

ЧУВСТВО КЛАССА / 18
УДИВИТЬ ЖИЛЬЦА
ИНФРАСТРУКТУРОЙ / 18
ЦЕНТРЫ ПРИТЯЖЕНИЯ
ЗА ГОРОДОМ / 21

Территория комфорта

Четверг, 24 сентября 2015 №175

(№5685 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–32

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Рег. №01243 22 декабря 1997 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Guide



The art of real estate®

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА КОМПАНИЯ RBI

ООО «Делген»

РОССТРОЙИНВЕСТ



ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ЗАО «РосСтройИнвест»

Реклама



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

ЛИЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО

У понятия «личное пространство» немало определений. Одно из них — это территория, которую человек рассматривает как свою собственность, а проникновение туда — как угрозу. Другое обозначает этими словами некую зону комфорта. Мне ближе расплывчатое: это часть окружающего мира, которая принадлежит одному человеку. Такое определение оставляет право выбора и не сулит угроз.

Если рассматривать личное пространство чисто в физиологическом плане, мне кажется, оно с годами меняется. Все эти шумные вечеринки в тесных клубах, метро в час пик, праздники в квартирах, толкотня и сидение друг у друга на головах возможны разве что в юные годы. С приходом зрелости хочется свое личное пространство решительно раздвинуть — чтобы в нем не было постороннего присутствия, незнакомых, случайных чужих прикосновений и запахов. Ценность вольного или невольного уединения становится очевидной. Понятно, что для такого стиля жизни нужен определенный уровень дохода. Конечно, если речь идет о жизни в особняке, а не об отшельничестве или дауншифтинге, который почему-то утратил ауру романтичности. Да и действительно, непросто возвращаться к миру, тебя забывшему, после того, как ты сбежал от него на несколько лет.

Так вот, возвращаясь к особнякам. Эксперты рынка недвижимости говорят: мало их, особенно в черте города, да и критерии не сформированы. То есть особняк — это вовсе не коттедж, хотя и тоже отдельно стоящее здание. Некоторые участники рынка утверждают, что у особняка должно быть еще и достойное окружение — территория в несколько гектаров без посторонних сооружений и людей. Ну что можно сказать? Конечно, такое личное пространство вполне можно назвать идеальным. Хотя и оно не уберегает от стремительно меняющегося мира. Стоит только вспомнить об особняке балерины Матильды Кшесинской в Петербурге. Он и сегодня в прекрасном состоянии — как памятник личному пространству той, кто уже давно не с нами.

ЛИЗИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВА

СЕГОДНЯ САМЫЙ ПРОСТОЙ СПОСОБ ПРИОБРЕСТИ ЖИЛЬЕ В РАССРОЧКУ — ЭТО ПОЛУЧИТЬ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ. НО ПЕРСПЕКТИВЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ, ОСТАЮЩЕГОСЯ НА ПЛАВУ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО БЛАГОДАРЯ ПОМОЩИ ГОСУДАРСТВА, СЕГОДНЯ ТУМАННЫ. ЭКСПЕРТЫ НАЧИНАЮТ ПРИСМАТРИВАТЬСЯ К АЛЬТЕРНАТИВНЫМ СПОСОБАМ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ В РАССРОЧКУ. СЕГОДНЯ ТАКОЙ АЛЬТЕРНАТИВОЙ МОЖЕТ СТАТЬ ЛИЗИНГ ЖИЛЬЯ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Ипотека до финансового кризиса 2015 года была основным фактором формирования спроса на рынке жилья. За счет ипотечного кредитования совершалось до 70% сделок на первичном рынке и до половины на вторичном рынке жилья. Сегодня по сравнению с предыдущими, докризисными годами, ипотечный кредит на первичном рынке подорожал, субсидированная государством ставка равна 13%. По вторичному рынку ипотечное кредитование остановилось: мало того, что ставка по кредиту доходит до 17% годовых (в банках с государственным участием), средние и мелкие банки закрыли ипотечные программы в принципе. И требования к заемщику ужесточились настолько, что даже и по заявленной ставке получить кредит очень сложно.

В докризисный период завышенная процентная ставка компенсировалась сильным ежегодным рыночным подорожанием жилья, чего сегодня ждать пока не приходится, и наряду с падением стоимости найма жилья не добавляет мотивации в приобретении объектов недвижимости.

Естественным следствием указанного обстоятельства стало падение спроса на рынке. Застройщики, кредитованные банками под начатые проекты строительства, ищут способы привлечения клиентов. Чаще всего потенциальных покупателей заманивают различными акциями и скидками. Некоторые продавцы пошли еще дальше — предлагают различные варианты продажи недвижимости, которые, в ряде случаев, позволяют сэкономить и ускорить покупку. Одним из них является договор лизинга.

Закон о лизинге существует с 1998 года и с этого момента принципиально не менялся. По закону объектами лизинга не могут быть земельные участки, что, конечно, сужает возможности лизинга для загородного рынка жилья. По смыслу закона основанием приобретения объекта может быть только договор купли-продажи и только недвижимости, в отношении которой оформлено право собственности, соответственно договоры мены, долевого участия, иные не поименованные сделки для лизинга не подходят. Наконец, право собственности на объект к заемщику до момента полного выкупа объекта не переходит, например, в отличие от договора ипотеки. И после выполнения обязательств по договору лизинга, исходя из смысла обязательственных правоотношений, заемщик на условиях заключенного договора лишь вправе требовать передачи в собственность жилья. Что, конечно, несмотря на обременения жилья в пользу заемщика на период действия договора,



ЕВГЕНИЙ ГАВЛЕНКО

ЛИЗИНГ МОЖНО РАССМАТРИВАТЬ КАК ФОРМУ КРЕДИТОВАНИЯ, ГДЕ КРЕДИТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ НЕ ДЕНЬГАМИ, А ЖИЛЬЕМ

является не очень комфортным моментом, особенно при банкротстве лизингодателя.

НОВАЯ ФОРМА Лизинг по сути — это аренда (наем) жилья с правом выкупа. Лизинг также можно рассматривать как форму кредитования, где кредит предоставляется не деньгами, а жильем. «На практике это выглядит так: вы обращаетесь к собственнику, который готов продать жилье в лизинг, он вас перенаправляет в лизинговую компанию, с которой вы и продавец заключаете договор и которая для вас приобретает выбранную вами квартиру у продавца по договору купли-продажи. После заключения такого трехстороннего договора вы вправе жить в жилье, уплачивая предусмотренные договором лизинговые платежи. По окончании выплаты платежей, если это указано в договоре, вы приобретаете право собственности на жилье», — рассказывает нотариус нотариальной палаты Санкт-Петербурга Алексей Комаров.

Исходя из закона о финансовой аренде, в лизинг нельзя приобретать жилой дом с участком. Тем не менее можно приобрести квартиру. Выгода заключается в минимальном первоначальном взносе (около 10%), в отсутствии требований по залогу и поручительству. Однако есть и существенные недостатки. «Лизинго-

получатель не является собственником квартиры, что создает сложности с регистрацией по месту жительства. Также лизингополучатель несет на себе повышенные риски, связанные с изменением ситуации в экономике (например, есть риски финансовой устойчивости лизингодателя)», — перечисляет опасности Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам».

Евгений Редькин, генеральный директор компании «Реалист», добавляет: «Основной плюс для покупателя — купить недвижимость в лизинг могут те граждане, кто не может рассчитывать на банковский кредит: например, лица с испорченной кредитной историей либо не имеющие возможности официально подтвердить свой доход». К минусам он относит сравнительно более высокую ставку (процента на полтора выше по сравнению с ипотечной), что приводит к более значительной итоговой переплате. «Да и количество программ для физлиц довольно ограниченное», — говорит господин Редькин.

Господин Комаров к плюсам лизинговых схем также относит и оперативность предоставления финансирования, так как лизинговые компании менее бюрократизированы, чем банки, поэтому на сделку купли-продажи стороны могут выйти гораздо быстрее. → 16



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ТЕНДЕНЦИИ



Собрание

ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ

Большая Посадская, 12

Ваша история на Петроградской стороне

ДОМ СДАН. ПЛАТИ 50% И ВЪЕЗЖАЙ



ВХОДИТ
В ХОЛДИНГ RBI

rbi.ru

(812) 320-76-76

14 → Что касается минуса, уже указанного господином Нигматуллиным (в части, касающейся вопроса собственности на жилье), то главной опасностью для покупателя здесь является то, что при серьезных нарушениях графика платежей лизингополучатель просто покидает арендуемую жилплощадь, никаких прав на нее у него не остается (причем даже наличие несовершеннолетних детей не может помешать выселению). «Соответственно, для банка этот минус оборачивается плюсом — в случае если клиент не выдерживает график платежей и выселяется из квартиры, та остается в собственности банка. В качестве минуса — впрочем, не очень существенного, — для банка можно отметить наличие «бремени собственника»: пока квартира не перешла в собственность лизингополучателя, все расходы на ее содержание, как и налоги, несет лизингодатель», — рассуждает господин Редькин.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает, что по лизинговой схеме работают лишь некоторые банки.

«Для оформления лизинга, как правило, требуется немного документов — паспорт, свидетельство пенсионного страхования, ИНН, иногда заграничный паспорт или водительские права. Сегодня частные покупатели могут приобрести в лизинг жилую недвижимость любого типа — квартиры, таунхаусы, дома, загородные коттеджи, а также апартаменты, гаражи, место в паркинге», — говорит госпожа Конвей.

Как рассказал господин Нигматуллин, квартиру на условиях возвратного лизинга сегодня, к примеру у «МКБ-Лизинг»

приобретают на следующих условиях: стоимость покупки от 20 млн рублей, авансовый платеж от 25%. Схожие возможности предлагает «ВТБ 24 Лизинг».

«Возможен лизинг любой недвижимости: загородной, жилой, нежилой, в том числе апартаментов, машино-мест, гаражей. Возможно приобретение объектов без подтверждения дохода и занятости. Диапазон сумм финансирования составляет от 1 до 50 млн рублей, на срок до десяти лет. Первоначальный взнос от 10%. Для заключения договора обычно требуется следующий минимальный набор документов: паспорт гражданина РФ, свидетельство пенсионного страхования, ИНН (при его отсутствии — заграничный паспорт или водительские права)», — рассказал господин Нигматуллин.

В Петербурге, например, группа компаний KBC, заключившая соглашение о сотрудничестве с АО «Система Лизинг 24» (дочерняя компания ВТБ24), предлагает квартиры в лизинг. Согласно договоренности, лизинговая компания при наличии клиента приобретает у застройщика жилое помещение и сдает его в лизинг клиенту. Клиент за оговоренный срок выплачивает лизингодателю стоимость недвижимости с учетом амортизации. Срок лизинга составляет от года до десяти лет. Лизингополучателем может быть как физическое, так и юридическое лицо.

СТРАХОВКА ДЛЯ НАНИМАТЕЛЯ По мнению агентов недвижимости, занимающихся наймом, сегодня в России цивилизованного рынка найма жилья не существует. В первую очередь это связано с правовой стороной вопроса. «Существующие проекты договоров найма, пред-

лагаемые агентами, частными маклерами к подписанию сторонам, практически не соответствуют требованиям закона, особенно в части условий расторжения заключенного договора. При заключении договора найма, как правило, стороны к юристам не обращаются, и в случае конфликта между сторонами спор приобретает судебный или даже силовой характер. В этом смысле преимущество очевидно, так как цель приобретения жилья лизинговой компанией и состоит именно в устойчивых долгосрочных отношениях с заемщиком, и вопросов, связанных с неожиданной индексацией цены договора или с досрочным освобождением квартиры, не стоит в принципе», — добавляет господин Комаров. Он говорит, что при лизинге можно опустить также истории-аферы, связанные с договорами найма, заключенными не собственниками жилья, а самими нанимателями, которые потом пересдают квартиру нескольким семьям и благополучно исчезают. «Однако главным достоинством, отличающим лизинг от найма, является право выкупить жилье в собственность по окончании срока договора, что договор найма, конечно, не предполагает», — считает эксперт.

Господин Комаров полагает, что основной риск лизинговой схемы связан с правовой стороной сделки. У договора лизинга весьма запутанное правовое регулирование. Основной риск — это всевозможные судебные споры по сделке, например, при приобретении жилья у недобросовестного продавца. В первую очередь имеется в виду мошенничество или обременения в жилье, которые стороны не выявили при заключении сделки. В лизинге ответственность за юридическую чисто-

ту сделки и иные негативные последствия несет тот, кто выбирает объект к покупке.

Логично, что именно заемщик выбирает квартиру и продавца, и после этого он обращается в лизинговую компанию за финансированием. Однако если в случае оспаривания права собственности имущества, перешедшего по договору лизинга в собственность лизинговой компании, квартиру придется пострадавшему законному владельцу вернуть, лизинговые обязательства покупателя все равно сохраняются. Покупателю все равно придется оплачивать лизинговые платежи по договору, а в случае необходимости еще и возместить лизинговой компании убытки. Таким образом, не зная нюансов заключения сделки, можно остаться без жилья, да еще и с долгом перед лизинговой компанией. Этот же риск выражается и в том, что на время судебного спора, чем бы он ни закончился, пользоваться квартирой заемщик не сможет, а споров возникает немало. Например, в «цепочке» сделок при разъезде семьи из квартиры по нескольким объектам, когда один из покупателей не может договориться с продавцом по выявленным задолженностям по коммунальным услугам, говорит нотариус.

Эксперты резюмируют: лизинг — интересная и перспективная схема приобретения недвижимости. В портфеле зарубежных компаний лизинг недвижимости занимает от 20 до 30% всего оборота сделок рынка жилья. Российский рынок пока лишь присматривается к этому новому и весьма необычному инструменту покупки объектов недвижимости, при этом заключать подобную сделку без участия юриста и нотариуса заемщику не рекомендуется. ■

ГОНКИ НА КАТАМАРАНАХ 25–27 СЕНТЯБРЯ В АКВАТОРИИ ЯХТ-КЛУБА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРОЙДЕТ ШЕСТОЙ, РОССИЙСКИЙ, ЭТАП МИРОВОЙ СЕРИИ СОРЕВНОВАНИЙ RED BULL FOILING GENERATION. В НИХ ПРИНИМАЮТ УЧАСТИЕ МОЛОДЫЕ ЯХТСМЕНЫ В ВОЗРАСТЕ ОТ 16 ДО 20 ЛЕТ.

Соревнования проходят в форме семи национальных этапов — в Японии, Великобритании, Италии, Швеции, Дании, России и Франции. В российском этапе, кроме петербуржцев, принимают участие яхтсмены из Сочи, Тольятти, Калининграда, Самары, Таганрога, Владивостока.

Все участники соревнуются на двухместных катамаранах нового поколения — Flying Phantom, оснащенных подводными крыльями, что позволяет им развивать скорость, в два раза превышающую скорость ветра.

Парусная регата Red Bull Foiling Generation проходит в формате на выбывание: в каждой гонке участвует четыре катамарана, окрашенных в красный, желтый, синий и серый цвета. Две команды, показавшие лучшие результаты, автоматически проходят в следующий круг соревнований, а проигравшие экипажи получают возможность разыграть между собой третью путевку. Лучшие команды примут участие в четверть- и полуфиналах. Победитель национальных соревнований определяется в финале. Семь экипажей — победителей национальных этапов примут участие в первом мировом финале Red Bull Foiling



ДВУХМЕСТНЫЕ КАТАМАРАНЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ FLYING PHANTOM ОСНАЩЕНЫ ПОДВОДНЫМИ КРЫЛЬЯМИ

Generation, который состоится в 2016 году. Концепция серии принадлежит спортсменам команды Red Bull Sailing Team, двукратным олимпийским чемпионам — Роману Хагаре (Roman Hagara) и Хансу-Петеру Штайнахеру (Hans Peter Steinacher). Знаменитый австрийский дуэт возглавляет серию в качестве спортивных директоров: они проводят отбор участников, оценивая их физическую подготовку, профессиональные навыки и достижения в парусных регатах, а во время проведения соревнований выступают наставниками.

«Нам нужны таланты мирового класса», — говорит спортивный директор мировой серии Red Bull Foiling Generation Ханс-Петер Штайнахер. — Мы приглашаем новое поколение яхтсменов сделать решительный шаг в их карьере. Предлагаем талантливым молодым спортсменам уникальную возможность карьерного роста благодаря участию в гонках на катамаранах на подводных крыльях в сериях Red Bull Foiling Generation и Red Bull Youth America's Cup, а также даем шанс попасть в команду Red Bull Sailing Team для участия в серии Extreme Sailing Series». ■

ЧУВСТВО КЛАССА

В НАЧАЛЕ ГОДА ЗВУЧАЛО МНОГО ПЕССИМИСТИЧНЫХ ПРОГНОЗОВ. ВЕРА СЕРЕЖИНА, ДИРЕКТОР УПРАВЛЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА ХОЛДИНГА RVI (ВХОДЯТ КОМПАНИИ «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД» И RVI), РАССКАЗАЛА О ТЕНДЕНЦИЯХ НА РЫНКЕ И О ТОМ, ЧТО СЕЙЧАС ВОСТРЕБОВАНО У ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА И ЭЛИТЫ. СВЕТЛАНА ХАМАНОВА

GUIDE: Прогнозируя состояние рынка недвижимости прошлой осенью и зимой, больше всего говорили о резком падении спроса — это подтвердилось?

ВЕРА СЕРЕЖИНА: По итогам первого полугодия снижение продаж наблюдается в сегменте эконом- и комфорт-класса. Элитное жилье и бизнес-класс более устойчивы к внешним воздействиям, в этом сегменте сохраняется баланс спроса и предложения. Для справки: выведено десять новых проектов (это на 15% больше, чем за аналогичный период 2014 года), проданы квартиры в восьми. Цены за это время не изменились. Средняя стоимость квадратного метра жилья бизнес-класса — 165 тыс. рублей, элиты — от 240 тыс., причем 73% клиентов вносят стопроцентную оплату. Что увеличилось, так это срок принятия решения о покупке. Раньше выбор и покупку совершали за восемь дней, теперь на это требуется 24.

G: Чему в итоге отдается предпочтение?

В. С.: Покупатель, естественно, голосует за покупку квартиры в проектах высокой стадии готовности у проверенных компаний, которые давно на рынке и имеют большое число реализованных проектов. Также мы отметили, что, выбирая квартиры бизнес-класса для собственного проживания, наши клиенты сразу же оценивают возможность их продажи. Эти люди в большинстве своем занимаются бизнесом, поэтому хорошо умеют считать деньги и видеть перспективы. Могут привести в пример наш комплекс «Александрия» на улице Новгородской, 23. Среди покупателей было много тех, кто взвешивал потенциал локуса. Мы описывали его перспективы и сейчас видим, что все подтверждается. Территория преобразуется, многие промышленные предприятия уже уходят или будут уходить, после нашего проекта там стартовало еще три новых, элитных, которые тоже изменят это место. Словом, покупка квартиры оказалась выгодным вложением.

G: Какие конкретно квартиры — по площади, планировке — выбирает бизнес-класс?

В. С.: Сейчас сложно продавать и тем более перепродавать квартиры от 200 до 250 кв. м. Склонность к простору превалировала в начале 1990-х, сейчас люди склонны покупать более рациональные площади. Для двух- или трехкомнатной квартиры оптимальный метраж — 120–140 кв. м, если же речь идет о семье, где два или три ребенка, то 150 кв. м. Если в семье всего три человека, то квартиру площадью 150 кв. м они не станут покупать. Для них это избыточная площадь.

G: Влияет ли отказ от больших площадей на планировку — скажем, нужна ли вашим клиентам просторная столовая?

В. С.: Абсолютно четко вырисовывается тенденция, что в квартирах бизнес-класса должно быть выделенное общее пространство. Кухня, столовая, гостиная —



в какой-то квартире это 18, в какой-то 20 или 24 кв. м. Вторая тенденция — непременно нужны выделенные гардеробные и хозяйственные комнаты. Сами эти комнаты могут быть не слишком большими. Единственный критерий по сути — внятно организованное пространство. В конце концов, опыт у клиентов уже есть: они уже покупали квартиры, делали проект, производили перепланировку, а сейчас хотят видеть готовый качественный результат сразу.

G: Стали скромнее требования к технологиям, материалам?

В. С.: Главное требование — все обязано быть современным, от коллекторной разводки до материала труб, и стоять потраченных денег. Как правило, покупатели-бизнесмены хорошо в этом разбираются (намного лучше, чем, скажем, клиенты, приобретающие квартиры комфорт-класса), потому что у них, как правило, есть собственное производство или они как минимум строили или ремонтировали свои офисы. В ценах на материалы эти люди тоже прекрасно ориентируются. Все должно соответствовать заявленному

уровню, в том числе и внешний вид. Я бы сказала — особенно внешний вид! Дому бизнес-класса следует быть красивым, оригинальным, чтобы его хотелось показывать знакомым. Высоко ценится хорошая архитектура — сталинская, неоклассика, петербургский стиль.

G: Это требование пришло в бизнес-класс из элитного строительства, а что еще общего?

В. С.: Пожелание, даже жажда стиля и красоты. В бизнес-классе не нужно золоченых ручек, но он должен смотреться, соответствовать своему классу. Мы регулярно проводим опросы, показываем нашим клиентам разные объекты, не только свои, и порой они говорят: «Нет, это не соответствует бизнес-классу». Наша задача как застройщиков дать людям это чувство класса, чувство соответствия.

G: Что можно сказать об иногородних покупателях?

В. С.: Сейчас мы наблюдаем типичный еще летний всплеск их активности: в среднем по году их могло быть 25%, сейчас — около 30%. Кто-то перебирается в Петербург из Мурманска и Архангельска, кто-то покупа-

ет квартиры для детей или просто приобретает полезную недвижимость. При этом иногородние предпочитают квартиры с большим метражом, чем петербуржцы. Также они нацелены на объекты ближе к историческому центру — они изучают историю города и хотят переехать в «тот самый» Петербург. А наша компания известна двумя вещами — работой в историческом центре и скрупулезным вниманием к деталям. Взять, например, дом благородных семейств «Собрание». В каждой парадной — подъездом это не назовешь! — стоит по огромному зеркалу в дубовой раме, сделанные на заказ столики, ящички для почты... Иногородние особенно любят эти тщательно продуманные детали.

G: Слышала утверждение, что в период экономического спада квартиры бизнес-класса будут охотнее приобретать с готовой отделкой, это подтверждается?

В. С.: Индивидуализация по-прежнему очень важна для всех, в особенности региональных покупателей, которые во всем очень хотят подчеркнуть свою исключительность. Эти люди не приемлют готового решения. В нашей компании, конечно, есть подразделение, которое может выполнить отделку, предложить уже сформированные дизайн-проекты, но мало кто из клиентов на это соглашается. После совершения покупки жители обычно не торопятся с заселением, проходит в среднем год после получения ключей. Как правило, у них есть свои дизайнеры и мастера.

G: Что помогает вам настолько точно понимать пожелания потенциальных покупателей?

В. С.: У нас внедрен особый бизнес-процесс: мы беседуем с нашими покупателями о том, почему они нас выбрали, что им понравилось, просим оценить качество сервиса. Очень информативно беседовать с клиентами на этапе заселения — когда они видят итоговый продукт и могут сказать, оправдались ли их ожидания. У нас много каналов получения информации. Получая вопросы, пожелания клиентов, мы корректируем свои планы в зависимости от этого. Разумеется, вносить изменения и дополнения можно не на всех этапах реализации проекта, но мы по возможности стараемся учитывать предложения. Кстати, наш проект «Новая звезда» на Песочной набережной — его идея родилась как раз из обсуждений с потенциальными клиентами. Так появился единственный в Петербурге дом, где половина площади отдана под инфраструктуру для жильцов, принадлежащую им на правах собственности. В доме есть полноценный 25-метровый бассейн на четыре дорожки, тренажерный зал, косметологический и массажный кабинеты, детская игровая комната, бильярдная. Это дом, который экономит время, позволяя по максимуму проводить его с семьей и детьми. И получается, что наши клиенты создают идеальный продукт вместе с нами. ■

УДИВИТЬ ЖИЛЬЦА ИНФРАСТРУКТУРОЙ

НАЛИЧИЕ РАЗВИТОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ — ТОРГОВОЙ, СОЦИАЛЬНОЙ, РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ — В ТЕОРИИ ПОВЫШАЕТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОТТЕДЖНОГО ПОСЕЛКА. НО НА ПРАКТИКЕ ТАКИХ ОБЪЕКТОВ В ПОСЕЛКАХ КРАЙНЕ МАЛО — ВЕДЬ СТОИМОСТЬ ВОЗВЕДЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ЛОЖИТСЯ НА ЦЕНУ ЖИЛЬЯ, А В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ ДЕВЕЛОПЕР СТАРАЕТСЯ УСТАНОВИТЬ ЦЕНУ НА МИНИМУМЕ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Эксперты рынка отмечают, что, как правило, на эксперименты с инфраструктурой решаются в основном владельцы элитных коттеджных поселков. В эконом-сегменте все зависит от количества домовладений. В целом же основная масса коттеджных поселков находится на расстоянии 20–40 км от КАД, и большинство девелоперов предлагает их жителям пользоваться инфраструктурой ближайших районов Петербурга.

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», говорит: «Конечно, полноценный торговый центр в коттеджном поселке не будет востребован и не окупится, а вот небольшой супермаркет площадью 100–200 кв. м будет вполне уместен в проектах на 200–300 домовладений».

Что касается объектов коммерческой недвижимости других профилей, то шансы «прижиться» и вести успешную деятельность есть не у многих, считает эксперт. «Среди потенциально перспективных — частные детские сады, детские комнаты, а также рестораны, но только в том случае, если они расположены на границе поселка с ближайшей транспортной магистралью и открыты для посещения всеми желающими, а не только жителями поселка», — рассуждает госпожа Бармашова.

ВОСТРЕБОВАННОЕ Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп», добавляет: «Помимо небольших торговых центров в поселках экономкласса могут быть востребованы кафе, аптека, прачечная, шиномонтаж, салон красоты. Поселки в высокобюджетном сегменте обычно обеспечены ресторанами, спортивными и банными комплексами, медицинскими центрами, салонами красоты, химчистками, банками, автомойками».

Валерий Соколенко, генеральный директор компании «Лэндкей», полагает, что потребность в коммерческой недвижимости в поселках действительно существует, разница состоит лишь в том, сколько домовладений расположено на территории поселка. «Например, 150 домовладений позволяют открывать лишь продуктовый магазин, считаю, что одноэтажного строения будет вполне достаточно. Магазины смешанной торговли и универсамы целесообразно открывать в поселке, где имеется 300 и более домовладений. В этих же параметрах возможен формат кафе, салонов-парикмахерских и медицинских пунктов», — поясняет он.

Господин Соколенко полагает, что на территории коттеджных поселков также целесообразно открывать ветеринарные клиники, СТО, автомойки. «Безусловно, весенне-летний сезон открывает достаточно широкие возможности перед летними кафе и ресторанами. Также влияет и „статус“ коттеджных поселков: некоторые

коммерческие проекты подходят только для поселков с постоянной формой проживания, но не подходят для дачных проектов», — говорит господин Соколенко. В качестве примера он приводит коммерческий проект под Москвой — «Барвиха Luxury Village», который имеет пешеходную улицу бутиков, автосалоны, гастрономические рестораны, уникальный концертный зал: «Сложно оценить, насколько проект самоокупился, но широкую известность он заслуженно приобрел».

Илья Менжунов добавляет и другие примеры, но также из столичного региона: «В пример можно привести поселки с так называемой „курортной“ инфраструктурой. Так, гости клубного поселка „Целевое“ могут заниматься конным поло, а профессиональное поле для гольфа позволяет проводить соревнования международного уровня. Курорт „Пирогово“ на берегу Клязьминского водохранилища по праву гордится своим яхт-клубом, теннисными кортами, в зимнее время — катками и лыжными трассами».

Он отмечает, что еще несколько лет назад инфраструктура поселков элитного и бизнес-класса была закрытой — пользоваться ею могли только местные жители. Однако очень скоро собственники поняли, насколько это накладно, и подобные проекты стали пользоваться все меньшим спросом. В итоге девелоперы перестроились и включают в проект инфраструктуру, как правило, с открытым доступом для всех желающих. «Например, в „Князьем озере“ у объектов общего пользования предусмотрены два входа — один для сторонних посетителей, другой — для местных жителей», — рассказывает господин Менжунов.

Майя Афанасьева, руководитель отдела маркетинга ООО «Н+Н», считает, что при строительстве объекта коммерческой недвижимости важно «попасть» с категорией объекта в целевую аудиторию поселка. «Ведь практически все магазины, кафе, фитнес-центры и другие объекты будут „заточены“ для посещения преимущественно жителями именно этого поселения, а нередко, в случае элитности территории, и вовсе закрыты для посторонних. В качестве примера можно привести один элитный коттеджный поселок, который расположен в очень престижном месте, недалеко от города, с небольшим количеством домовладений — до 20 домов. Одна из особенностей этого проекта — полноценный спорткомплекс с бассейном, что, собственно, и было важным преимуществом на этапе продаж. Конечно, спорткомплекс разумных для данных территории размеров, но бассейн при этом — вполне полноценный, 15 метров».

НАЙТИ «ЗОЛОТУЮ СЕРЕДИНУ» Главная проблема при строительстве объектов

коммерческой недвижимости — соблюсти баланс интересов собственников, желающих, чтобы проект максимально быстро окупился, и интересы жильцов, которые не хотят, чтобы их поселок превращался в проходной двор.

Антон Коротаев, руководитель направления консалтинга в сфере торговых площадей компании JLL, при этом отмечает: «Необходимо понимать, что коммерческая составляющая в поселках — это дополнительные сервисы для покупателей домов, наличие которых можно капитализировать в виде более высокой продажной стоимости жилья в поселке, но при этом не рассчитывая на окупаемость данной инфраструктуры как таковой».

Другие эксперты все же полагают, что найти золотую середину можно. Илья Менжунов говорит: «Существует очень условный норматив обеспеченности жителей торговыми площадями: примерно 600 кв. м на тысячу человек. На самом деле, размер торгового центра будет определяться трафиком и числом жителей, но не самого поселка, а близлежащих районов».

Очевидно, что жители поселка к большому потоку покупателей извне отнесутся без восторга. «Отбивать» же объект коммерческой недвижимости только за счет жителей поселка придется многие годы.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», объясняет: «Часто решением проблемы является размещение торгового центра за пределами закрытой территории поселка. В этом случае целевая аудитория расширяется за счет жителей близлежащих населенных пунктов и соседних жилых комплексов. Такой формат более интересен коммерсантам — подобный торговый центр может окупиться за три-четыре года».

«Сроки окупаемости у объектов коммерческой недвижимости на территории поселков могут быть разные. Думаю, что качественный коммерческий проект, открытый в правильное время и в правильном месте, может приносить прибыль уже через год-два с момента основания», — считает господин Соколенко.

Елена Земцова, управляющий партнер компании Delta Estate, более пессимистична, она полагает, что в среднем окупаемость таких комплексов составляет восемь-девять лет.

Вице-президент группы компаний «Сапсан» Светлана Шмакова рассказывает об опыте компании в этом направлении: «При создании нашего элитного поселка „Княжье озеро“ (24-й км Новорижского шоссе) был построен торговый комплекс, он оказался очень успешным. „Княжий двор“ был введен в эксплуатацию в 2007 году. По внутренним подсчетам, в среднем центр ежедневно посещает около тысячи человек. Это жители не только „Княжьего

озера», но и окрестных поселков. Ориентировочный радиус спроса мы оцениваем в 15–20 км от торгового центра. При этом заполняемость арендаторами в „Князьем дворе“ постоянно находится на высоком уровне. Так, за последние пять лет заполняемость торговых центров не опускалась ниже 85%».

В 2014 году, оценив возможности по увеличению аудитории и проходимости, «Сапсан» принял решение об увеличении площади торгового центра за счет строительства второго корпуса. Общая площадь коммерческих помещений составит в итоге 7,7 тыс. кв. м. «ТРЦ сможет привлекать посетителей из населенных пунктов, расположенных на удалении до 40 км», — полагает госпожа Шмакова.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Как правило, масштаб коттеджных поселков в Петербурге и Ленинградской области не обеспечивает достаточного внутреннего уровня спроса для создания форматного торгового или сервисного объекта. В то же время при расположении рядом с проездовой трассой или с другим поселком, а тем более с застройкой многоквартирными домами коммерческие объекты могут рассчитывать на дополнительный внешний спрос. В этом случае набор наиболее востребованных функций стандартный — продовольственный магазин, аптека, кафе или ресторан».

Майя Афанасьева полагает, что число объектов торговой и иной инфраструктуры, а также качество таких объектов зависят от нескольких факторов. «Во-первых, от того, является ли поселок местом постоянного или временного проживания. Во-вторых, имеет значение и размерность поселка, количество домовладений в нем. В-третьих, нужно учитывать и наличие уже существующей инфраструктуры вблизи поселка, его местоположение и транспортную доступность. Сочетание и конкурентность этих факторов зачатую и определяют набор инфраструктуры поселка. Обычно, если рассматривать коттеджный поселок средних размеров, в его обязательную инфраструктуру входят: небольшой магазин, небольшая детская комната, где можно оставить под присмотром ребенка, кабинет врача и небольшая аптека, зал для занятий спортом с ограниченным количеством тренажеров, пост охраны, административное здание. В отдельных случаях делается упор на обеспечение объектами для досуга и активного отдыха как детей, так и взрослых. Это могут быть площадка для конных прогулок, пейнтбольная площадка, велосипедные дорожки, фитнес-центры и бассейн, мини-ферма для детей», — рассказывает госпожа Афанасьева. ■

life^{*} ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
ПРИМОРСКИЙ

**КВАРТИРЫ С ТЕРРАСАМИ
И ВИДОМ НА НЕВУ**

**МАШИНО-МЕСТО
В ПАРКИНГЕ
ИЛИ ОТДЕЛКА
В ПОДАРОК^{***}**



702 4222
life-primorskiy.ru



**Ипотека,
Рассрочка,
214-ФЗ**

ПРОЕКТ ФИНАНСИРУЕТ
 **СБЕРБАНК**
Всегда рядом
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЁР

*Жизнь. **Пионер. ***В подарок при покупке ряда видовых квартир, перечень квартир уточняйте у застройщика. Застройщик: ООО «АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «ПИОНЕР». Проектная декларация доступна на сайте: life-primorskiy.ru. В соответствии с ФЗ № 214 Застройщик с целью обеспечения обязательств по заключаемым договорам с участниками долевого строительства осуществляет страхование своей гражданской ответственности, ОАО «Страховая компания «ЕВРОПА». Адрес объекта: Приморский пр., 52, литера Д. Рассрочку предоставляет ООО «АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «ПИОНЕР». Ипотеку предоставляет ОАО «Сбербанк России», Генеральная лицензия ЦБ РФ №1481 от 08.08.2012. Реклама

В СТОРОНЕ ОТ ОСТАЛЬНЫХ

СРЕДИ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ НЕ РЕДКО МОЖНО ВСТРЕТИТЬ ОБЪЯВЛЕНИЯ О ПРОДАЖЕ ОСОБНЯКОВ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО КАЖДЫЙ ПРОДАВЕЦ ВКЛАДЫВАЕТ В ЭТО ПОНЯТИЕ СВОИ, ВЫГОДНЫЕ ЕМУ СМЫСЛЫ. НАСТОЯЩИХ ОСОБНЯКОВ В ЧЕРТЕ ГОРОДА ПРОДАЕТСЯ НЕМНОГО.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ



ОСОБНЯК — БОЛЕЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОЕ ПАРАДНОЕ ЗДАНИЕ, ЧЕМ КОТТЕДЖ ВЫСОКОГО КЛАССА

Особняки продолжают оставаться исключительно ценным элитным жильем. В первую очередь потому, что они как нельзя лучше отвечают основным требованиям элитного жилья: обособленность, закрытость, малодоступность, индивидуальность во всем.

Современные особняки условно делятся на две категории: реконструированные и новое строительство. Реконструированными являются оригинальные исторические здания, в которых был произведен капитальный ремонт. «Например, двумя районами, где представлены подобные предложения недвижимости, являются Каменный и Крестовский острова. В Петербурге регламентированы ограничения по постройке новых зданий на островах, реконструированные особняки являются эксклюзивной продающейся недвижимостью. Чтобы не нарушить общий облик среды, архитекторы строят новые здания по всем канонам. Новые особняки возводятся в курортном районе и пригородах Петербурга. В центральных районах города особняки занимают банки, учебные и научные заведения, коммерческие организации, а также состоятельные частные владельцы», — рассказывает Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент».

Но в среде специалистов есть разные оценки того, какие объекты можно отнести к особнякам.

Евгений Редькин, генеральный директор компании «Реалист», считает, что общепринятого списка параметров, позволяющего отнести объект к особнякам, на рынке нет, хотя определенный набор критериев, которым пользуются игроки рынка, составить можно: «Это должно быть отдельно

стоящее здание с коммерческой либо жилой функцией, с одним владельцем или арендатором».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, полагает, что особняком считается здание, стоящее в некотором удалении от других домовладений. В классическом варианте это должно быть здание от 500 кв. м на участке от 40 соток до гектара и более. Оно также должно иметь определенные выразительные элементы архитектуры. «Условно говоря, особняк — это более представительное парадное здание, чем рядовой коттедж даже высокого класса. Особняк отличается от просто большого коттеджа архитектурой, более представительным подъездом к дому, собственной огороженной территорией, более регулярным ландшафтным дизайном», — говорит госпожа Конвей.

Ольга Бахметьева, директор департамента загородной недвижимости агентства Tweed, считает, что площадь особняка начинается от 800 кв. м, а участка — от 40 соток. На территории особняка должно быть предусмотрено наличие блока для обслуживающего персонала, также здание должно иметь независимые коммуникации: «В основном площади особняков 800–2000 кв. м. Свыше 2 тыс. кв. м строят, как правило, усадьбы и резиденции (где несколько построек и значительно больше участок)».

Светлана Денисова добавляет: «Поддерживать особняк в идеальном состоянии самостоятельно невозможно из-за внушительных размеров, поэтому, как правило, в нем работает персонал: садовник, домработница, охранник. В особняке хозяева

могут проживать как круглый год, так и несколько месяцев в году. Владеть подобного рода недвижимостью могут исключительно состоятельные люди, стремящиеся к комфортной и респектабельной жизни. Именно частный особняк, родовое гнездо, дает возможность состоятельному человеку внушительно заявить о своем статусе, влиянии, значимости в обществе. Владельцы получают возможность постоянно проживать в условиях исключительной роскоши, ландшафтных парков, водоемов, просторного и комфортного дома, отделанного дорогими, качественными и редкими материалами».

Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости NAI Bescar, говорит: «Минимальная площадь особняка составляет около 300 кв. м, максимальная — 1,5–5 тыс. кв. м, впрочем, максимальный размер объекта может ограничиваться только желанием и фантазией покупателя и застройщика».

Сергей Ельников, руководитель отдела маркетинга компании VEKA Rus, отмечает: «Строго определенной формальной разницы между понятиями „особняк“ и „коттедж“ нет, часто эти слова употребляют как синонимы». С ним согласен и Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест»: «На мой взгляд, в большинстве случаев применение термина „особняк“ к домовладению является лишь маркетинговым ходом. Как правило, особняками называют большие по площади коттеджи, выполненные в классическом стиле. При этом такие домовладения обладают большим придомовым участком».

«Особняк, по сути, является коттеджем или большим частным домом. Скорее

дело тут в том, кто как привык называть объекты. Например, кто-то называет объекты элитными, кто-то — luxury, а кто-то de luxe. Однако можно отметить основные особенности такого формата: индивидуальный архитектурный стиль, собственный земельный участок (от 25 соток), интересные ландшафтные решения, подсветка, паркинг. Безусловно, наличие тех или иных особенностей зависит от потребностей и желаний каждого конкретного покупателя. Так, например, в Европе подавляющее число особняков оснащено внутренним или внешним бассейном», — рассуждает Полина Яковлева.

Стоимость квадратного метра в особняке может быть абсолютно разная — это зависит от локации, окружения, качества подъезда, строительных материалов. «Важными элементами, из которых складывается цена особняка и спрос на него, являются место расположения, состояние, возраст, окружение, историческая аура, предыдущие владельцы, материал, из которого построен дом, общая благоустроенность территории, площадь земельного участка, а также состояние природы вокруг участка и на нем», — говорит госпожа Денисова.

«Стоимость небольшого особняка на сегодняшний день может составлять 15–30 млн рублей, а цены на дома площадью 1–1,5 тыс. кв. м и более начинаются от 100–150 млн рублей», — приводит пример московских цен господин Ельников. О ценах на рынке петербургской недвижимости говорит Полина Яковлева: «Средняя стоимость особняка в высоком ценовом сегменте на первичном рынке составляет 71 млн рублей, на вторичном рынке — 67 млн рублей». ■

СКУЧНЫЕ ТЕРРИТОРИИ ПЕТЕРБУРГА

ПРЕОБРАЗЯТСЯ

В СЕНТЯБРЕ НАЧАЛСЯ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРОЕКТ ХУДОЖЕСТВЕННОГО ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ПРОСТРАНСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА С УЧАСТИЕМ ЕГО ЖИТЕЛЕЙ — «ИСКУССТВО ДЛЯ ГОРОДА».

АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Он будет проходить в течение года, до осени 2016 года. В нем примут участие художники из России, Италии, Германии, Финляндии, Испании, Венгрии и Эстонии. Планируется семь событий, в ходе которых художники вместе с петербуржцами попытаются преобразить пустынные и заброшенные пространства, дворы жилых районов на окраинах с помощью интерактивных художественных средств.

«Проект — это международная площадка для обсуждения и экспериментирования с различными арт-практиками, которые позволяют жителям сделать свой двор, микрорайон, а в итоге и весь город лучше, — объясняет Александра Ненько, куратор и руководитель проекта со стороны Центра изучения Германии и Европы (СПбГУ — Университет Билефельда). — Зачастую жители больших

городов разобщены и мало знают свое пространство и людей, которые живут рядом. Наш центр проводит исследование коллективов творческих профессионалов в городах России и Европы. Мы решили использовать полученное знание для организации событий, которые дадут поводы для общения и творчества в городской среде, ее переосмысления». Планируется, что в октябре, вслед за итальянцами,

приедут немецкие художники, которые при поддержке Гете-института займутся преобразованием пространства вблизи Обводного канала.

Организаторы проекта «Искусство для города» — Сеть европейских национальных институтов культуры (EUNIC), Центр изучения Германии и Европы, Итальянский институт культуры в Санкт-Петербурге, Гете-институт в Санкт-Петербурге. ■

ПРОЕКТ

ЦЕНТРЫ ПРИТЯЖЕНИЯ ЗА ГОРОДОМ

РОССИЙСКИЕ МЕГАПОЛИСЫ РАЗВИВАЮТСЯ ПО ОБЩЕМИРОВЫМ ТЕНДЕНЦИЯМ. В СООТВЕТСТВИИ С НИМИ ПЕТЕРБУРГСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ СОЗДАЮТ ПОЛНОЦЕННУЮ ГОРОДСКУЮ ЖИЛУЮ СРЕДУ В ОТДЕЛЬНО ВЗЯТЫХ РАЙОНАХ, ДАЖЕ ВЕСЬМА УДАЛЕННЫХ ОТ ЦЕНТРА. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

В Хельсинки говорят: город — там, где ходит трамвай. В российских столицах жизнь привязана к метро (как у Цоя, «первый и последний — не предлагать, рядом с метро, центр...»). Культ «жизни в центре», с одной стороны, вполне объясним, но с другой стороны, с развитием мегаполиса подобный подход (и это глобальная тенденция агломерации) безнадежно устаревает. В большинстве мировых мегаполисов обыватели ездят в центр по необходимости (например, на работу), а живут (и проводят большую часть свободного времени) за городом.

Причинами этого эксперты называют не только более низкую по сравнению с городским жильем стоимость квадратного метра, но и экологию, и психологический комфорт: повседневная жизнь в многомиллионном городе не обходится без стрессовых ситуаций.

Кроме того, мировой опыт показывает, что все активно развивающиеся мегаполисы мира рано или поздно оказываются в градостроительном тупике: исторический центр не справляется с современной транспортной нагрузкой и многими другими жизненно важными для города функциями. В такой ситуации наиболее перспективным становится полицентричное развитие мегаполисов, когда, помимо старого центра, в пригородах создается несколько ядер притяжения со своими офисными центрами, социальными объектами и жильем.

При этом важно, чтобы новые районы изначально создавались как независимые, инфраструктурно самодостаточные городские поселения с необходимой для жизни людей торговой, развлекательной и базовой социальной инфраструктурой. Эта идея не нова: еще в XIII веке китайские мыслители задумывались о возможности создания поселения небольшой площади, где все необходимое людям для жизни — крышу над головой, пищу, тепло, воду — можно получить внутри. Сегодня идея самодостаточных районов получает практическое воплощение. По такому пути, например, идет французская столица — проект «Большой Париж» предусматривает комплексное освоение территорий пригородов и превращение их в автономные районы, а в перспективе — объединение со старым городом.

О том, что по нему же пойдет и Северная столица, свидетельствует активная продажа администрацией города крупных участков на городских окраинах для дальнейшей реализации проектов комплексного освоения территорий (КОТ), в результате которой сформировались несколько крупных проектов, включающих в себя как жилую застройку, так и объекты социальной и деловой инфраструктуры.

Эксперты петербургского рынка также отмечают увеличение количества вариантов загородного жилья, способного при доступных ценах квадратного метра обеспечить вполне городской уровень жизни. «Первыми ласточками» в сегмен-



«ЗОЛОТЫЕ КУПОЛА» — ЭТО ЦЕЛЫЙ ЖИЛОЙ РАЙОН С ИНФРАСТРУКТУРОЙ И ДОСТАТОЧНО АВТОНОМНЫЙ

те загородной недвижимости стали элитные частные дома, коттеджи и таунхаусы. Сегодня же строятся многоквартирные жилые комплексы и районы малоэтажной застройки, отвечающие современным требованиям. Конечно, далеко не все градостроительные проблемы может решить застройщик — да это, по большому счету, и не его задача. Глобальные изменения — прерогатива властей, но и локально застройщик многое может сделать в проектах комплексного освоения территорий, создавая с нуля целые районы, имеющие стабильную связь с городом, но самодостаточные с точки зрения инфраструктуры.

Одним из примеров такой застройки является жилой район «Золотые купола» группы компаний «Росстройинвест», строящийся в Сертолово по принципу КОТ. Концепция проекта предполагает создание комфортной среды как с точки зрения качества жизни, так и с точки зрения окружающей среды. Здесь все будет, как в большом городе: школа и два детских сада с бассейнами, большой торгово-развлекательный комплекс, фитнес-центр с бассейном, детский парк развлечений с безопасными аттракционами, объекты торговли товарами первой необходимости и повседневного спроса, кабинеты врачей, культурно-образовательный центр.

«Мы создаем новый тип жилого пространства», — рассказывает председатель правления группы компаний «Росстройинвест» Игорь Креславский. — «Золотые купола» — это не жилой комплекс, а целый жилой район с богатой инфраструктурой, достаточно автономный. Здесь можно будет комфортно жить, отдыхать, лечиться, учить детей — все это предусмотрено внутри мини-города. Будет создана такая среда, что жителям не нужно будет ездить куда-то далеко за развлечениями. Тут же

он может сходить и в магазин, и в кино, и в ресторан, и в церковь. Конечно, мы не говорим о том, что все жильцы найдут здесь работу, хотя количество создаваемых рабочих мест тоже будет немаленьким. Но те, кто переедет сюда из Петербурга, смогут не менять место работы — от «Золотых куполов» всего десять минут езды до КАД и 20 минут до станции метро «Проспект Просвещения»».

Экологическая ситуация в будущем жилом районе очень благополучна: с двух сторон участок окружает лесной массив, в полутора километрах расположены озера Медное и Сарженское. Тем не менее проектом предусмотрено много зеленых зон и рекреационных пространств: прогулочные пешеходные аллеи, велосипедные дорожки, спортивный парк с тренажерами для детей, детские площадки, беседки для отдыха и зоны для пикников.

Одним из безусловных преимуществ малоэтажного комплекса является значительно меньшая плотность населения: на территории более 60 гектаров будут проживать примерно 8 тыс. человек.

«Золотые купола» возводятся по технологии монолитного строительства. Высокое качество отличает и инженерные коммуникации, объекты социальной инфраструктуры, оформление ландшафта. Закрытые дворы будут свободны от автомобилей — в них появятся только цветники и детские площадки. Вся территория будет постоянно находиться под охраной. Предусмотрена дизайнерская отделка холлов, обустройство колясочных в каждой секции, освещение пешеходных дорог декоративными фонарями. Будущие жильцы также смогут заказать у застройщика полную отделку выбранной квартиры и переехать в новое жилье, не теряя времени и сил на самостоятельную организацию отделочных работ.

«Покупатель такого жилья за городом сегодня получает все те же опции, что и покупатель городского жилья — плюс экологию и живописные окрестности», — говорит Игорь Креславский. — «Используя такой подход, можно добиться уникального «чувства места», сочетая высококачественную городскую среду с естественным экологическим окружением».

Разумеется, подобного рода проекты возможны только в рамках комплексного освоения территорий и только у тех девелоперов, которые придерживаются принципов долгосрочного развития.

Распространенной ошибкой большинства застройщиков является стремление построить больше квадратных метров на продажу, сведя к минимуму общественные и рекреационные пространства. Однако на сегодняшний день такое жилье потребителем уже не воспринимается как комфортное. И в этом заключается экономическое объяснение непонятной на первый взгляд «благотворительности» девелоперов: плотная и однообразная застройка снижает привлекательность территории для потенциальных покупателей и арендаторов коммерческих помещений. А качественная и разнообразная городская среда является залогом успеха развития, каждый вложенный в нее рубль впоследствии окупится.

«Создание комфортной среды для постоянного проживания в отдельно взятых районах — это не только общечеловеческая ответственность застройщика, но и дополнительная возможность капитализации», — подводит итог Игорь Креславский. — «Цены на жилье здесь доступнее, чем в Петербурге, а удобств больше, чем в большинстве спальных районов. При этом транспортная доступность — не хуже. Подобные автономные районы — это будущее Ленобласти. И это — признак цивилизации». ■

Готовые дома класса de luxe в центре Петербурга



Крестовский остров,
Морской проспект, 29

Строящийся дом на Крестовском острове

- 7-этажный жилой дом на 80 квартир
- Итальянские архитектурные традиции: исторический прототип — церковь XVI века Сан-Джорджо Маджоре в Венеции (Андреа Палладио) и архитектурный ансамбль площади Синьории в Вероне
- Коммерческие помещения на первом этаже
- 2-уровневый теплый паркинг
- Замкнутый внутренний двор
- Рядом с домом сквер «Фруктовый сад»
- Инфраструктура Крестовского острова



Басков переулок/
улица Короленко

Роскошный тихий центр

- Дом с переменной этажностью от 5 до 9 этажей
- Эксклюзивные квартиры с террасами, а также с башенками и двойным светом
- Подземный паркинг
- Благоустроенная внутренняя территория с закрытыми дворами и променадной зоной
- Коммерческие помещения на первом этаже
- Месторасположение в спокойной и тихой части района, в пешей доступности Летний и Михайловский сады
- Неподалеку от Невского и Литейного проспектов



Кирочная улица, 31

Сдан в августе 2015 Осталось 7 квартир

- Площадь с фонтаном
- Бутиковая улица-променад
- Фитнес с бассейном; ресторан, кофейни;
- Медицинский косметический центр; стоматология
- Детский сад
- Интерьерный салон; продуктовый магазин
- Поблизости Таврический сад и Овальный сад



Продажа квартир и офисов в центре Петербурга
Центр продаж: Санкт-Петербург, ул. Кирочная, 39

8 (812) **688 88 88**

Готовые дома класса de luxe в центре Петербурга



Смолярная набережная,
улица Смольного, 4

*Введены в эксплуатацию
6 домов*

- Престижное окружение
- Собственный старинный парк, ландшафтное озеленение
- Охраняемая закрытая территория
- Роскошная отделка холлов
- Рядом с жилым комплексом ансамбль Смольного собора
- Территория застройки — более 8 гектаров
- Жилой комплекс включает 9 новых жилых домов и 3 исторических особняка под реконструкцию



Улица Куйбышева, 13

*Введен в эксплуатацию
в июне 2015 г.*

- Камерный дом на 57 квартир
- В продаже оригинальные квартиры с эркерами — виды на Петропавловскую крепость
- Уютный благоустроенный дворик
- Рядом Петропавловская крепость и музей — домик Петра I
- Коммерческие помещения на первом этаже
- Подземный паркинг



Невский проспект, 68

*Апартаменты
в «Золотом треугольнике»
Петербурга*

- Готовые апартаменты площадью от 82,5 до 176,9 кв. м
- Высота потолков на 3–5 этажах — 3–3,3 м; в апартаментах мансардного этажа потолки разноуровневые — 1,7–5,4 м.
- Эксклюзивные виды на панораму Невского проспекта и набережную Фонтанки
- Премиум отделка: межкомнатные двери из массива вишни в лаковом исполнении, паркет, вся бытовая техника, светильники. Кухни оборудованы немецкой мебелью LEICHT
- Аренда торговых площадей на 1–2 этажах: от 360 до 1038 кв. м
- Благоустроенный двор
- Подземный паркинг на 26 автомобилей, оборудованный автомобильными лифтами


СМОЛЬНЫЙ ПАРК
КВАРТАЛ, УТОПАЮЩИЙ В ЗЕЛЕНИ


ДОМ НА ДВОРЯНСКОЙ
— ОСОБО ПРИБЛИЖЕН К ЦЕНТРУ —

6888888.ru

Застройщик ОАО «СКВ СПб». Свидетельство №0010.02-2009-7803048130-С-003 от 26.01.12.
Проектные декларации на сайте www.6888888.ru
Реклама



НЕОБЫЧНОЕ ПРИРОДНОЕ ЯВЛЕНИЕ

КТО БЫ ЧТО НИ ГОВОРИЛ, КАКИЕ БЫ МОДНЫЕ ВЕЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ НИ КРУЖИЛИ ГОЛОВУ ДОМОВЛАДЕЛЬЦАМ И ДИЗАЙНЕРАМ, НО ФАКТ НАЛИЦО: ОДНИМ ИЗ САМЫХ АКТУАЛЬНЫХ БЫЛ И ОСТАЕТСЯ ИНТЕРЬЕР А LA NATURELLE, ТО ЕСТЬ ВДОХНОВЛЕННЫЙ ПРИРОДОЙ. АЛИНА БОГДАНОВА



В ОТДЕЛКЕ ИСПОЛЬЗОВАЛИСЬ КАЧЕСТВЕННЫЕ НАТУРАЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, А ЦВЕТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ОТЛИЧАЮТСЯ СПОКОЙСТВИЕМ, НАВЕВАЯ МЫСЛИ О ЗАГОРОДНОМ ДОМЕ



ПРОСТОРНЫЕ КОМНАТЫ НЕ ПЕРЕГРУЖЕНЫ ИЗБЫТКОМ МЕБЕЛИ И ПРЕДМЕТОВ ДЕКОРА



БЛАГОДАря ПРИСОЕДИНЕНИЮ БАЛКОНА РАЗМЕСТИЛСЯ ТУАЛЕТНЫЙ СТОЛИК

Использование натуральных отделочных материалов и естественной цветовой гаммы отнюдь не упрощает пространство, напротив, позволяет его обыгрывать сотней способов, расширяет возможности светового дизайна, дает возможность расставлять и смещать акценты в зависимости от настроения.

Пример тому — интерьер от Студии архитектуры и дизайна Александра Матюнина из Великого Новгорода. Хозяева квартиры, расположенной в спальном районе Новгорода, — увлеченная и занятая семейная пара с двумя детьми. Задача, которую они поставили перед студией, с одной стороны, была довольно простой: интерьер должен был быть в первую очередь комфортным для жизни, где все удобно и каждая нужная вещь находится под рукой. С другой стороны, трактовка понятия «комфортная жизнь» весьма широкая, и здесь не обойтись без психологического аспекта тонкого понимания заказчика — его характера, темперамента, вкуса, образа жизни. Итак, как же был решен вопрос оформления и обустройства пятикомнатной квартиры площадью 177 кв. м?

ГЛАВНОЕ — ЕСТЕСТВЕННОСТЬ Поскольку изначально было решено максимально использовать натуральные материалы — дерево, металл, камень с теплой фактурой — и основываться на природной цветовой гамме, ядром концепции этого проекта стали нетривиальные, яркие архитектурные формы, нестандартные объемные решения, игра со световыми акцентами и контрастными материалами.

В отделке использовались качественные натуральные материалы, а цветовые решения отличаются спокойствием, навеяв мысли о загородном доме, а не о квартире в спальном районе города. В оформлении основной акцент сделан на фактуру природных материалов — дерева, камня, обоев с тактильным эффектом. Важным критерием в формировании облика интерьера стали простота, функциональность, эргономичность и практичность. Именно поэтому архитекторы, например, сделали ставку на закрытые системы хранения. Получился современный минималистичный интерьер, который, кроме всего прочего, еще и весьма практичен: просторные комнаты не перегружены избытком мебели и предметов декора, а потому хозяева застрахованы от лишнего беспорядка.

Общей идее проекта отвечают и аксесуары: они тоже минималистичны и отсылают к природе. Так, например, корпус смесителя в ванной по форме напоминает травинку, струя воды становится водопадом, а раковина — озером. Декоративное панно в гостевом санузле — стеклянная мозаика Nanami Azzurro B от фирмы Bisazza — изготовлено из натуральных, проверенных веками материалов, хранящих в себе тепло земли и блики солнечного света, — стекла, смальты, золота. Современные стулья для столовой с деревянным каркасом производства компании



ПРИНЦИПЫ ИНТЕРЬЕРА — ПРОСТОТА, ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ, ЭРГОНОМИЧНОСТЬ И ПРАКТИЧНОСТЬ



ДЕКОРАТИВНОЕ ПАННО В ГОСТЕВОМ САУЗЛЕ — СТЕКЛЯННАЯ МОЗАИКА HANAMI AZZURRO В ОТ ФИРМЫ BISAZZA, ИЗГОТОВЛЕННАЯ ИЗ СТЕКЛА, СМАЛЬТЫ, ЗОЛОТА



НА СТЕНАХ СПАЛЬНИ — ПРИНТЫ DIAMONDS ОТ ALEXANDER MCQUEEN

Calligaris (Италия) имеют высокую спинку S-образной формы с деревянными же извилистыми планками, что делает их не только стильными, но и удобными, а мягкая обивка сидений отделана стойкой к пятнам антибактериальной тканью.

ЗОНЫ И ФУНКЦИИ Квартира прекрасно подходила под идею зонирования, так что пространство было поделено на функциональные блоки — разные по назначению жилые зоны. После сноса стен и перепланировки в одном большом помещении разместились кухня, столовая и гостиная. Стены студии дизайнеры выполнили в светло-сером цвете, чтобы создать оптимальный и ненавязчивый фон для остального декора помещения. Строгость серого нарушает акцент в виде необычного подвесного светильника Terzani Etoile, в котором по всему периметру хаотично переплетаются металлические элементы цвета никеля. Роль основного освещения отведена встроенной системе потолочных прожекторов. А зонирование пространства в гостиной-столовой было сделано с помощью необычного приема: зона со столом и стульями около окна была обрамлена темным деревом — получился своего рода портал, переходящий с потолка в виде балок на стены в форме стеллажа. Данную конструкцию в интерьере визуально поддерживает мягкая мебель того же оттенка.

Максимально функционально решена спальня: присоединение балкона позволило разместить туалетный столик для жены и зону отдыха для мужа.

Интерьеры обеих детских, несмотря на свое назначение, не выбиваются за рамки общей концепции. Натуральность, практичность и эргономичность — три составляющих, которые диктуют правила для оформления комнат сына и дочери хозяев. Яркие цвета при отделке обоев помещений не пестрят, а напротив, гармонично дополняют общую палитру квартиры. Использование нескольких видов обоев добавляет непосредственности, а ключевыми деталями здесь стали деревянные конструкции с именами малышей, изготовленные на заказ.

КАМЕНЬ, ДЕРЕВО, БУМАГА Игра на контрасте — одна из отличительных черт проекта. Так, благодаря контрасту текстур и оттенков, пол в квартире стал фактически самостоятельным элементом интерьера, а не просто нейтраль-

ным фоном. Камень в прихожей и на рабочей зоне кухни — яркий, с довольно агрессивной расцветкой керамогранит Alabastris di Rex. Дополненный темным экзотическим паркетом из массива сукупиры — дерева, произрастающего преимущественно в бассейне Амазонки, камень обретает новое, несколько смягченное звучание. К слову, паркет в гостиной и столовой отлично рифмуется с фасадами кухни, которые дополнены настенной плиткой изумительных оттенков синего: британская фабрика Original Style славится своими экспериментами с палитрой в собственной специальной лаборатории, где смешивают краски, добиваясь новых, роскошных и глубоких тонов.

Стены кухни-гостиной отделаны структурной и фактурной штукатуркой. Этот материал обладает хорошей паропроницаемостью, устойчивостью к температурным изменениям, ультрафиолетовым лучам и кислотам, при этом в нем присутствует особая природная красота, а окружающее пространство становится более просторным и стильным. В отделке стен прихожей использован натуральный камень — гранит Kosmus Golden необычной, немного хищной расцветки.

Отделка стен жилых помещений — это бумажные обои. В лоджии, которая в результате перепланировки стала дополнительной зоной отдыха в хозяйской спальне, были использованы обои Marburg от Zaha Hadid. Проекты Захи Хадид отличаются стремлением к изменению традиционных представлений об архитектуре и дизайне, что как нельзя лучше соответствует настроению заказчиков, стремившихся создать современный интерьер.

Обои в спальне — Cole & Son. Их можно увидеть в самых знаменитых домах и исторических зданиях по всему миру. В том числе в Букингемском дворце, в здании парламента Великобритании и даже в Белом доме в США. Кроме того, в спальне обращают на себя внимание принты Diamonds от Alexander McQueen на стенах: завораживающие разноцветные алмазы можно разглядывать перед сном вместо того, чтобы считать овец. ■

ОБ АВТОРАХ ПРОЕКТА

Студия архитектуры и дизайна Александра Матюнина работает в Великом Новгороде, основана в 2002 году. За это время студией реализовано более 250 проектов по всей России.



КОМНАТА СЫНА ХОЗЯЕВ



СПАЛЬНЯ ДОЧЕРИ ХОЗЯЕВ КВАРТИРЫ



СТРОГОСТЬ СЕРОГО ЦВЕТА СОЧЕТАЕТСЯ С ОТТЕНКАМИ ЖЕМЧУЖНОГО

ПРОЕКТ

НОВЫЕ РЕШЕНИЯ BULTHAUP

В ДЕКАБРЕ ПЕТЕРБУРГСКАЯ ГАЛЕРЕЯ ДИЗАЙНА/BULTHAUP ОТПРАЗДНУЕТ СВОЕ ДВАДЦАТИЛЕТИЕ, А ТАКЖЕ ДВАДЦАТИЛЕТИЕ РАБОТЫ БРЕНДА BULTHAUP В РОССИИ. ПЕРВЫМ МЕРОПРИЯТИЕМ В РАМКАХ ЮБИЛЕЯ СТАЛО ОБНОВЛЕНИЕ СТУДИИ DOM BULTHAUP НА ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЕ — ЗДЕСЬ ПОЯВИЛАСЬ НОВАЯ КУХНЯ ИЗ СЕРИИ B3, КОТОРАЯ ПО-ИНОМУ ОРГАНИЗОВАЛА ПРОСТРАНСТВО. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Этот объект от bulthaup можно назвать квинтэссенцией функционализма и эргономики в создании современных кухонь: минималистский дизайн, как это

свойственно бренду, визуально легкие формы и сочетание новых технологий и разработок. B3 — это не просто кухня, а целая дизайнерская система — она

может менять пространство и создавать разные варианты. Элементы системы — шкафы, полки — можно повесить на стену, поставить на пол или приподнять на

ножки, в зависимости от пространства и объема хранения. Компания использует инновационные материалы — в данном случае особый ламинат цвета графит, который не имеет швов. Кроме него — массив натурального дуба и шпон. Над мойкой — система плоскостей, используемых как разные функциональные поверхности и как разделочные доски, и которые можно передвигать в зависимости от того, какой сейчас идет процесс обработки продуктов. Эта идея разрабатывалась вместе с профессиональными поварами. Внутри ящиков — особые системы хранения и аксессуары из стали и стекла, они могут быть самостоятельными предметами сервировки. Стеновые панели сделаны из алюминия. Интересно и вытяжка, похожая на светильник, с автоматически раскрываемыми «закрылками».

Систему кухни b3 компания bulthaup создала в 2004 году, с тех пор она постоянно совершенствуется. В принципе, она служит для того, чтобы из этой кухни не хотелось уходить ни хозяйке, ни ее гостям. Кстати, в свое время именно компания bulthaup первая повернула хозяйку у плиты лицом к семье и гостям, создав кухонный «остров» с плитой и всем необходимым — его можно поставить в центре помещения. ■



ГОРЯЧИЙ ПАР В МИКРОВОЛНОВКЕ

НОВЫЙ ВСТРАИВАЕМЫЙ ПРИБОР MIELE — МОДЕЛЬ DGM 6800 ОБЪЕДИНЯЕТ В СЕБЕ СРАЗУ ДВЕ ОПЦИИ: ПАРОВАРКУ И МИКРОВОЛНОВУЮ ПЕЧЬ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Аксель Книль, исполнительный директор по маркетингу и продажам Miele Group, уверен, что новинка имеет огромный потенциал, ведь теперь покупателю не нужно покупать два приспособления сразу. Для образования пара в DGM 6800 используется та же технология MultiSteam, которой оснащены и другие модели пароварок Miele: она предусматривает мощный внешний парогенератор, расположенный за рабочей камерой. Пар подается через восемь отверстий, что значительно сокращает время нагрева, обеспечивая быстрое и равномерное распределение пара. Можно выбрать одну из семи ступеней мощности СВЧ (максимально 1000 Вт). Среди дополнительных функций — «Быстрый старт» (например, для подогрева какао нажатием одной кнопки) и автоматическая программа «Попкорн» (приготовление порции попкорна одним нажатием кнопки).

Рабочие камеры в пароварках и духовых шкафах Miele традиционно изготавливаются из нержавеющей стали. Одна-

ко существует проблема использования металла в микроволновых печах, ведь он может провоцировать возгорания и образование искр. Компания Miele использует силиконовые соединения, которые изолируют стенки рабочей камеры, выполненной из нержавеющей стали. Также рабочая камера увеличилась до 40 л и освещается светодиодами.

Учитывая различные возможности использования, пароварка с СВЧ DGM 6800 предлагает широкий набор функций: более 150 автоматических программ. Комбинация двух приборов позволяет объединить скорость приготовления в микроволновой печи с исключительными свойствами пара. Это дает возможность размораживать и готовить блюдо в рамках одной программы. Для размораживания и подогрева, например, охлажденного рагу или супа нужно последовательно сохранить в памяти прибора четыре этапа приготовления в одной программе, при которой микроволновое излучение чередуется с воздействием пара. ■



СОВМЕЩЕННЫЕ ФУНКЦИИ ПАРОВАРКИ И МИКРОВОЛНОВКИ СКАЗЫВАЮТСЯ НА КАЧЕСТВЕ ПРИГОТОВЛЕНИЯ ПИЩИ

ШАМПАНЬ СТАЛА НАСЛЕДИЕМ ЮНЕСКО

КОМИТЕТ ВСЕМИРНОГО НАСЛЕДИЯ ЮНЕСКО ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ О ВНЕСЕНИИ «СКЛОНОВ, ДОМОВ И ПОГРЕБОВ ШАМПАНИ» В СПИСОК ВСЕМИРНОГО НАСЛЕДИЯ.

Двадцать один представитель государств — сторон Конвенции об охране всемирного наследия единодушно проголосовали за внесение «Склонов, домов и погребов Шампани» в список всемирного наследия ЮНЕСКО в категории «Живой эволюционирующий культурный ландшафт». Члены комитета признали их исключительное всемирное достояние и пришли к выводу, что условия по охране и управлению этим объектом соблюдены.

«Я испытываю чувство глубокого удовлетворения и радости! Сейчас я думаю обо всех тех, кто работал над досье, о всех партнерах, поддержавших этот довольно смелый проект, а также о жителях Шампани, чья земля отныне получила всемирное признание. Внесение в список всемирного наследия — это признание и одновременно обязательство перед народом, нам нужно относиться к этому с достоинством. И ландшафт, и жизненную философию, и наследие — все это мы должны беречь и поддерживать, чтобы передать будущим поколениям в первозданном виде», — сказал Пьер Шеваль, президент ассоциации «Пейзажи Шампани», которая собирала и вела досье по Шампани в течение восьми лет.

Ансамбль «Склоны, дома и погреба Шампани» — это не просто винодельческий пейзаж. Это живое свидетельство



ВИНОГРАДНИКИ ШАМПАНИ И ДО ОФИЦИАЛЬНОГО ПРИЗНАНИЯ БЫЛИ НАСТОЯЩЕЙ ЦЕННОСТЬЮ НЕ ТОЛЬКО ФРАНЦИИ, НО И ВСЕГО МИРА

той организации хозяйств, благодаря которым с XVIII века стали утверждаться особый способ производства вин Шампани и специфика коммерческой деятельности. Ансамбль пейзажей и уникальных земель со своей историей, культурой и жизненной философией —

именно это сегодня определяет исключительное всемирное достояние «Склонов, домов и погребов Шампани».

По законодательству Европейского союза и законам большинства стран, название «Шампанское» закреплено за винами, происходящими только из этого

винодельческого региона. Шампань расположена в 160 километрах к востоку от Парижа и состоит из пяти отдельных винодельческих районов, границы которых закреплены юридически. Это Об, Кот-де-Блан, Кот-де-Сезанн, Монтань-де-Реймс и долина Марны. ■

ГОТОВЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ

СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА

НОВЫЙ ЖИЛОЙ РАЙОН

23,1 млн р.

144,3 м²

ул. Ф.Абрамова д. 18

м. «Парнас»

от 150 000 руб./м²

от 70 м²

6 заселенных очередей

Все помещения имеют по два входа с ул. Фёдора Абрамова

Состояние – черновая отделка

Высота потолков – 3,35 м

Приточно-вытяжная система вентиляции

ПАНОРАМА 360

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

15,9 млн р.

59,0 м²

ул. Розенштейна, корп. 2

м. «Балтийская»

от 120 000 руб./м²

от 31 м²

метро 5 мин

Отдельные входы с ул. Розенштейна и ул. Шкапина

Состояние – черновая отделка

Высота потолков – 3,35 м

Приточно-вытяжная система вентиляции

Юнтолово

НОВЫЙ ЖИЛОЙ РАЙОН САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

27,5 млн р.

183,2 м²

Юнтоловский пр., д. 49, корп.3

Приморский район

от 140 000 руб./м²

от 56 м²

полное отсутствие конкуренции

Все помещения с отдельным входом

Состояние – с полной отделкой под ключ

Высота потолков – 3,35 м

Приточно-вытяжная система вентиляции

ВОЗМОЖНА АРЕНДА

ВОЗМОЖНА АРЕНДА

Все сведения о планировочных решениях и ценах носят информационный характер. Просим Вас уточнить актуальность информации при заключении договора. Данное предложение носит исключительно информационный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями статьи 437(2) ГК РФ. Реклама.

Строим главное

680-40-40

glavstroj-spb.ru

№175 ЧЕТВЕРГ 24 СЕНТЯБРЯ 2015 ГОДА / КОММЕРСАНТЪ GUIDE / 27

КОНДИТЕРСКАЯ LE BOAT НА СИНОПСКОЙ

В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ «СИНОП»

НА СИНОПСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ ТЕПЕРЬ РАБОТАЕТ КАФЕ-КОНДИТЕРСКАЯ LE BOAT НА 40 ПОСАДОЧНЫХ МЕСТ.



РОМОВАЯ БАБА
С ЯГОДНЫМ СОУСОМ

Здесь по утрам сервируют завтраки, а в обед можно перекусить супом дня, салатами или сэндвичами. Все блюда готовятся тут же, на кухне одноименного ресторана.

Самое главное, конечно, — это сладости, выпечка и кондитерские изделия

собственного изготовления. Тут можно попробовать шоколадные конфеты ручной работы, овсяное печенье с традиционным «вкусом из детства», ромовую бабу — ее подают специальным образом. Вкус и текстура этого десерта, популярного давно и во многих странах,

закладывается в пропитке — часто ромовые бабы получаются или очень сухими или, наоборот, их неудобно брать, потому что они слишком влажные и ромовая пропитка течет. В Le Boat баба подается в специальной чашечке, чтобы ее было удобно есть ложкой. С ее сладостью кон-

трастирует по вкусу кисловатый ягодный соус.

В кафе готовят различные кофейные коктейли на базе итальянского производителя Portioli. В обед к кофе подают заварную булочку с кремом «шантильи» в качестве угощения. ■

«БЛОК» ВЗЯЛСЯ ЗА РОССИЙСКОЕ МЯСО

НА КРЫШЕ «ЛЕНИНГРАД ЦЕНТРА» ОТКРЫЛСЯ РЕСТОРАН «БЛОК». В ОСНОВЕ ЕГО КОНЦЕПЦИИ — «МЯСНАЯ КУХНЯ РОССИЙСКИХ ПРОВИНЦИЙ»

Основатель и идеолог нового заведения — московский ресторатор Александр Раппопорт, он намерен ни много ни мало сделать «Блок» главным мясным рестораном России. Здесь полагают, что российское мясо обладает высочайшим качеством и по многим параметрам даже превосходит все зарубежные аналоги. Блюда здесь готовятся и по традиционным, и по современным рецептам, а мясо самое разнообразное: в меню более 60 блюд с мясной составляющей — от телячьих щечек до многочисленных стейков.

В Москве под руководством Александра Раппопорта работают вполне успешные рестораны: «Dr. Живаго», «Китайская грамота», Black Thai, Pub lo Picasso и Cook'Kareki, но для своего главного мясного заведения ресторатор выбрал Пе-



НЕ МЯСО, А ЧИСТЫЙ МРАМОР



ОФОРМЛЕНИЕ
ПРОСТРАНСТВА
ПРИЗВАНО ВЫЗЫВАТЬ
АССОЦИИИ
С ИСКУССТВОМ
РУССКОГО АВАНГАРДА

тербург. Поставщики качественного мяса — из Воронежской области: там выращивают бычков американской породы Black Angus. Кормят их специально разработанной зерновой смесью на основе влажной кукурузы, благодаря такому питанию мясо этих бычков обладает очень высокой степенью мраморности — в диапазоне между Choice+ и Prime.

Должность бренд-шефа нового ресторана занял молодой повар Евгений Мещеряков, победитель международного конкурса Bocuse d'Or Battle 2014, до этого работавший у Алена Дюкасса в парижском Taillevent, а также в московском ресторане Siberia, «Националь» и других проектах. Вместе с Евгением Мещеряковым ресторан курирует бренд-шеф Роберто Хакомино Перес Фелибер (Pub

lo Picasso, «Латинский квартал»), более 20 лет работающий в России, он специализируется именно на приготовлении мясных блюд.

Самые большие разделы в меню ресторана — «Мясо холодное» и «Мясо жареное, вареное и тушеное». Также есть «Мясо рубленое», то есть бургер из мраморной говядины и котлеты из курицы, телятины и фазана. «Мясо холодное» — это семь видов тартара и четыре вида карпаччо, «Мясо жареное, вареное и тушеное» — несколько десятков стейков (некоторые можно попробовать только в «Блоке»), томленные говяжьи ребра с можжевельником, луковым конфи или апельсинами, строганов из оленины и строганов из перепелки, а также хашлама, пельмени, оссобуко, запеченная утка,

телячьи щеки, запеченные мозговые кости и голубцы.

Оригинален раздел «Не мясо холодное»: здесь есть каспийский залом, нарвские миноги, мурманские гребешки, сахалинские креветки, соловьевские и крымские устрицы, печень налима, а также салат из краснодарских помидоров с ялтинским луком и гранатовой выжимкой.

Над интерьером ресторана «Блок» работала Анастасия Панибратова, оформившая «Dr. Живаго» и Black Thai. В многоуровневом большом пространстве под стеклянной кровлей — 200 посадочных мест, еще около 300 мест на двух летних террасах с видом на Таврический парк и Смольный собор. В оформлении сочетаются детали разных стилей — северного модерна, футуризма и кубизма. ■

GRAND CRU СТАНОВИТСЯ ДЕМОКРАТИЧНЕЕ

ПЕТЕРБУРГСКАЯ КОМАНДА ВИННОГО БАРА GRAND CRU СОЗДАЛА ОБНОВЛЕННУЮ ВЕРСИЮ МЕНЮ.

Появился новый раздел Finger Food в духе новых трендов — здесь собраны тапасы и закуски, которые удобно держать в левой руке, когда в правой бокал вина.

Тем не менее подача сохранила традиции Grand Cru — например, тартар из креветки подается с крекером из водорослей, а в качестве аперитива — хрустящий гребешок с фиолетовым маслом. Для начала подходит тапас из трески с луковым мармеладом на оливковых чипсах. Тартар из говядины подают в пшеничном рожке (тартар из вола остался в меню на правах бестселлера). А свиное ребро маринуют и подают на березе.



ТЕПЛАЯ ЗАКУСКА ИЗ КРОЛИКА С ЯБЛОКОМ И ГРИБАМИ

В раздел салатов и закусок вернулись некоторые любимые блюда гостей из прошлых меню и дополнились новыми — например, легкий салат с маринованной форелью и фетой или с осьминогом гриль, молодым картофелем и маслом из маракуйи. Новая закуска — это морские гребешки, которые подаются с яблочной эмульсией и сельдереем, беломорские мидии и дальневосточный краб с яйцом пашот. Теплая закуска в виде цветка, напоминающего гортензию, — это тушеный кролик с грибами под маринованным яблоком, подцвеченным свекольным соком.

Рыбный раздел обновился не только новыми видами рыбы, но и гарнирами: дораду подают с неро венере и пюре из брокколи, зубатку — с кремом из зеленого горошка, а палтуса — с муссом из шпината и яблочным пюре. В разделе «мясо/дичь» теперь можно найти ножку цыпленка с трюфелем, утку с полбой и кремом из моркови или вырезку вола с пармантье из зеленого перца и овощами с костра.

В качестве десерта предлагаются «Пина Колада», домашний морковный пирог со специями и обновленный вишневый сорбет. ■

ВИННЫЙ УЖИН В ГРАНД-ОТЕЛЕ «ЕВРОПА»

СЕГОДНЯ, 24 СЕНТЯБРЯ, В ГРАНД-ОТЕЛЕ «ЕВРОПА» ПРОЙДЕТ ВИННЫЙ УЖИН С УЧАСТИЕМ ШЕФ-ПОВАРА ПРОСЛАВЛЕННОГО АГАТОЙ КРИСТИ ПОЕЗДА VENICE SIMPLON-ORIENT-EXPRESS И ВИННОГО ДОМА BARON PHILIPPE DE ROTHSCHILD.

Вечер в ресторане «Европа» воссоздаст атмосферу аристократичного континентального железнодорожного путешествия в винтажном «Восточном экспрессе», окутанном покровом тайн и интриг, на котором путешествовали писатели, государственные деятели и монаршие особы XX века. К блюдам из меню подобраны уникальные винные пары Baron Philippe de Rothschild, которые по бокалам можно попробовать только здесь.

Меню ужина разработали шеф-повар гранд-отеля «Европа» Йен Миннис и Кристиан Бодигель, француз, который уже 30 лет возглавляет кухню легендарного поезда с тремя вагонами-ресторанами. Меню с шестью переменами составили блюда французской кухни. Закуска — из трех смен дегустационных блюд: медальон из камчатского краба с велюте из цветной капусты с красной икрой, затем морской язык с соусом песто и утиная грудка магрэ с хрустящим эскалопом из фуа-гра с карамелизированным белым персиком. На горячее — филе говядины с беарнским соусом с вялеными томатами, затем яблочная тарталетка с голубым сыром, а на десерт равиоли из корня таро, с кремом из маскарпоне, ананаса и банана. К каждому блюду подобран идеально сочетающийся образец благородного вина Rothschild.

Кристиан Бодигель родился во Франции в Бретани и возглавляет кухню знаменитого «отеля на колесах» с лета 1984 года. Он начал свою карьеру подмастерьем у бывшего шеф-повара вашингтонского Белого дома, работал в ресторанах нескольких отелей в Париже, возглавлял кухню престижного парижского клуба Le Martine's и является действительным членом кулинарной академии Франции. Вдохновение на своем бессменном посту он черпает в путешествиях на «Восточном экспрессе». Так, на маршруте в Стамбул его блюда благоухают восточными сумачом, зирой и кишмишем, а для нового маршрута в Берлин он уже



КРИСТИАН БОДИГЕЛЬ, ШЕФ-ПОВАР РЕСТОРАНОВ ЛЕГЕНДАРНОГО «ВОСТОЧНОГО ЭКСПРЕССА» VENICE SIMPLON-ORIENT-EXPRESS

разрабатывает меню из местных деликатесов. Ежегодно с марта по ноябрь Кристиан и его коллектив поваров готовят европейские блюда в поезде, вмещающем в себя до 180 пассажиров, при этом кухня умещается на крошечном пятнышке размером не больше коридора. Фирменное блюдо Кристиана осенью — шаролезская говядина с икрой и трюфелями, а летом — жареный ягненок, поданный с полентой с шалфеем. ■



КАРЕ ЯГНЕНКА В ДЫМКЕ ПОДАЕТСЯ С ТАРТАЛЕТКОЙ С МИНИ-ОВОЩАМИ

ОСЕНЬ В «БЕЛЬВЬЮ БРАССЕРИ»

В МЕНЮ РЕСТОРАНА «БЕЛЬВЬЮ БРАССЕРИ» ОТЕЛЯ «КЕМПИНСКИ МОЙКА 22» ПОЯВИЛИСЬ НОВЫЕ ОСЕННИЕ БЛЮДА.

Ароматы лесного костра, сочной дичи и свежих овощей — все это уловимо в дымке, которая сначала сдерживается прозрачным куполом, а затем поднимается над блюдом: так в ресторане подают каре ягненка.

В сезонном меню — крем-суп «Капучино из тыквы» с гребешками-гриль с насыщенным вкусом и нежной текстурой, яйцо-колот с паштетом из бычьих хвостов и черных трюфелей — это блюдо обладает слегка ореховым вкусом и очень отчетливым ароматом. Перепелиное трио подается с лисичками и луком-шалотом. Нежное перепелиное мясо, деликатно приготовленное в технике конфи, миниатюрное жареное перепелиное яйцо, томленные лисички со сладковатым луком-шалотом — это особый деликатес ресторана.

В качестве осеннего десерта здесь подают «Лимонное облако» со взбитой кисло-сладкой лимонной начинкой. ■

ПАНАЗИЯ С ПЕРФОРМАНСОМ

РЕСТОРАН BUDDHA-BAR SAINT PETERSBURG ОТКРЫЛ СЕЗОН НОВОЙ ВЕЧЕРНЕЙ ШОУ-ПРОГРАММОЙ ПОД НАЗВАНИЕМ SHOW BUDDHABAR SPB.

Осенью каждые четверг, пятницу и субботу гости паназиатского лаунж-ресторана смогут увидеть красочный перформанс: индийский Болливуд, испанское фламенко, трайбл дэнс — новое в России танцевальное направление, основанное на танце живота. Каждый вечер новое шоу — и обязательно с номерами воздушной акробатики.

Вместе с сетами диджеев будут звучать перкуссия, диджериду, дудук, сантур, ситара, сарод, электроскрипка — музыканты выступают в национальных стилях. А

ночь здесь принадлежит диджеям — резидентам Buddha-Bar и приглашенным звездам.

В меню Buddha-Bar Saint Petersburg традиционно блюда паназиатской кухни в авторском исполнении шеф-повара Аарона Стотта. Среди хитов — острый суп «Том-Ям» с креветками и кальмарами, запеченная черная треска с соусом «Юдзу-Мисо», говядина «Ангус» с корейским соусом и маринованной свеклой, фирменные роллы и пряный шоколадный мусс на земле из черного шоколада с икрой из Hennessy. ■



СПА-ЦЕНТР В «ДОМЕ СО ЛЬВАМИ» ОТЛИЧИЛСЯ

LUCEO SPA В ПЕТЕРБУРГСКОМ ОТЕЛЕ FOUR SEASONS HOTEL LION PALACE ST. PETERSBURG СТАЛ ПОБЕДИТЕЛЕМ ПРЕМИИ WORLD SPA AWARD В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ В РОССИИ СПА-ЦЕНТР ПРИ ОТЕЛЕ».

Это звание Luceo Spa получил 14 сентября на торжественной церемонии награждения победителей World Spa Awards, которая прошла во Вьетнаме.

«Для меня большая честь получить эту премию от имени команды Luceo Spa отеля Four Seasons Hotel Lion Palace St. Petersburg. Я очень горжусь достижениями в области спа в России и своей командой, которая нацелена на безупречный результат и на то, чтобы наши гости отдохнули, восстановили силы и улыбались, покидая нас», — говорит Вудсон Брум, директор Luceo Spa.

Премия World Spa Awards была учреждена как подразделение премии World Travel Awards для весьма прибыльного и быстро развивающегося направления спа-туризма. В последние годы оно получило бурное развитие во всем мире: с 2007 по 2013 год спа-индустрия показала рост 58% и принесла доход более чем \$94 млрд.

Премия World Travel Awards была учреждена в 1993 году, для того чтобы выбрать и отметить лучшие компании за особые успехи во всех секторах индустрии туризма. Сегодня World Travel

Awards признается одной из самых престижных премий во всем мире, за что ее даже называют «Оскаром» в индустрии туризма.

Методология голосования проста — онлайн-голосование на сайте World Spa Awards проводится среди профессионалов спа-индустрии — руководителей этого направления, туроператоров, турагентов, голосуют также и клиенты.

Спа-центр Luceo Spa расположен во внутреннем дворе «Дома со львами», занимает четыре этажа и располагает восемью комнатами для процедур, люксом для

пар с отдельной зоной отдыха и релаксационным бассейном треугольной формы под стеклянной крышей. Luceo Spa использует три линии продуктов для процедур: Santa Maria Novella, Omorovicza и Ila. С мая этого года Luceo Spa предлагает своим гостям процедуры класса люкс швейцарской марки Dr. Burgener Switzerland, созданные специально для спа в Петербурге доктором Полин Бурженер.

Luceo Spa недавно получил награду Favorite Wellness Property in Russia by Wellness Travel Awards. ■



ИЗ ЖИЗНИ ОТДОХНУВШИХ



1_Режиссер Виталий Мельников (слева) и директор киностудии «Ленфильм» Эдуард Пичугин на открытии киноцентра «Ленфильм»

2_Сергей Федоров, председатель правления Ассоциации промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга, на торжественной церемонии награждения победителей первого турнира по гольфу Kempinski Golf Cup в отеле «Кемпински Мойка 22»

3_Арби Абубакаров, советник председателя комитета по внешним связям Санкт-Петербурга, и Инна Шалыто, председатель комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга, в отеле «Амбассадор» на торжественном приеме в честь десятилетия со дня его открытия

4_Нина Абросова, депутат Центрального муниципального округа Петербурга, мотопутешественник, чемпион России, Европы и мира по французскому боксу, и Григорий Путинцев, президент фестиваля Harley Days в Петербурге, советник губернатора Петербурга по мотоспорту, директор ГУП «Городской центр размещения рекламы», во время фестиваля St. Petersburg Harley Days на площади Островского

5_Дизайнер ювелирных украшений Стивен Вебстер с супругой Анастасией (слева) на церемонии открытия ювелирного бутика Stephen Webster в «Мезонине» гранд-отеля «Европа»

ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ, ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СОБЫТИЯ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ: ОТЕЧАНИНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС ДИЗАЙН» - 180178, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, В.О., 17 ЛИНИЯ, Д. 60. ЛИТ. А. ПОМЕЩЕНИЕ №1 ЗАКОН №14-346

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ПРОЕКТ
ИЗ СЕРИИ ПРИЛОЖЕНИЙ
BUSINESS GUIDE
— КОММЕРСАНТЪ
«ФИНАНСОВЫЕ
ИНСТРУМЕНТЫ/БАНК»,
ПОСВЯЩЕННЫЙ
АКТУАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ
ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ
В РОССИИ
И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 15 ОКТЯБРЯ 2015 ГОДА

ФОРМАТ — А3

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ

(812) 325 85 96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru