу будущего строительства относятся к жилой недвижимости.

Крупнейшей по площади земельного участка стала продажа 36 га во Всеволожске под потенциальное коттеджное строительство. Наибольший вклад в итоги полугодия в стоимостном выражении внесла сделка первого квартала по покупке Fizika Development у «Группы ЛСР» участка с согласованным жилым строительством на Матисовом острове (РНС на 133 тыс. кв. м, в том числе жилье — 70 тыс. кв. м). Во втором квартале 2025 года три сделки относятся также к жилому строительству: часть жилого проекта на берегу Охты приобрела Legenda (участок 3,3 га с возможностью строительства 50 тыс. кв. м недвижимости), территорию Государственного оптического института им. Вавилова — Arsenal Group (2,09 га) и земельный участок в поселке Шушары — частный инвестор (0,656 га).

«Объем инвестиций в площадки под девелопмент в регионе существенно замедлился из-за высокой ключевой ставки, но в силу волнообразности капиталовложений может прирасти во втором полугодии 2025 года. Активными игроками на рынке, которые пополняют земельный банк в период высокой ключевой ставки, являются застройщики с собственными средствами или те, кто берет земельные участки в рассрочку и использует комбинированную схему оплаты. Они смогут выгодно реализовать качественные активы при снижении ставки и росте спроса при возобновлении программ доступной ипотеки. Такой подход позволяет минимизировать риски и эффективно использовать рыночные возможности»,— комментирует Антон Орлов, директор отдела земельного развития и инвестиционных проектов Nikoliers. ■

СЕГМЕНТЫ