«СОВРЕМЕННОЕ ЖИЛЬЕ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО КВАРТИРА, НО И СРЕДА В ПРЕДЕЛАХ ЖК И ДАЖЕ ВОКРУГ НЕГО»

НЕСМОТРЯ НА ВЫСОКИЕ ИПОТЕЧНЫЕ СТАВКИ, СПРОС НА НЕДВИЖИМОСТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ, ОСОБЕННО В СЕГМЕНТАХ БИЗНЕС И ЭЛИТ, ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНЫМ. ЧТО КАСАЕТСЯ ПОПОЛНЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА, ТО ДЕВЕЛОПЕРЫ СЕГОДНЯ ДЕЙСТВУЮТ КРАЙНЕ ИЗБИРАТЕЛЬНО, ТЩАТЕЛЬНО ПРОСЧИТЫВАЯ ЭКОНОМИКУ. О ТОМ, К КАКИМ СЕГМЕНТАМ НЕДВИЖИМОСТИ ПОКУПАТЕЛИ ПРОЯВЛЯЮТ НАИБОЛЬШИЙ ИНТЕРЕС, О ПОДХОДАХ К БЛАГОУСТРОЙСТВУ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ НОВЫХ ПРОЕКТОВ, ПЕРСПЕКТИВАХ СЕГМЕНТА СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ, ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫХ ИТОГАХ РАБОТЫ В ЭТОМ ГОДУ, А ТАКЖЕ О ПРОГНОЗАХ НА 2026 ГОД В ИНТЕРВЬЮ BUSINESS GUIDE РАССКАЗАЛ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГК «ПСК» СЕРГЕЙ СОФРОНОВ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете предварительные результаты компании по итогам года? В каких сегментах жилой недвижимости вы наблюдали наибольший и наименьший рост спроса?

СЕРГЕЙ СОФРОНОВ: Основным индикатором для нас служит выручка. По итогам года мы прогнозируем ее рост примерно на 20%. Этот результат обеспечен, в том числе, запуском новых проектов, прежде всего в наиболее востребованном сегодня сегменте бизнес-класса. Впрочем, четвертый квартал показал значительный рост во всех сегментах недвижимости. На это повлияли два ключевых фактора: сезонная активность и ожидаемые изменения в программе семейной ипотеки. Так, с 1 февраля 2026 года условия программы ужесточатся, что сужает круг ее участников. Как следствие, с октября мы фиксируем всплеск отложенного спроса. Клиенты, которые имеют право на эту программу, в том числе в более высоких сегментах, активно ею пользуются, поскольку она позволяет получить кредит на сумму до 12 млн рублей на льготных условиях.

BG: В элитном сегменте часто происходят сделки с привлечением ипотечных средств?

С. С.: Доля ипотечных сделок в элитном сегменте невелика, однако они периодически случаются. Для владельцев бизнеса кредит под залог недвижимости иногда оказывается более эффективным финансовым инструментом, чем вывод средств из оборота компании. Например, в нашем проекте «Северная корона» на Петроградской стороне был зафиксирован максимальный ипотечный чек в 100 млн рублей.

BG: Как динамика предложения на рынке сегодня влияет на цену и какие изменения ожидаются в ближайшей перспективе?

С. С.: На цену квадратного метра сегодня сильнее всего влияет сокращение предложения. В следующем году, возможно, тренд слегка развернется, но несущественно. Основываемся на том, что городом согласовывается большее количество проектов в центральных локациях. Поэтому количество предложений может увеличиться. Но сейчас оно сокращается поступательно из года в год, и это очень сильно давит на цену квадратного метра.

BG: Кто сегодня покупает элитную недвижимость? Какова доля региональных клиентов?

С. С.: Региональный спрос в целом по Петербургу оценивается примерно в 30–35%, но он в основном сосредоточен в сегменте комфорт-класса и касается тех, кто переезжает в город. В элитном сегменте эта доля минимальна, что является полной противоположностью московскому рынку. Москва как главный финансовый центр притягивает существенно больше средств из других российских городов, в том числе и в премиальном сегменте.

В нашем проекте «Северная корона» сделки с покупателями из регионов — редкость. Основной спрос формируют петербуржцы, приобретающие жилье для собственного проживания. Инвестиционная составляющая присутствует в меньшей степени: были единичные случаи перепродажи с прибылью после завершения строительства, однако абсолютное большинство покупок совершается для жизни.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: Сохраняется ли интерес инвесторов к сервисным апартаментам? И какую долю они занимают в портфеле ГК «ПСК»?

С. С.: Если говорить о текущей структуре нашего портфеля, то сервисные апартаменты занимают в нем 5–6% от общей продаваемой площади, в то время как комфорт-класс — около 50%, бизнес-класс — 30%, премиум-сегмент — примерно 13%. Таким образом, для нашей компании сервисные апартаменты хотя и важное направление, но не ключевое. При этом мы, безусловно, продолжаем развивать сеть апарт-отелей Avenir. Так, пятый отель сети — Industrial Avenir — в настоящее время достраивается и планируется к вводу в эксплуатацию в 2026 году. Проект у метро «Кировский завод» и будущей станции «Путиловская» на протяжении нескольких месяцев входил в число наиболее продаваемых в городе. Несмотря на локацию у промышленной зоны, здесь есть высокий корпоративный спрос на аренду.

Что касается доходности апартаментов, то она напрямую зависит от туристического потока. Пик спроса традиционно приходится на летний период, когда средняя заполняемость достигает 90%. При этом отмечу, что, несмотря на корректировки в налоговом законодательстве (туристический налог, НДС на услуги по сдаче апартаментов с 2025 года вместо УСН), нам удалось сохранить доходность.

BG: В этом году ваш портфель пополнился несколькими новыми проектами. Расскажите о них подробнее.

С. С.: В 2025 году мы вывели на рынок три ключевых проекта. Первый — жилой комплекс бизнес-класса «Галерная гавань» на Васильевском острове, расположенный в зоне исторической застройки. Помимо возведения жилья, в рамках проекта мы полностью берем на себя благоустройство окружающей территории, включая набережную, а также создание новых ярких общественных пространств. Среди них — вторая сцена театра «Легенда» на 400–500 мест.

Второй проект — в сегменте комфорт-класса на границе с Новоорловским заказником. Ключевое преимущество будущего ЖК — панорамные виды на природный массив.

Третий объект — жилой комплекс бизнес-класса «Ассамблея» в исторической части Васильевского острова. В мае этого года мы открыли продажи, которые демонстрируют устойчивый спрос со стороны покупателей.

Во всех своих проектах мы уделяем особое внимание концепциям общественных пространств и благоустройству, потому что современное жилье — это не только квартира за входной дверью, но и среда в пределах жилого комплекса и даже вокруг него. Это то, что житель не может изменить самостоятельно: если интерьер можно адаптировать под себя, то благоустройство, отделку мест общего пользования или фасады — уже нет.

Поэтому в бизнес- и премиум-сегментах с нами обязательно работает архитектурная студия, создающая качественные проекты благоустройства. Например, в проекте «Ассамблея» мы сотрудничаем с ландшафтной студией Derevo Park, которая ранее занималась благоустройством «Северной короны» и участвовала в создании общественных пространств Новой Голландии — знакового для петербуржцев места. В проекте «Галерная гавань» партнером выступает московская компания с опытом работы над премиальными и делюкс-объектами в столице.

Мы также создаем «третьи места» — пространства для взаимодействия за пределами квартиры и двора. Это комьюнити-клубы, где сочетается различный функционал: гибкие рабочие места и зоны коворкинга, детские клубы, спортивные помещения для фитнеса и йоги, а также бьюти-кабинеты, куда можно пригласить стилиста или косметолога.

BG: На какой стадии сегодня находится реализация проекта на Выборгской набережной?

С. С.: Мы находимся в завершающей стадии получения разрешительной документации и планируем вывести проект на рынок в первой половине 2026 года. Это будет проект премиум-класса, продолжающий линию «Северной короны», но с более современной архитектурой, ориентированной на молодую и прогрессивную аудиторию.

BG: Недавно вы запустили онлайн-аукционы для продажи коммерческих помещений. Что побудило вас выбрать именно этот формат?

С. С.: Мы запустили онлайн-аукционы на коммерческие помещения на двух объектах: в ЖК Respect у станции метро «Лесная» и в апарт-отеле Industrial Avenir. Мы выставляем на торги высоколиквидные лоты — коммерческие помещения на первых этажах. Цель — обеспечить прозрачную и равную для всех инвесторов возможность приобретения. Стартовая цена близка к рыночной, итоговая формируется в ходе торгов. Это также позволяет нам объективно оценить реальный рыночный спрос. Если пилот подтвердит эффективность, мы масштабируем этот подход.

BG: Каких ключевых трендов вы ожидаете на рынке недвижимости в следующем году?

С. С.: Ключевая ставка остается основным фактором, определяющим динамику рынка. Ее поступательное снижение — позитивный сигнал, который уже оказывает умеренное влияние на ипотечные ставки и снижает стоимость проектного финансирования. Отдельным значимым событием станет изменение условий семейной ипотеки. Мы ожидаем, что сокращение объемов по этой программе может быть компенсировано ростом спроса на стандартные ипотечные продукты по мере удешевления кредитов. Кроме того, как я отмечал ранее, в 2026 году может увеличиться предложение из-за корректировок ПЗЗ, что может смягчить ценовое давление в сегментах высокого класса. При этом, как и ранее, Петербург сохраняет статус привлекательной локации для долгосрочных вложений. ■