

ГОЛОВОКРУЖИТЕЛЬНАЯ
ВЫСОТА / 14
ИПОТЕКА ВОЗВРАЩАЕТСЯ
ЗА ГОРОД / 18
ПЕТЕРБУРЖЦЫ
РАЗВЛЕКАЮТСЯ / 21

Вторник, 13 октября 2015 №188

(№5698 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–28

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Рег. №01243 22 декабря 1997 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Территория комфорта

Guide

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ФГБУ ВЦЭРМ
им. А. М. Никифорова МЧС России

о возможных противопоказаниях
проконсультируйтесь с врачом
Реклама



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

«А ЛАРИСУ ИВАНОВНУ ЕЩЕ ПОМНИМ И ХОТИМ»

Такая надпись, обыгрывающая реплику одного из героев старого советского фильма «Мимино», красуется в одном из винных магазинов Тбилиси. В этом городе, надо сказать, до сих пор помнят много хорошего, охотно говорят по-русски и относятся к «ленинградцам» с большой симпатией. Что удивительно, если вспомнить о политических перипетиях между Россией и Грузией. Но так уж, наверное, устроен человек со своей избирательной памятью и неизбывным стремлением к позитиву и душевному комфорту.

Для путешественника, приехавшего в Грузию первый раз, эта страна предстает не совсем такой, как в расхожих мифах. Например, моя подруга, в юности бывавшая в советском Тбилиси, рассказывала о том, что девушке одной, без сопровождающего, было не пройти — толпы джигитов с горящим взором пожирали юных блондинок глазами и, как сомнамбулы, молча следовали за ними в некотором отдалении. Или, например, известное грузинское гостеприимство, когда столы ломаются от яств, а вино льется рекой. Сегодня все это не так. Жители Тбилиси ничем не отличаются от жителей европейских городов, а что до гостеприимства, то, возможно, оно существует среди друзей и близких, зато в ресторанах сервис оставляет желать лучшего. Надо сказать, что народ здесь неторопливый, и долгое ожидание своего заказа — обычная практика. И еще: хорошо, что мое приобщение к грузинской кухне состоялось в национальных ресторанах Петербурга. Во всяком случае, у нас владельцы грузинских ресторанов всячески культивируют традиции гостеприимства и особенности кухни — такого изобилия необыкновенно вкусной еды в Грузии, увы, ни увидишь, ни попробовать не пришлось.

Но не хлебом единым, как говорится... Мне показалось, что приобщение к религии широких масс населения идет так же активно, как и в сегодняшней России. Церкви строятся, а старые сохраняются с необыкновенной тщательностью. И, кстати сказать, привлекают большое количество туристов, как, например, древний город Мцхета со своими храмами, монастырями и потрясающими духовными артефактами. Искушенному путешественнику и тому, кто ищет разных эстетических удовольствий, стоит, наверное, знать и о том, что в Грузии всего два признанных профессиональным сообществом дизайнерских отеля. Об одном из них — в материале этого номера.

ГОЛОВОКРУЖИТЕЛЬНАЯ ВЫСОТА

ДОРОГОВИЗНА ЗЕМЛИ ЗАСТАВЛЯЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ ВОЗВОДИТЬ ВСЕ БОЛЕЕ ВЫСОКИЕ ЗДАНИЯ, И ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЫХ ВЫСОТОК ПОЯВЛЯЕТСЯ ВСЕ БОЛЬШЕ. НЕ РЕДКО ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗА КВАРТИРЫ НА ВЕРХНИХ ЭТАЖАХ ПРОСЯТ БОЛЬШУЮ ЦЕНУ, НО, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ПОКЛОННИКАМИ ВЫСОТЫ ЯВЛЯЮТСЯ НЕ ВСЕ ПОКУПАТЕЛИ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Основной плюс высотного жилья для застройщика — большой выход продаваемых площадей с участка и снижение доли стоимости земли в себестоимости строительства. Стоимость земли, особенно в черте городской застройки, — серьезная составляющая в цене квадратного метра. Кроме того, если здание имеет удачное местоположение, то высокие этажи позволяют продавать квартиры как видовые, что повышает их стоимость, в зависимости от видовых характеристик, на 10–50%. В целом квартиры на верхних этажах зданий пользуются высоким спросом даже при отсутствии видовых характеристик.

«Повышенная высотность зданий влечет за собой необходимость дополнительных затрат как в процессе строительства, так и в техническом наполнении здания — это касается инженерии, дополнительных специальных лифтов. Удорожание строительно-монтажных работ при строительстве зданий высотой более 25 этажей составляет около 15%», — отмечает Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь».

В России к высотным сегодня относят здания выше 75 метров — это, как правило, 25–27 этажей. Строительство здания выше 75 метров обходится дороже, так как требует более дорогих металлоконструкций, специальной строительной техники, дорогостоящего инженерного оборудования для обеспечения квартир на верхних этажах водой и отоплением. Кроме того, в небоскребах обычно больше лифтов, они скоростные и значительно более дорогие. Больше количество жильцов требует дополнительного количества парковочных мест. «Сложные инженерные конструкции, высокие требования пожарной безопасности — все это также увеличивает себестоимость строительства и влияет на конечную цену жилья в высотке», — говорит Яна Долотова, директор направления «Новое строительство» АН «Итака».

НОВЫЙ ТРЕНД Генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк считает, что на петербургском рынке появилась тенденция к приобретению квартир именно на высотных этажах, что считается престижным среди жителей современных мегаполисов. «После восьмого этажа начинаются самые светлые квартиры. До окон не достают высокие деревья, шум почти не слышен. Такие квартиры пользуются повышенным спросом у многих молодых семей — светло, нешумно, более чистый воздух», — говорит он. — Главным достоинством высотных этажей считается хороший вид из окон квартиры. Панорамные виды, открывающиеся из окон и балконов, гораздо привлекательнее стены соседнего дома или дерева



ВЫСОКИЕ ЭТАЖИ ВСЕ БОЛЬШЕ ПРИВЛЕКАЮТ ПОКУПАТЕЛЕЙ НОВЫХ КВАРТИР

прямо перед окном. Красивый пейзаж за окном будет удачно гармонировать с абсолютно любым интерьером и поднимать настроение».

Вторым достоинством жизни на высотных этажах зданий является экологическая обстановка и шумоизоляция. Квартиры на высоком этаже, а тем более на последнем, значительно снижают уровень уличного шума, поступающего в квартиру. «Если дом расположен вдоль дороги с оживленным движением, то жители первых этажей порой попросту вынуждены привыкнуть к постоянному реву моторов и звуку тормозов, чего не скажешь о жильцах высоких и последних этажей, где шум дороги все же несколько приглушен. До последних этажей не доходят и выхлопные газы от дороги, с которыми жителям низких этажей приходится мириться. Именно поэтому жизнь на высотных этажах зданий можно назвать наиболее комфортной для жителей современных городов», — говорит господин Вовк.

Обычной проблемой жильцов высотных и последних этажей в домах советской постройки был напор воды — он часто оказывался намного ниже, чем на первых этажах, поскольку вода поставляется снизу вверх. В современных высотных многоквартирных домах самый верхний этаж оснащен необходимой системой коммуни-

каций. За счет этого энерго- и водоснабжение в квартирах на различных этажах осуществляется равномерно. «Существенным недостатком высотных этажей, пожалуй, можно признать боязнь высоты, но люди с такой фобией покупают квартиры на нижних этажах. Весьма существенной проблемой могла бы стать поломка лифта, но в современных новостройках функционирует сразу по несколько лифтов в каждом из подъездов, что обеспечивает возможность своевременного перемещения жильцов и грузов любой тяжести», — отмечает господин Вовк. Таким образом, резюмирует он, плюсов в проживании на верхних этажах гораздо больше, чем минусов. Это обуславливает необходимость больше обращать внимания не на этажность дома, а на его расположение, район города и состояние инфраструктуры.

НЕ ВСЯКИЙ ВИД ВОСТРЕБОВАН Руководитель отдела маркетинга и продаж компании Yard Group Константин Матыцын, впрочем, считает, что далеко не всякая высотка может иметь хороший вид: «Многое зависит от местоположения и окружающей застройки. Если ваша будущая квартира на 25-м этаже окно в окно с соседним строящимся домом, то это одна история. С видом на воду — другая. Видовые квартиры всегда дороже». → 16



Собрание

ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ

Большая Посадская, 12

Ваша история на Петроградской стороне

ДОМ СДАН. ПЛАТИ 50% И ВЪЕЗЖАЙ

RBI
The art of real estate®

ВХОДИТ
В ХОЛДИНГ RBI

rbi.ru

(812) 320-76-76

14 → Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена», считает, что прежде всего покупатели выбирают не этаж, а качество строительства: «В Петербурге мы возводим жилой комплекс „Граффити“ в Приморском районе, в котором 24-этажные дома. Покупателей прежде всего интересует качество жилья, гарантии того, что они получат свою квартиру вовремя, хороший район и благоустроенная территория внутри квартала. Что касается предпочтений, то выбор этажа очень субъективен. Традиционно не пользуются популярностью первый и последний этажи. Всегда в приоритете средние этажи. В ЖК „Граффити“ это с 8-го по 20-й этаж, такие квартиры уходят первыми. По остальным этажам все индивидуально: кто-то считает, что на верхних этажах тише, чище воздух, кроме того — прекрасный вид. А кто-то боится высоты и приобретает жилье максимум на третьих-четвертых этажах».

Марина Агеева, директор по продажам жилой недвижимости УК «Теорема», полагает, что высота до 14 этажей «оптимальна для восприятия». Елена Алещенко, заместитель директора департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает, что покупатели жилья в невысоких ценовых сегментах настороженно относятся к покупке квартир на самых верхних этажах, предпочитая средние — до 15-го этажа: «Виды с самых высоких

этажей на окраинах города, как правило, не так привлекательны, как в центре, а опасений у будущих жителей больше — может сломаться лифт, наверху сильнее ветер. Несмотря на то, что на рынке пропагандируется стереотип „чем выше, тем лучше“, „последний этаж — это пентхаус“, некоторые девелоперы могут даже предоставлять на самые верхние этажи небольшую скидку в случае избытка таких квартир».

«Около 10% покупателей квартир в новостройках принципиально выбирают квартиры на верхних этажах. Их привлекают живописные виды города, более чистый воздух, ведь выхлопные газы обычно не поднимаются выше 15 метров над землей, а выше 30 метров концентрация пыли в воздухе минимальна, а также тишина — шум улиц не слышен на высоте выше 50 метров. И все же большинство покупателей предпочитают средние этажи — с 5-го по 14-й», — рассказала Яна Долотова.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», со словами коллеги согласен: «На практике около 10% покупателей целенаправленно ищут новую квартиру на верхних этажах, при этом около 80% покупателей предпочитают жить не выше десятого этажа».

Ольга Газеева, директор по продажам и маркетингу ГК «Еврострой», говорит: «Есть категория клиентов, которая заинтересована в квартирах на высоких этажах.

Это, как правило, покупатели в возрасте до 35 лет, которые еще не обзавелись собственной семьей. В сегменте элитного жилья при рассмотрении квартир большой площади для проживания большой семьи предпочтения клиентов не меняются — самые интересные для них квартиры расположены по-прежнему с третьего по десятый этаж».

РАЗНИЦА В СОТНИ ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ

Петр Буслов, руководитель аналитического центра «Главстрой-СПб», отмечает, что грамотная ценовая политика компании способствует равномерной реализации товарного запаса, которая не зависит от этажности жилого комплекса.

Ольга Газеева обращает внимание на то, что повышение стоимости квартир согласно «шагу этажа» составляет примерно 5%, но здесь нужно учитывать местоположение конкретной квартиры на плане комплекса, ее видовые и иные характеристики.

«Стоимость квартир от этажа к этажу становится выше, разница может достигать несколько сотен тысяч», — добавляет Марина Агеева.

Сергей Степанов отмечает, что в сегментах недвижимости класса комфорт и выше последние этажи многоэтажных домов часто отличаются от типовых: «Иногда строительные компании создают эксклюзивные планировки на последних этажах: большие открытые террасы, панорамные

окна, выход на эксплуатируемую кровлю здания и другие необычные решения. Безусловно, стоимость таких квартир может существенно отличаться от средней цены „квадрата“ в жилом комплексе».

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», считает, что в Москве, например, высотное строительство можно условно разделить на классы. «Небоскребы — это элитный сегмент, таких объектов в России мало, самый яркий пример — „Москва-Сити“ (башни высотой 65–90 этажей). К премиальному сегменту можно отнести и другие новые высотные здания — такие как „Триумф-Палас“, „Well House на Ленинском“, башни в „Алых парусах“ (высотностью 48–57 этажей). В дорогом сегменте покупатели стремятся жить выше, ведь видовые характеристики квартиры напрямую зависят от этажа, на котором она находится. Не стоит забывать и про пентхаусы, являющиеся самым дорогим предложением — а ведь это квартира на последнем этаже (чаще двух- или трехуровневая). Именно поэтому в дорогих проектах чем выше — тем дороже. Каждый этаж прибавляет примерно \$300 к средней цене одного квадратного метра. В комфорт-классе высотными можно считать дома от 17 этажей и выше. Здесь спрос обычно концентрируется на средних этажах, то есть крайние этажи (первые и последние) практически одинаково менее востребованы». ■

ВЫСТАВКИ ДИЗАЙНА, ЖИЛЬЯ И ДОМАШНЕЙ ОБСТАНОВКИ

НОЯБРЬ 2015 ГОДА — ЯНВАРЬ 2016 ГОДА

2-6.11

Ideo Bain (Париж, Франция)
Международная выставка дизайна и оборудования для ванных комнат

4-8.11

«Арт-Красноярск» (Красноярск, Россия)
Выставка актуальных и традиционных произведений искусства

5-8.11

Turkeybuild Izmir (Измир, Турция)
Международная строительная ярмарка

6-8.11

Arts & Craft Fair (Хельсинки, Финляндия)
Выставка искусства и ремесла

7-9.11

Salon de l'habitat (Невер, Франция)
Выставка жилья. Все для дома

8-20.11

Real Estate (Хельсинки, Финляндия)
Выставка недвижимости

10-13.11

Interlight Moscow Powered by Light + Building (Москва)
Международная выставка декоративного и технического освещения

11-15.11

Import Shop Berlin (Берлин, Германия)
Выставка-продажа изделий декоративно-прикладного искусства со всего мира



13.11 — 31.01

Ретроспективная выставка
«Золотое поколение»,
посвященная финской архитектуре
(Санкт-Петербург)

13-15.11

Ярмарка искусств ArtExpoSPb
(Санкт-Петербург)

23-27.11

XXVII международная выставка
«Мебель, фурнитура и обивочные материалы» (Москва)

8-13.12

«Арт-Екатеринбург» (Екатеринбург)
Выставка-продажа живописи, графики,
скульптуры, фотографии и изделий
декоративно-прикладного искусства

13-16.01

Deubaukom (Эссен, Германия)
Ярмарка строительных товаров

13-16.01

Строительная выставка Leben plus
Komfort (Эссен, Германия)

18-24.01

LivingInteriors (Кельн, Германия)
Выставка товаров и услуг для
обустройства и отделки дома ■

**ИНТЕРЬЕРНЫЕ ВЫСТАВКИ
ДАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ
ПОЛНОСТЬЮ ОБНОВИТЬ
ОБСТАНОВКУ ЗА СЧЕТ
АКТУАЛЬНЫХ АКСЕССУАРОВ**

КАЛЕНДАРЬ

ЗАПАС ПРОЧНОСТИ

ТАКИМ ЗАПАСОМ, ПО МНЕНИЮ ДЕНИСА БАБАКОВА, КОММЕРЧЕСКОГО ДИРЕКТОРА БИЗНЕС-ЕДИНИЦЫ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД», ДОЛЖНА ОБЛАДАТЬ КОМПАНИЯ, КОТОРАЯ ХОЧЕТ УСПЕШНО ВЕСТИ ДЕЛА НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И НЕ РАЗОЧАРОВЫВАТЬ ДОВЕРИВШИХСЯ ЕЙ КЛИЕНТОВ. СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

GUIDE: Можете ли вы охарактеризовать этот год — каким он стал для рынка недвижимости?

ДЕНИС БАБАКОВ: Были различные прогнозы на 2015-й о том, как будет развиваться ситуация: от апокалиптических прогнозов до радужных. Ситуация же развивается нормально. С одной стороны, у нас нет ажиотажа, с другой стороны, мы видим, что элитную недвижимость продолжают приобретать. Это хорошо, это означает, что люди уверены в своем завтрашнем дне. Тяжело, конечно, отделить покупку ради самой квартиры и ради сохранения средств, однако доля чисто инвестиционных квартир, по крайней мере, у нас держится на обычном уровне в 10%. Важнее то, что наши аналитики примерно такое, нормальное, положение дел в течение года и прогнозировали. Мы посмотрели на то, с чем мы вошли в 2015 год — на те объекты, которые мы строим в данный момент, и увидели, что будущие расходы полностью покрыты средствами, поступающими от дольщиков, даже с запасом. Безусловно, наши объекты не профинансированы до конца, но ведь и цели такой не было: дом должен продаваться и строиться равномерно. Более того, третью очередь нашего флагманского объекта «Смольный парк» мы даже сдали в эксплуатацию досрочно.

G: Есть мнение, что в кризис надежнее построить объект полностью и только потом продавать в нем квартиры. Это показывает возможности фирмы. Это так, на ваш взгляд?

Д. Б.: Все зависит от финансовой модели, которую выбирает инвестор. Я полагаю, вариант, который описали вы, подходит для маленькой новой компании, которая еще не работала на рынке элитного жилья и поэтому вынуждена показать товар лицом. Мы более двадцати лет на рынке, квартиры продаем каждый месяц, более того, у нас приличный отложенный спрос. По этой же причине, кстати, мы не нуждаемся в перестройке своих рекламных и маркетинговых стратегий. Перестройку объявляют те, кому она и так требуется, вне зависимости от микро- и макроэкономической ситуации. Если были допущены какие-то ошибки, то кризис — хороший повод, чтобы их исправить. А мы, сэкономив на дополнительных рекламных акциях и маркетинговых ухищрениях, лучше потратим средства на доработку наших объектов, чтобы сделать их еще более выразительными, придумав что-то еще в плане благоустройства, например, или же отделки мест общего пользования. Правило «показать лицом», то есть создать шоу-рум, также касается тех квартир, которые сдаются с отделкой. Мы прибегаем к этому приему в сегменте массового жилья, однако клиенты элитного рынка слишком ценят возможность все сделать по-своему, чтобы предлагать им готовую отделку.

G: Возвращаясь к итогам, что можете сказать о географии покупателей?

Д. Б.: Она особенно не изменилась — сохранился интерес у покупателей из Мо-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

сква, жителей нефтяных регионов, а также Прибалтики. Немного выросло количество покупателей из Казахстана. Радует, что не уменьшается число повторных покупок.

G: Было бы логичным, наверное, если бы вырос срок принятия решений о покупке?

Д. Б.: Это естественно, что в условиях некой нестабильности в экономике люди принимают решение чуть дольше, но на практике, когда на объект есть спрос, человек понимает, что полгодика думать о покупке — не вариант, ведь понравившаяся ему квартира может уйти с рынка. Поясню: в понятие по-настоящему элитной недвижимости входит возможность выбора — не только идеальной локации в центре, не только видовых характеристик, но в том числе и идеальной планировки. На старте продаж квартирография максимально разнообразна, но чем дольше клиент ждет, тем больше квартир продается и тем меньше становится выбор. Поэтому, между прочим, наша компания уделяет такое внимание планировкам.

G: В моде по-прежнему европейские планировки?

Д. Б.: Европейской планировки в чистом виде никто не предлагает, потому что

спальня в семь квадратных метров — это не то, что хотят покупатели в России, тем более если речь идет о покупателях элитной недвижимости.

Мы стараемся проектировать разные варианты, понятные и простые, как конкретно их именовать — это уже чисто маркетинговая история. Добавлю, что есть мнение, будто лучше делать что-то вроде огромных студий — свободных пространств, а клиенты уже сами разберутся, где оставить стены. Но на принятие решения о покупке влияет и то, смог ли человек представить себе свою будущую жизнь в этих стенах. Да, возможно, потом владельцы затеют перепланировку, но, честно скажу, уже не в таком объеме. Зачастую передвигают перегородки совсем немного, чтобы удобнее встал какой-то предмет мебели, но редко бывает так, что квартира полностью перестраивается и уже ничем не напоминает нашу первоначальную задумку. Грамотная квартирография также повышает запас прочности компании, обеспечивая неослабевающий интерес клиентов.

G: В чем еще проявляется запас прочности? Может быть, в умении застройщика продумать в самом доме всю инфраструктуру, включая кафе и магазины?

Д. Б.: Я сторонник самозарождающейся инфраструктуры, и на примере элитных комплексов можно видеть, как закрываются одни «встроенные» бизнесы и открываются другие. Не прижились два салона красоты, но оказалась востребованной фруктовая лавка — мог ли это предсказать застройщик? Если вы живете в центре, то вы хотите гулять по центру, а не сидеть только в своем доме, верно? Приведу пример: в нашем проекте «Русский дом», который мы вывели на рынок в апреле, были запланированы на первом этаже коммерческие помещения с отдельными входами со стороны улиц, но диктовать, кто конкретно будет владеть этими помещениями и какой бизнес в них вести... Пожалуй, этого мы точно делать не будем! Запас прочности, наверное, можно оценить по наличию и содержанию дальнейших планов. Кто-то сосредоточился на текущих объектах, кто-то ждет «знака» от рынка, мы, например, ищем пятна под застройку. Это дело непростое, потому что для нас понятие элитной недвижимости ограничено историческим центром города, так что пристально изучаем все предложения владельцев земли. Они чувствуют себя уверенно, поскольку каждое предложение уникально, однако это все-таки рынок, а мы считаем, что у локаций в центре должны быть дополнительные преимущества. Так, например, было со «Смольным парком» — где еще в центре рядом будет столько зелени, и Смольный напротив, и все магазины и рестораны Суворовского проспекта? Или же «Русский дом», наш «Роскошный тихий центр» — мы действительно угадали со слоганом! Поблизости — Спасо-Преображенский собор, девять детских садов, девять школ, Аничков дворец, в пешеходной доступности и Дом книги, и Гостиный Двор, и вообще все, что может предложить Невский проспект, набережная Фонтанки. А на прогулку можно отправляться напрямик в Летний сад! Собственно, из «Русского дома» нужно будет просто выйти, чтобы попасть на культурную прогулку по достопримечательностям, ради которых в Петербург едут из-за границы. Прибавим сюда профессионализм архитекторов из мастерской «Евгений Герасимов и партнеры», очарование неорусского стиля, современные технологии и высокие стандарты качества — не стоит удивляться, что спрос на жилье в таком доме есть и будет только расти!

G: Каков же вывод — 2015 год вас успокоил?

Д. Б.: Мы, собственно, и не нервничали. Текущий год подтвердил правильность выбранной стратегии, показал, что если мы делаем объект, максимально ориентированный на клиентов, то люди его купят, потому что у них есть потребность жить в центре, пользоваться его инфраструктурой, работать и отдыхать в центре. В этом преимущество элитного рынка недвижимости — центр здесь является базовой потребностью. ■

ИПОТЕКА ВОЗВРАЩАЕТСЯ ЗА ГОРОД

СЕГОДНЯ ПРИОБРЕСТИ ЖИЛЬЕ В ИПОТЕКУ ХОТЯТ ЧУТЬ ЛИ НЕ 80% ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. НО В РЕАЛЬНОСТИ ДОЛЯ СДЕЛОК С ПРИМЕНЕНИЕМ ИПОТЕКИ ЗНАЧИТЕЛЬНО МЕНЬШЕ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

На сегодняшний день все ведущие банки кредитуют покупку загородной недвижимости. Однако процентные ставки и условия могут значительно варьироваться. При этом стоит помнить, что получить ипотеку на покупку частного домовладения всегда было сложнее, чем на приобретение квартиры. Квартира для банкиров — это стандартный залоговый продукт, а при оценке ликвидности загородного дома требуется более индивидуальный подход — как с точки зрения оценки его конструктива, так и с точки зрения проверки юридической чистоты документов.

В настоящее время ипотечные ставки на строительство жилого дома и покупку загородной недвижимости стартуют в среднем от 13,5–14%. «Таунхаусы и квартиры в малоэтажных многоквартирных проектах можно приобрести по программе «Ипотека с господдержкой» по ставке от 11,9%. Есть привлекательные условия в мультиформатных и малоэтажных проектах, где в качестве партнера по строительству выступает банк; в этом случае можно найти программы со ставкой от 11,5%», — рассказала Евгения Владимирова, руководитель проекта «Рамблер. Недвижимость» Rambler & Co.

Сумма ипотечного кредита начинается от 300 тыс. рублей, срок кредитования — до 30 лет, при этом размер первоначального взноса должен быть выше, чем в программах по приобретению квартир, чаще всего это минимум 30%. Лидеры на рынке ипотеки — Сбербанк, ВТБ, в последний год активизировался Россельхозбанк.

СПЕЦИФИЧЕСКИЙ ПРОДУКТ Антон Соко, аналитик инвестиционного холдинга «Финанс», напоминает: «В этом сегменте кредитного рынка работает меньше банков, чем в кредитовании на покупку квартир. Основные предложения — со стороны 15–20 банков. Средние процентные ставки выше, чем по другим сегментам, из-за того, что эти займы не подпадают под государственное субсидирование ставок, а значит, на 3–5% выше. Первоначальный взнос — как и по всей ипотеке — в среднем от 10 до 30% от стоимости объекта. Доля сделок через ипотеку — 20–30%. Рассрочка обычно возможна только при единовременном платеже от 50%, что редко возможно для потребителей, которые собираются купить дом в ипотеку. Рассрочка в большей степени ориентирована на состоятельных клиентов, которым нужно время на получение денежных средств при реализации других активов».

В Петербурге ипотекой при покупке загородной недвижимости планируют воспользоваться 37% потенциальных покупателей, столько же интересуются предложениями рассрочки. Опрос проводился среди посетителей экспозиции «Альтернатива городу. Коттеджи и загородное строительство» в рамках Ярмарки недвижимости (Петербург, 2015 год). Однако в реальности цифры гораздо ниже. Арсений Васильев, генеральный дирек-

тор ГК «Унисто Петросталь», считает, что сегодня не более 15% сделок на загородном рынке проходят с применением ипотеки.

Антон Архипов, руководитель офиса «Сретенское» департамента загородной недвижимости «ИНКОМ-Недвижимость», рассуждает: «Если судить по количеству желающих воспользоваться ипотекой на рынке загородного малоэтажного жилья, то эта доля составила бы 80% или даже больше». Но, по его словам, по ипотечной схеме можно приобрести загородные квартирные комплексы и часть комплексов таунхаусов, которые продаются по 214-ФЗ. «Если речь идет об отдельно стоящих домах, например, о дуплексах, или об участках, то они не подпадают под этот закон. Соответственно, получить эту самую привлекательную субсидированную государственную ипотеку, ставка по которой сегодня начинается от 11,4%, покупатели не могут», — поясняет господин Архипов.

Кроме того, дома на загородном рынке зачастую продаются как участок с подрядом, с заключением договора на строительство дома. «И такая схема банками тоже не очень приветствуется, ипотечные кредиты под такие проекты они дают неохотно. Банки с удовольствием кредитуют землю, под которую можно взять залог, но очень часто этой суммы не хватает для того, чтобы сделка срослась. Сейчас часть банков пытается кредитовать такие проекты — продажу участков с заключением договора подрядного строительства, — но пока это единичные сделки. То есть существенная доля рынка под ипотечные условия подпадает в малых количествах. И остаются уже построенные объекты, которые кредитуются по таким же ставкам, как и вторичное жилье: от 12 до 16–17% годовых. 16–17% — это ставка, которая покупателям не нравится, и здесь мы тоже теряем часть сделок. Если удастся договориться по ставкам в размере 12–14%, то покупателей это вполне устраивает, поэтому такие сделки заключаются», — резюмирует господин Архипов.

АЛЬТЕРНАТИВА КРЕДИТУ Покупатели, которые хотят приобрести недвижимость, но не вписываются в привлекательные ипотечные программы, чаще всего пользуются рассрочкой. «Если еще год назад базовые условия по рассрочке были таковы: беспроцентная рассрочка на срок 3–6 месяцев и процентная рассрочка на срок до года под 14–15% годовых, то на сегодняшний день есть очень много предложений с беспроцентной рассрочкой до года и с увеличением срока процентной рассрочки от года до трех лет и снижением процентной ставки до уровня 12–14%. Это подходящие условия для конкуренции с ипотекой, особенно с учетом того, что в этом случае не надо собирать большие пакеты документов. Фактически всем покупателям, которые готовы оплатить ми-

нимальный первоначальный взнос, эти условия предоставляются, поэтому клиенты активно пользуются процентными и беспроцентными рассрочками», — говорит господин Архипов. Около 30% покупателей на рынке загородной недвижимости — это люди, которые планируют продать свою квартиру и взамен купить загородную недвижимость, и им не нужна ипотека на 15 лет. Им нужно продать свою квартиру и дождаться строительства загородного жилья. Поэтому такие рассрочки очень популярны.

«Этот продукт в настоящее время доступен даже на вторичном рынке. Из-за падения спроса многие собственники домов готовы идти на серьезные уступки — предоставлять скидки, а также дробить выплату полной стоимости недвижимости, что детально прописывается в договоре. На первичном рынке рассрочка распространена, пожалуй, ничуть не меньше, чем ипотека. Получить ее легче, а процентная ставка не так кардинально отличается от банковской (обычно это 16–18% годовых). Сегодня многие застройщики организованных коттеджных поселков предоставляют беспроцентную рассрочку при условии внесения первоначального платежа не менее 50% и сроком до года-полутора лет», — рассказывает госпожа Владимирова.

Впрочем, данные опроса на Ярмарке недвижимости говорят, что если ипотека набирает популярность (весной 2014 года только 30% покупателей рассматривали ипотеку), то интерес к рассрочке от застройщиков, наоборот, показывает отрицательную динамику — год назад ей отдавали предпочтение 49% покупателей.

ЮРИДИЧЕСКИЙ НЮАНС Евгений Дружинин, старший юрист, руководитель практики недвижимости и строительства юридической фирмы Maxima Legal, говорит: «Ипотека популярна по одной простой причине: застройщик или продавец готового жилья получают деньги сразу, тогда как риск неплатежа и прочие риски перекладываются на банковские структуры. Иные же механизмы, связанные с рассрочкой платежа, наоборот, предполагают, что указанные риски несет именно застройщик или продавец. При этом в существующем законодательстве закреплена достаточно моделей, позволяющих приобретать жилье в рассрочку».

Прежде всего, это купля-продажа в кредит, в том числе с рассрочкой платежа. Указанные нормы закреплены в статьях 488 и 489 Гражданского кодекса РФ. При этом в соответствии с п. 5 ст. 488 ГК РФ, если иное не предусмотрено договором купли-продажи, с момента передачи товара покупателю и до его оплаты товар, проданный в кредит, признается находящимся в залоге у продавца. «Такой залог в силу закона совершенно спокойно проходит государственную регистрацию в Росреестре одновременно с государственной регистрацией возникновения

права собственности покупателя на объект недвижимости», — говорит господин Дружинин.

Другой вариант, хотя прямо не предусмотренный, но допустимый с точки зрения гражданского законодательства, — это тот же договор купли-продажи, по которому возникновение права собственности на жилье поставлено в зависимость от полной оплаты стоимости такого жилья покупателем. До момента полной оплаты указанный объект недвижимости передается покупателю. Последний им пользуется как законный владелец, в том числе вносит плату за коммунальные и иные услуги. «Однако собственником такой покупатель становится только после выплаты продавцу (застройщику) полной стоимости жилья», — указывает господин Дружинин.

Еще один похожий с точки зрения экономики, но кардинально отличающийся с юридической точки зрения вариант — предусмотренные Жилищным кодексом РФ жилищные и жилищно-строительные кооперативы. Здесь уже юридическая структура основана не на договорных, а на корпоративных отношениях. Вступая в члены жилищного кооператива, лицо приобретает определенные права, связанные с использованием «закрепленного» за ним жилого помещения. Так, в соответствии с ч. 3 ст. 124 ЖК РФ основанием владения, пользования и в установленных законодательством пределах распоряжения жилым помещением является членство в жилищном кооперативе. При этом в соответствии с ч. 1 ст. 129 ЖК РФ член жилищного кооператива приобретает право собственности на жилое помещение только в случае выплаты паевого взноса полностью. На практике член жилищного или жилищно-строительного кооператива обычно полностью выплачивает паевой взнос еще до момента передачи ему жилого помещения. «К сожалению, по прямому указанию Жилищного кодекса РФ модель жилищных кооперативов может применяться только при строительстве многоквартирных жилых домов, в том числе и малоэтажных», — резюмирует господин Дружинин.

В отличие от жилищных кооперативов, жилищные накопительные кооперативы, регулирование которых осуществляется в соответствии с ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах», могут приобретать любые жилые помещения (в соответствии с ч. 1 ст. 16 ЖК РФ жилой дом является видом жилого помещения). Впрочем, построенные на тех же началах, что и жилищные кооперативы, но законодательно гораздо более зарегулированные жилищные накопительные кооперативы так и не получили большого распространения. Во многом это связано с внутренними противоречиями самого закона «О жилищных накопительных кооперативах». Однако как потенциальная замена ипотеки эта схема также имеет право на существование. ■

РУССКИЙ ДОМ

Басков переулок, улица Короленко



Роскошный тихий центр

От создателей
«Парадного квартала»

- ▶ Дом с переменной этажностью от 5 до 9 этажей
- ▶ Квартиры от 60 до 250 м²
- ▶ Коммерческие помещения
- ▶ Подземный паркинг на 519 мест
- ▶ Благоустроенная внутренняя территория с променадом
- ▶ Месторасположение в спокойной и тихой части района неподалеку от главных транспортных артерий: Невского и Литейного проспектов
- ▶ Пешая доступность Летнего сада и Инженерного сквера
- ▶ Панорамные виды Петербурга с террас квартир на верхних этажах
- ▶ Квартиры со вторым светом

ООО «ЛСР Недвижимость-СЗ».
Проектная декларация на сайте www.6888888.ru.
Св-во №0109.03-2009-7826090547-С-003 от 07.02.2013.
Реклама.

6888888.ru

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

8 (812) **688 88 88**



КОМФОРТ ЛЕЧИТ

ЛЮБЫЕ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА СТРЕМЯТСЯ СТАТЬ МАКСИМАЛЬНО УДОБНЫМИ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ. МЕДИЦИНСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ НЕ ИСКЛЮЧЕНИЯ. О ТОМ, КАК УСТРОЕНА СОВРЕМЕННАЯ КЛИНИКА, РАССКАЗЫВАЕТ ЗАСЛУЖЕННЫЙ ВРАЧ РФ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ВСЕРОССИЙСКОГО ЦЕНТРА ЭКСТРЕННОЙ И РАДИАЦИОННОЙ МЕДИЦИНЫ ИМ. А. М. НИКИФОРОВА МЧС РОССИИ. СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

GUIDE: Вашу клинику в Приморском районе сдали в эксплуатацию совсем недавно, в 2012 году. При проектировании и строительстве много внимания уделяли созданию комфортной среды?

СЕРГЕЙ АЛЕКСАНИН: Большинство заведующих отделениями буквально жили на стройке — им хотелось, чтобы все-все было идеально, насколько это возможно в рамках государственного бюджета. Потому что лечит ведь не только врач, но и стены больницы. В этом мы убедились еще во время работы с пациентами-чернобыльцами. Из-за той шумихи, что поднялась вокруг Чернобыля в СМИ, ликвидаторы были уверены, что всех их ждет скорый смертельный исход. С такими больными приходилось работать команде клинических психологов, которые в том числе старались, чтобы ничего не вызывало у пациентов негативной реакции, не напоминало о болезни, напротив, чтобы все походило на привычную, домашнюю обстановку.

G: Что же удалось придумать и воплотить?

С. А.: Для пациентов предусмотрены отдельные палаты с туалетом, душевой кабиной, холодильником, телевизором и доступом в интернет. Есть и многоместные палаты для тех наших клиентов, для которых, напротив, пребывать в одиночестве дискомфортно и им нужны общение, соседи. Разумеется, мы тщательно следим, чтобы не было недостатка в туалетных принадлежностях, свежем постельном белье. Для нас дико, когда пациенты других клиник жалуются, что у них белье меняют раз в неделю. Если человека доставляют к нам издалека и рядом нет родственников, то мы снабжаем его одеждой, заботимся о том, чтобы его вещи были постираны и поглажены. Также комфорт — это когда выходишь из палаты в приятный холл. На каждом из этажей они оформлены разными цветами, украшены зеленью, там стоят мягкие кресла. А в нашем красивейшем атриуме можно купить свежую газету, выпить чашку свежесваренного кофе. За территорией мы ухаживаем с особой тщательностью, по ней приятно прогуляться, полюбоваться клумбами. Порой мы устраиваем просмотр фильмов и вечера творчества наших VIP-пациентов — артистов, музыкантов. На них приглашаем всех больных из стационара, кто в состоянии передвигаться. Для людей искусства внимание — это тоже часть реабилитации: они понимают, что нужны своим зрителям, и восстанавливаются быстрее.

G: Кстати, в холлах кроме умиротворяющих фотографий, информационные стенды с описаниями операций, подробными иллюстрациями... Отчего такой контраст?

С. А.: Парадокс, но чем больше информации, тем больше доверие пациента. Особенно это важно в хирургической практике. Задача наглядной информации — успокоить человека перед операцией.



АЛЕКСАНДР КОРЖИКОВ

Схожую роль играет наша внутренняя информационная система, к которой подключены каждый врач и каждый пациент. Больной видит, какие диагностические, лечебные или профилактические процедуры ему назначены и, соответственно, может планировать свое время, что очень удобно для деловых людей. Мы не возражаем, если пациент, при условии, что состояние его здоровья это позволяет, будет выезжать по делам, на какую-то важную встречу. (У нас, к слову, есть место для хранения личных автомобилей клиентов на время их пребывания у нас.) В перспективе мы планируем обустроить аналог рабочего кабинета для лежачих больных: установим над кроватью навесное оборудование, консоль. Wi-Fi у нас уже работает достаточно хорошо, это было одной из наших приоритетных задач, как и увеличение числа кабельных каналов.

G: Кухонного блока также коснулись новации?

С. А.: А как же, ведь питание занимает не последнее место в обеспечении комфорта и способствует выздоровлению. Для врачей важно, чтобы рацион соответствовал нозологической форме болезни и расходу

энергии пациента. Для тех, у кого проблемы с ЖКТ, одна диета, для «сердечников» — другая, при этом имеет значение, лежачий больной или нет. Всего у нас утверждено 15 различных диет. А клиенты наши, конечно, больше волнуются о вкусе блюд, их внешнем виде. Поэтому готовим мы не сами, а заключили аутсорсинговый договор с компанией, которая имеет большой опыт и, что немаловажно, свои рестораны в городе. Они готовят, разумеется, в рамках, установленных врачами, на нашей базе, но виртуозно. Так что нареканий на качество питания у нас нет. Кроме того, мы имеем финансовую возможность качественно улучшить тот паек, что по нормативу отводится на одного пациента в день: больше разнообразных продуктов — больше пользы.

G: С какими просьбами к вам обращаются VIP-пациенты? Например, сделать маникюр?

С. А.: Отдельного косметологического и парикмахерского кабинета у нас нет, но если посещения разрешены (по медицинским, естественно, показаниям), можно вызвать мастера, например, из салонов красоты, расположенных напротив клини-

ки. Также у нас много пациентов, которые становятся ближе к богу, задумываются о душе, 15–20% просят пригласить священника — чтобы исповедаться или просто поговорить.

G: Бывали капризы, которые вы не можете удовлетворить? Забавные случаи?

С. А.: Не так давно клиент прилетел к нам на частном вертолете, причем сообщил об этом, когда был уже в воздухе. Конечно, мы приняли его на нашей посадочной площадке, но уведомили, что в будущем такое исключено, во-первых, потому что жители окрестных домов и так жалуются на шум и поток ветра, а, во-вторых, площадка всегда должна быть готова к приему экстренных пациентов, когда на счету каждое мгновение. Что до забавных случаев... Как-то к нам привезли пациента после аварии, в которой погибли все, кроме него. Мы были счастливы, когда он не только выжил, но и пошел на поправку. И, видимо, он тоже так радовался этому, что решил устроить на территории клиники романтический пикник с любимой женой. Они не подумали, что их могут увидеть из окон окрестных домов. Пришлось нам вмешаться и пресечь «празднование»! Хотя, конечно, здорово, что пациент вернулся к активной жизни!

G: Что еще входит в понятие комфорта в вашем медицинском учреждении?

С. А.: Пожалуй, достойные условия для врачей — не только зарплата, но и кабинеты, места для отдыха, душ, индивидуальный компьютер, льготное посещение бассейна, потому что когда эти все вопросы решены, сотрудников ничего не отвлекает от выполнения их работы. Хочу отметить, что при строительстве клиники был заложен огромный потенциал — на ближайшей четверть века, чтобы при появлении новых технологий можно было их спокойно внедрять, без серьезного переустройства здания и каких-то сложных работ. При этом мы постоянно получаем отзывы и от сотрудников, и от пациентов, и от просто посетителей — родственников, знакомых, навещающих больных. Например, строители не заметили порожки, которые для маломобильных групп населения становятся препятствием, — мы оперативно устранили эту проблему. Когда эфирных каналов оказалось недостаточно, подключили кабельное телевидение, причем добивались хорошего качества сигнала. Интерьер мы также постепенно обогащаем: недавно в одном из холлов поставили фонтан, в атриуме же планируем организовать настоящий водопад со звуками природы и успокаивающим видеорядом. К нам поступают пострадавшие в авариях, люди, которым предстоит тяжелые хирургические операции, поэтому естественно, что мы стремимся всеми силами облегчить им реабилитационный период. Поверьте, комфорт лечит! ■

ПЕТЕРБУРЖЦЫ РАЗВЛЕКАЮТСЯ

ПО ДАННЫМ РОССТАТА, В ПЕТЕРБУРГЕ ДОЛЯ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ДОХОДОВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ЗАТРАЧИВАЕМАЯ НА РАЗВЛЕЧЕНИЯ, СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 5%. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

В последние два года происходило не только количественное, но и качественное изменение услуг на рынке развлекательного города. Несомненными фаворитами в сегменте развлечений остаются кинотеатры. По данным Maris I Part of the CBRE Affiliate Network, по состоянию на 2015 год на территории Петербурга функционирует 63 кинотеатра, а за последние два года было открыто 13 кинотеатров.

Сегмент развлечений за последний год стал ориентироваться на семейный и детский отдых. Увеличился спрос на проекты формата edutainment (education + entertainment), позволяющие обучать детей в игровом процессе («Кидбург, Умный Петербург»).

Мультифункциональные центры с широким набором развлекательных функций расширяют свое присутствие на рынке. Компания Food Retail Group запустила сеть подобных развлекательных объектов под названием Mazarark, один из которых был открыт в ТРК «Континент на Бухарестской» в августе 2013 года, а другой на улице Хошимина в августе 2015 года.

В 2015 году индустрия досуга пополнилась качественно новыми проектами — это квесты, антикафе, активити-парки, интерактивные музеи и театры, контактные зоопарки, лазертаги. Самым ярким явлением прошедшего сезона можно считать быстро набравшее популярность

направление квестов, которое пришло в Россию совсем недавно. Это интерактивные игры, перенесенные в реальность, где в замкнутом помещении необходимо разгадать головоломки, найти подсказки, для того чтобы выбраться на свободу.

Все чаще горожане выбирают так называемые антикафе или тайм-клубы. Отличительная особенность антикафе — это оплата только проведенного времени, в стоимость которого входят разнообразные угощения и развлечения. В 2015 году открылся и первый тематический парк активного отдыха для всей семьи Angry Birds в ТРЦ «Европолис».

На смену традиционным музеям и театрам приходят совсем недавно появившиеся интерактивные театры и музеи. Возможность трогать экспонаты, фотографироваться с ними, принимать участие в спектаклях и представлениях определяет целевую аудиторию среди детей. Среди подобных проектов можно выделить «Иллюзиум», «Гранд Макет Россия», «Петровская акватория», «ЛабиринтУм».

Развлекательные объекты обычно располагаются в составе крупных торговых-развлекательных комплексов, с хорошей транспортной доступностью и наибольшей концентрацией людей. Занимая большие площади в торговых центрах, они становятся своеобразным магнитом,

притягивая потоки потребителей. Подобный формат сотрудничества выгоден как для развлекательных, так и для торговых центров. Торговые объекты получают новый поток покупателей с возможностью увеличения средней стоимости чека. А развлекательные центры получают бонус в виде относительно невысоких арендных ставок, которые варьируются в диапазоне 4–8 тыс. рублей за кв. м в год (без учета операционных расходов и НДС).

Территориально наибольшее количество развлекательных объектов сконцентрировано в отдаленных от центра районах города, где располагаются крупные торговые объекты. Так, в Приморском районе находится 18% всех досуговых объектов, в основном это кинотеатры и детские развлекательные центры. В Выборгском районе был зафиксирован рост развлекательных объектов в два раза. Также к локациям, активно развивающимся в области развлечений за последний год, можно отнести Невский район, где было введено 13 новых объектов индустрии развлечений.

Несмотря на кризисную ситуацию в экономике, в ближайшее время планируется открыть ряд новых проектов — например, активити-парк Нюр Тор и крытый веревочный парк на площади более 5 тыс. кв. м в комплексе «Питерленд». В ноябре заработает аквапарк «Питер-

ленд-2», ранее функционировавший под названием «Вотервиль» на улице Кораблестроителей, 14.

На волне популярности детских развлекательных центров, группа компаний «Рики», входящая в состав медиахолдинга «Смешарики», откроет игровой центр в ДЛТ на площади 2 тыс. кв. м. А на юге города в ТРК «Питер Радуга» началось строительство города профессий «Кидбург».

Торговые комплексы «Мега» планируют заполнить свободные площади парками развлечений. Планируется ввод образовательно-развлекательного комплекса Kidzania и скалолазного парка «Круча». При киностудии «Ленфильм» открыт киноцентр, который включает не только кинозал, но и выставочное пространство, кафе и сувенирный киоск.

В Петербурге существует потенциал для развития новых форматов развлекательных центров. Несмотря на насыщенность рынка досуговой индустрии различными видами развлечений, стоит отметить, что парков аттракционов, подобных всемирно известным Port Aventura или Disneyland, в городе практически нет. Единственным объектом, отвечающим европейским стандартам, является «Диво Остров». Планируется строительство еще одного парка развлечений Dreamworks в Красногвардейском районе. ■



БФА
ДЕВЕЛОПМЕНТ

611 0550

- П.С., Пионерская улица, дом 16
- Метро "Чкаловская", "Спортивная" 10 минут
- Высота потолка в чистом виде - 3,0 м
- Подземный паркинг

КВАРТИРЫ В СОБСТВЕННОСТИ

Застройщик - ЗАО „БФА-Девелопмент“.
www.bfa-d.ru

Реклама.

Элегантно и достойно



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
"НА ГРЕВЦУККОЙ"

КАЗБЕК ПРЕДО МНОЮ. ОДИН В ВЫШИНЕ

СТЕПАНЦМИНДА — НЕБОЛЬШОЙ ГОРНЫЙ ПОСЕЛОК В 165 КМ ОТ ТБИЛИСИ. ДОБРАТЬСЯ ДО НЕГО МОЖНО ПО ВОЕННО-ГРУЗИНСКОЙ ДОРОГЕ, ПРОЛЕГАЮЩЕЙ СРЕДИ ЖИВОПИСНЫХ СКЛОНОВ, БУДТО ПОКРЫТЫХ СКЛАДЧАТЫМ БАРХАТОМ. НАВЕРНОЕ, ПОДОБНЫХ ПОСЕЛЕНИЙ В ГОРАХ — МНОЖЕСТВО. НО ЭТО ВСЕ-ТАКИ ОСОБЕННОЕ, ВЕДЬ ОНО НАХОДИТСЯ У ПОДНОЖИЯ ГОРЫ КАЗБЕК, САМОЙ ИЗВЕСТНОЙ ВЕРШИНЫ КАВКАЗА. ЕСТЬ В ПОСЕЛКЕ, КРОМЕ ЭТОЙ НЕРУКОТВОРНОЙ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ, ЕЩЕ ОДНА — ДИЗАЙНЕРСКИЙ ОТЕЛЬ ROOMS HOTEL KAZBEGI, ПЕРЕДЕЛАННЫЙ ИЗ ТУРБАЗЫ СОВЕТСКИХ ВРЕМЕН. ЕЛЕНА ФЕДотоВА



ДАРЬЯ РЕПНИКОВА

БАССЕЙН ОТЕЛЯ ДОВОЛЬНО БОЛЬШОЙ И ВЫГЛЯДИТ КАК ОЗЕРО В ГОРАХ



ДАРЬЯ РЕПНИКОВА

БАР С ВИДОМ

Название отеля связано с бывшим именем поселка — с 1921 по 2007 год поселение называлось в честь известного в Грузии писателя Александра Казбеги, родившегося в этих местах. Сегодня же оно носит свое историческое название — в честь святого Стефана, монаха, по легенде, предупредившего жителей о грозящем оползне. Сам поселок выглядит сурово. Небольшие низкие дома с изгородями поднимаются вверх по склону, вдоль ухабистой дороги, размываемой каждую весну горными потоками, к церкви святой Троицы в Гергети. Ее силуэт с террасы отеля выглядит изысканной миниатюрой на фоне гор. Джип-туры к церкви, организованные местными, функционируют бесперебойно — минут двадцать почти по отвесному склону, ухабам и камням вытрясают всю душу, но это того стоит. Древнюю церковь берегут пара монахов, живущих здесь же, в горах. Зимой они передвигаются на снегоступах. Здесь тихо, пустынно и ближе к богу. И после такого испытания, в сгущающихся быстрых сумерках особенно приятно добраться, наконец, до отеля.



ДАРЬЯ РЕПНИКОВА

ГЛАВНАЯ ОСОБЕННОСТЬ ОТЕЛЯ — ГРОМАДНАЯ ТЕРРАСА, ОТКУДА ОТКРЫВАЕТСЯ ВИД НА ГОРЫ



ДАРЬЯ РЕПНИКОВА

МЕДИТИРОВАТЬ, ГЛЯДЯ НА КАЗБЕК, МОЖНО ПРЯМО НА ТЕРРАСЕ

Rooms Hotel Kazbegi на другом склоне выглядит в здешнем антураже примерно так, как нежданно-негаданно приземлившийся межпланетный корабль. От бывшей турбазы, в принципе, остались одни воспоминания. И хотя общая планировка здания сохранена, оно значительно расширилось, стало пятиэтажным, его конструкции укреплены, создан стальной каркас, пристроены балконы и впечатляющая стометровая широкая терраса, откуда виден Казбек во всей своей красе. В результате сооружение приобрело налет современной «горной архитектуры» и внутри преобразилось до неузнаваемости. Только комнаты остались на тех же местах. После всех реноваций отель открылся в 2012 году. В нем 156 номеров, включая шесть люксов. Управляет отелем компания Adjara Group Hospitality, принадлежащая известному грузинскому бизнесмену Теймуру Угулаве. Сегодня Rooms Hotel Kazbegi входит в престижное мировое сообщество дизайн-отелей.

Вытянутое в длину здание на первом этаже имеет просторнейшее пространство, удачно зонированное. Здесь холлы, гостиные и казино с уютными креслами и диванами в стиле ретро, книжные полки с почти десятью тысячами книг, изданных в основном в советский период, на русском и грузинском языках, зарубежные издания по искусству, художественная литература, огромный атлас мира... На полках — множество интересных предметов: большие бутылки зеленого стекла, чемоданы и саквояжи, корзины. Часть из них привезена из разных областей Грузии, часть создана дизайнерами. На стенах — целая коллекция оригинальных плакатов грузинских фильмов, снятых в советское время. Старые, начищенные до блеска деревянные полы. Столы из неровного и тоже старинного дерева —

многие предметы обстановки созданы из разных пород дерева, привезенного из западной части Грузии, когда там разбирали старинные дома. (Кстати, семья собственника отеля владеет фабрикой по переработке дерева.) В обстановке обширных гостиных есть мебель и светильники, привезенные из Англии, Италии и США. Дизайном отеля занималась одна из структур управляющей компании — Adjara ARC Group, но в основном два дизайнера — Ната Джанберидзе и Кети Толораия.

Ресторан отеля имеет свою концепцию, первую в Грузии — здесь стремятся создать интернациональную горную кухню. В этих местах есть свои рецепты и секреты приготовления пищи, которые хранят местное население и пастухи. Надо сказать, что местные активно привлекаются отелем к сотрудничеству, у них ресторан покупает локальные продукты: сыры, мед, вино. У молодежи есть возможность получить хорошую работу и учиться в сфере гостеприимства. Но чтобы создать положительный имидж отеля, который всегда заполнен туристами из разных стран, пришлось проводить долгую работу среди местных — говорят, что менеджер по персоналу отеля знает каждую семью из поселка. Еще говорят, что люди гор — очень независимые и свободолюбивые и не привыкли быть услужливыми и ухаживать за гостями так, как это необходимо в индустрии гостеприимства. Поэтому процесс обучения персонала в этом отеле идет постоянно.

В планах Adjara Group Hospitality — развитие этого региона: в следующем году планируется построить канатную дорогу, подъемники прямо из отеля и 8 км горнолыжных трасс. Кстати, сегодня возобновлены прямые авиарейсы из Петербурга в Тбилиси — самолеты компании Georgian Airways летают каждые вторник и пятницу. ■



ОДИН ИЗ СТАНДАРТНЫХ НОМЕРОВ ОТЕЛЯ



В ПРОСТРАНСТВЕ РЕСТОРАНА, РАССЧИТАННОГО НА 100 ГОСТЕЙ, ЕСТЬ ОТДЕЛЬНЫЕ СТОЛЫ ДЛЯ РАЗНЫХ КОМПАНИЙ



ПРОСТОРНЫЙ ХОЛЛ, В КОТОРОМ МОЖНО УЕДИНИТЬСЯ И ПОЛИСТАТЬ ОДНУ ИЗ 10 ТЫСЯЧ КНИГ



ОРИГИНАЛЬНЫЙ КАМИН И ОХОТНИЧЬИ ТРОФЕИ — НЕПРЕМЕННЫЕ АТРИБУТЫ ГОРНОГО ОТЕЛЯ

ЕЛЕНА ШНАЙДЕР: «Я ДАЛЕКА ОТ АКТУАЛЬНОГО ИСКУССТВА»

ТЕХНИКА РУЧНОЙ НАБОЙКИ — РУЧНАЯ ПЕЧАТЬ НА ТКАНИ — ОДИН ИЗ САМЫХ ДРЕВНИХ СПОСОБОВ УКРАШЕНИЯ ТЕКСТИЛЯ. ПРИЧУДЛИВЫЕ ОРНАМЕНТЫ, РАЙСКИЕ ПТИЦЫ, ДИКОВИННЫЕ ЖИВОТНЫЕ, РАСТЕНИЯ НЕВИДАННОЙ КРАСЫ, ЖАНРОВЫЕ СЦЕНКИ — ВСЕ, СОЗДАННОЕ ХУДОЖНИКОМ НА ТРАФАРЕТЕ, ПЕЧАТАЛОСЬ (ВЕРНЕЕ, НАБИВАЛОСЬ) НА ТКАНЬ, ЯВЛЯЯ СОБОЙ ОБРАЗЦЫ РУЧНОГО АВТОРСКОГО ТРУДА. СЕГОДНЯ, В ВЕК ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ, ЭТА ТЕХНИКА ПОЧТИ ЗАБЫТА. НО ЕСТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ УНИКАЛЬНЫЙ МАСТЕР, ВЕРНЫЙ ЭТОМУ ДРЕВНЕМУ ИСКУССТВУ, — ЧЛЕН СОЮЗА ХУДОЖНИКОВ РОССИИ ЕЛЕНА ШНАЙДЕР. ИНТЕРЬЕРНЫЕ ОБЪЕКТЫ, СОЗДАННЫЕ ЕЕ РУКАМИ, УКРАШАЮТ ИЗВЕСТНЫЕ МУЗЕИ, ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЧАСТНЫЕ ИНТЕРЬЕРЫ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ. ИННА ЛЫСЯКОВА



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЛЕНКО

ДЛЯ РУЧНОЙ НАБОЙКИ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЛЮБЫЕ ФАКТУРЫ

GUIDE: Когда у вас появился интерес к технике ручной набойки и почему вы занялись именно этим видом декоративно-прикладного искусства?

ЕЛЕНА ШНАЙДЕР: Интерес, можно сказать, передался по наследству. Моя мама, Евгения Сауловна Шнайдер, работала в ленинградском театре Акимова, самостоятельно изучала историю и приемы ручной набойки, воссоздавая и развивая эту технику. Все происходило на моих глазах. Я окончила отделение текстиля в Мухинском училище, вместе с мамой начала работать над заказами для музеев. Например, для музея Пушкина в Царском Селе — тогда в экспозиции представлялись объекты на фоне ткани. Именно в то время я решила отойти от локального отпечатка: все в моих руках, я могу менять цвет, усиливать его. Иногда я работала по традициям классической набойки, иногда придумывала свои приемы. А вообще, я очень далека от сегодняшнего так называемого актуального искусства.

G: Если говорить о деталях, то в чем заключается техника ручной набойки?

Е. Ш.: В классической ручной набойке отпечаток на ткани делали с помощью резных досок. Доска прижималась к сукну, пропитанному краской, затем — к ткани, и ударом молотка получался оттиск. Я была на мастер-классе у иранского мастера, он, например, делал по-другому: обматывал руку подобием бинта, а потом вместо молотка наносил удар рукой. Сегодня, надо сказать, техника ручной набойки сохранилась в редких местах — она повсюду начала вытесняться механической фабричной печатью на тканях на протяжении XX века.

G: Чем характерен ваш метод работы?

Е. Ш.: Я не охранник традиций и редко придерживаюсь канонов. Все начинается с идеи и эскизов. Когда рисунок готов, его необходимо разбить на трафареты — иногда их должно быть столько же, сколько цвета в композиции. Этими частями рисунок переносится на листы чертежной бумаги и вырезается специальным ножиком. Я еще когда начала работать самостоятельно, решила, что не буду иметь дело с доской. Бумажные трафареты — в китайской и японской традиции. Трафарет должен выдерживать определенный метраж. Я его всячески укрепляю — протягиваю ниточки, которые держат тонкие части. Далее расстилаю ткань, раскладываю



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

шаблоны в нужной последовательности и прижимаю их грузиками. А краску втираю в ткань в самом минимальном количестве, чтобы она входила в текстуру материала.

Г: Где в интерьере применяется техника ручной набойки?

Е. Ш.: Обивка стен штофной тканью, декоративные панно, геральдические панно, ширмы, шторы, каминные экраны — все это может быть выполнено с применением ручной набойки. Она востребована не только в частных интерьерах, но и в оформлении общественных заведений — ресторанов, например. Чаще заказчик задает эпоху, тему, стиль, а разработка и

выбор конкретного сюжета уже зависят от художника.

Г: Для создания интерьерного текстиля годится любая ткань или необходима какая-то особая?

Е. Ш.: Набойка — благословенная техника. Можно использовать любые фактуры — от мешковины до тонкого шелка. В интерьере востребованы шелк, хлопок — все ткани класса люкс. Выбор в основном зависит только от личных пожеланий, технологически же возможно все. Масляные краски не позволяют тканям грубеть и не выцветают со временем, благодаря чему можно создавать текстиль отличного качества.

Г: Сколько времени в среднем занимает работа над арт-объектом?

Е. Ш.: Работа над одним проектом может занять несколько месяцев, а иногда даже несколько лет. В результате получаются роскошные вещи.

Г: А над чем вы трудитесь сейчас?

Е. Ш.: Мне предложили поучаствовать в одном московском проекте. Начинаящая компания делает русские платки — небольшими тиражами, перенося рисунок на ткань способом цифровой печати. Но они хотят иметь и авторские вещи — меня этот заказ очень заинтересовал. Сотрудничество сложилось, один из тех платков,

что я для них сделала, стал чуть ли не «лицом», символом компании.

Г: Случалось ли вам в воссоздании декора придумывать что-то абсолютно новое?

Е. Ш.: Конечно. В 2003 году воссоздавался Музей Державина. Из письма Гавриила Андреевича было известно, что его литературный кружок собирается по четвергам в соломенной гостиной и что его жена вышивает по соломке. Это все, что мы узнали в марте 2003 года, а в мае музей должен был открыться. То есть мне пришлось начинать работу с пустого места. Когда интересно — не так сложно. И интереснее все-таки придумывать.

А для Репинского музея мне заказали восточный мотив — было известно, что у Репина имелась некая турецкая ткань, которую он использовал в натюрмортах, драпировках. Она не сохранилась. Кстати, образцы сохраняются нечасто, в итоге — пришлось придумывать.

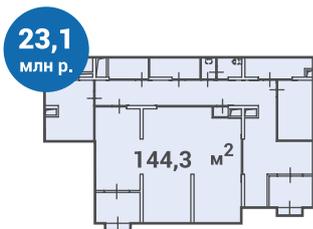
Или вот еще: когда-то в молодости я делала ткань для кабинета Достоевского, она и сейчас там. Нужно было оформить диван, на котором умирал Федор Михайлович. Сохранилась старая фотография, вся в пятнах, по ней мы определили: на обивке есть какой-то цветочный мотив, но какой именно — не ясно. И снова пришлось додумывать орнамент.

Г: В какой стилистике вы работаете и какие мотивы вам близки?

Е. Ш.: Я довольно часто смешиваю стили. Особенно мне симпатичны русские традиции. А одна моя работа выражает несколько моих «любостей»: старинные кружева, второстепенные детали ренессансной живописи и природные впечатления. С недавних пор я увлечена темой, связанной с Библией и притчами, — очень трогают некоторые моменты. ■

ГОТОВЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ

СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА
НОВЫЙ ЖИЛОЙ РАЙОН

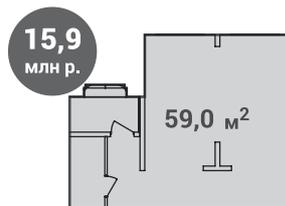


ул. Ф.Абрамова д. 18

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



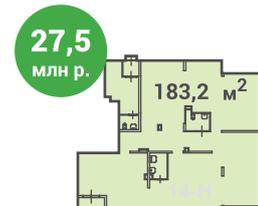
ул. Розенштейна, корп. 2

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

ВОЗМОЖНА АРЕНДА

Юнтолово
НОВЫЙ ЖИЛОЙ РАЙОН САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



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

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

glavstroi-spb.ru

главстрой-спб



БУРРАТА С ПОМИДОРАМИ

СЕМЕЙНЫЕ ОБЕДЫ ПО-ИТАЛЬЯНСКИ

С КОНЦА СЕНТЯБРЯ КАЖДОЕ ВОСКРЕСЕНЬЕ В РЕСТОРАНЕ PERCORSO ОТЕЛЯ FOUR SEASONS HOTEL LION PALACE ГОСТЕЙ ЖДУТ ИТАЛЬЯНСКИЕ СЕМЕЙНЫЕ ОБЕДЫ IL PRANZO DELLA DOMENICA.

Идея шеф-повара отеля Андреа Аккорди и шефа Percorso Валерио Андригани устраивать в ресторане отеля воскресные семейные обеды, когда за большим столом собираются многочисленные родствен-

ники, понятна. Без таких застолий жизнь итальянцев просто невысказима, воскресный обед в доме мамы или бабушки — это святое. Семейные обеды в Percorso получились по-итальянски обильными и гур-

манскими, как это свойственно высокой кухне. Вначале на каждом столе расставляют десяток итальянских закусок (среди которых устрицы, прошутто, ассорти фермерских сыров, буррата, тартар из говядины), затем предлагают ризотто и пасту (например, ризотто с тыквой и грибами или каннелони, фаршированные неаполитанским рагу). После чего нужно выбрать второе горячее блюдо (мясное, рыбное или вегетарианское, блюда меняются каждую неделю). Завершает обед ассорти из полдюжины мини-десертов, которые подают с чаем или кофе. Кстати, дети младше шести лет обедают по воскресеньям бесплатно.

Воскресные посиделки проходят под итальянскую музыку: специально приглашенный диджей, знаток итальянских песен XX века, составил музыкальную программу из самых известных мелодий. А один из залов ресторана превращается в детскую: с детьми занимается профессиональный гувернер. ■



СЫРЫ, ГРИБЫ И ВЕТЧИНА



ЗАКУСКИ НА ХЛЕБЕ ДОМАШНЕЙ ВЫПЕЧКИ

SARDINA ОТКРЫЛА ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ТЕАТР

В РЕСТОРАНЕ SARDINA, РАСПОЛОЖЕННОМ НА УЛИЦЕ РУБИНШТЕЙНА — САМОЙ РЕСТОРАННОЙ УЛИЦЕ ГОРОДА, ЗАДУМАЛИ НОВЫЙ ФОРМАТ: ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ТЕАТР.

Зал гастрономического театра рассчитан на 40 человек. В режиме театра ресторан станет работать по вечерам пятницы и субботы и будет предлагать гостям два варианта сетов: малый и большой, из семи и девяти блюд.

Такое действо — новшество не только для этого заведения, но и для всего ресторанного рынка города. В основном зале построена специальная интерактивная кухня: здесь на глазах у гостей готовятся и декорируются некоторые блюда под руководством шеф-повара ресторана Владимира Ефимова. В процессе приготовления сетов он комментирует свои действия, рассказывает любопытные факты о продуктах и отвечает на вопросы гостей. Кстати, гости могут принять участие в приготовлении блюда, а могут просто наблюдать в ожидании своего заказа.

На открытии гастрономического театра Владимир Ефимов вместе со своей командой готовил презентационный сет, состоящий из 12 курсов. Отличалась оригинальная подача и деликатные порции, среди блюд были свекла с козьим сыром, севиче из гребешков, паштет из индейки с морковным хлебом, утиная грудка с малиной, дорада с сельдереем, тортеллини с бычьими хвостами в соусе



В НОВОМ ФОРМАТЕ ШЕФ-ПОВАР ВЛАДИМИР ЕФИМОВ ВСЕ ВРЕМЯ НА ВИДУ У ГОСТЕЙ

из черноплодки. Sardina сегодня — это ресторан современной итальянской кухни. Команда заведения молодая, большинство — выпускники бизнес-школы Swissam. ■



КАЛЬМАР И БЕЛЫЙ ГРИБ



ДОРАДА С СЕЛЬДЕРЕЕМ



ГОВЯДИНА С ГОРЧИЧНОЙ ПЕНОЙ И ГРИБНЫМ ДЕМИГЛЯСОМ

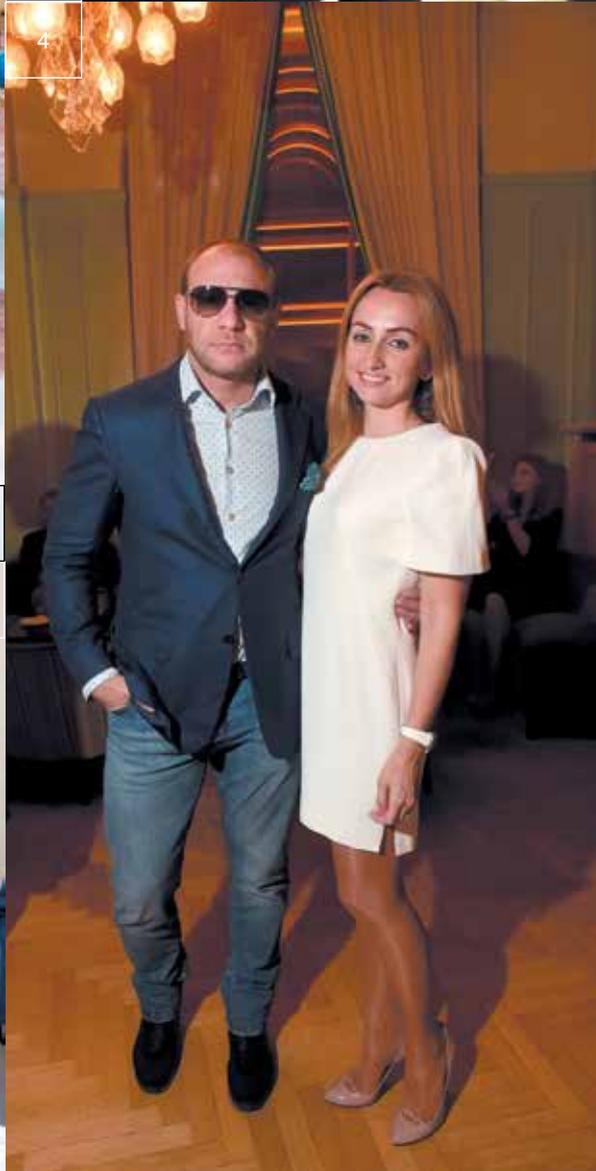
ИЗ ЖИЗНИ ОТДОХНУВШИХ



1



3



4



2

1_Посол Австрии в России Эмиль Брикс и генеральный менеджер отеля «Кемпински Мойка 22», почетный консул Австрии Саймон Загльманн на приеме в отеле «Кемпински» в честь открытия офиса почетного консула Австрийской Республики в Петербурге

2_Муфтий Равиль Панчеев и депутат ЗакСа Ватаняр Ягья на мероприятии в честь праздника Курбан-байрам в ресторане отеля «Эрмитаж»

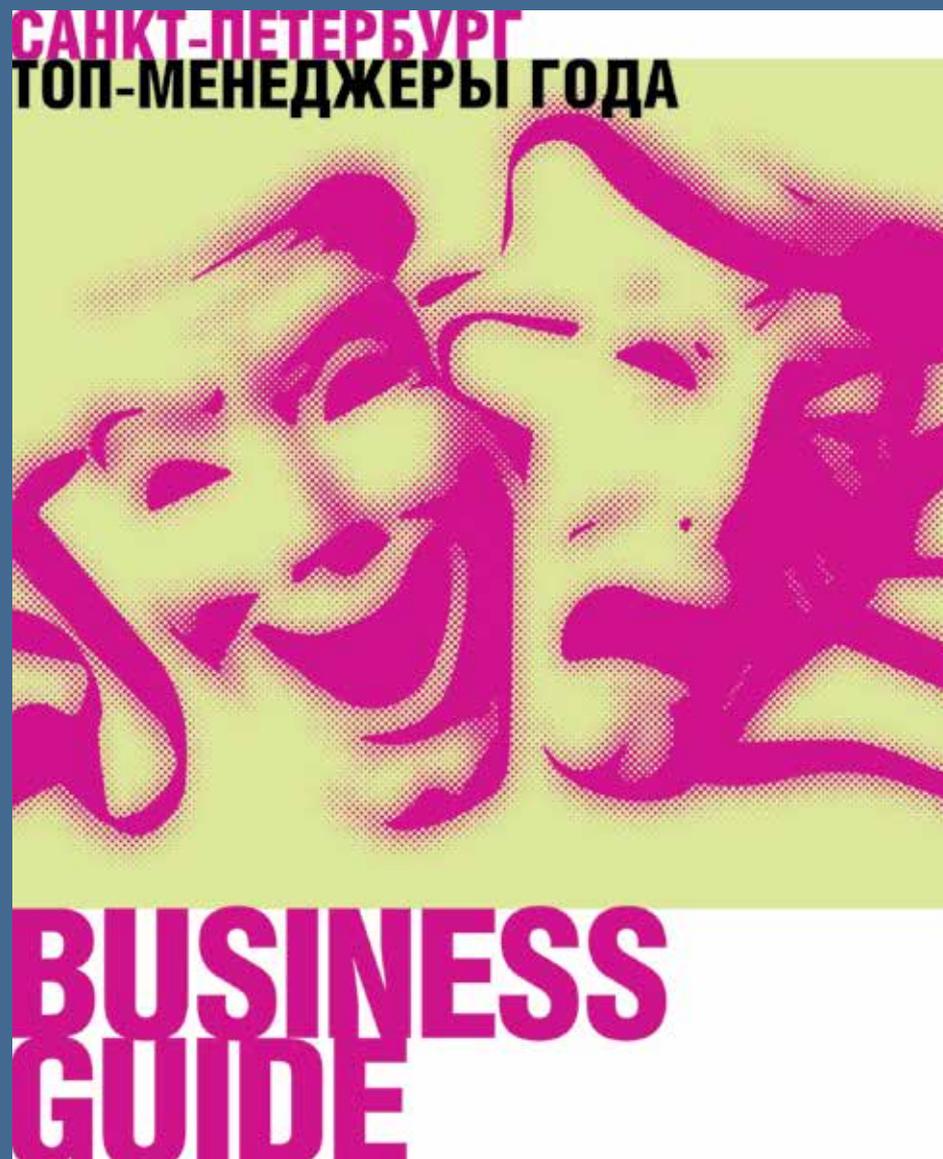
3_Заместитель руководителя Северо-Западного регионального центра — старший вице-президент банка ВТБ Юрий Левченко и директор дирекции по работе с крупными клиентами СЗРЦ ВТБ Галина Левченко на открытии выставки «Божественная Майя» в Шереметевском дворце

4_Генеральный директор ресторана «Москва» Наталья Лейтис и генеральный директор ООО «Антей» Вячеслав Ступа на праздничном коктейле в честь 70-летия французского бренда Carita в Astoria cafe

ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ, ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ
«ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА»
ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ
ТЕМАТИЧЕСКИХ
ПРИЛОЖЕНИЙ
ПРЕДСТАВИТ
НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫХ
ПЕТЕРБУРГСКИХ
ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ
В ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЯХ
ЭКОНОМИКИ ГОРОДА
ПО ИТОГАМ 2015 ГОДА.
В ПРИЛОЖЕНИИ БУДУТ
РАССМОТРЕНЫ
ЗНАЧИМЫЕ СОБЫТИЯ
2015 ГОДА,
ДИНАМИКА
РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ
И ПРЕДСТАВЛЕНЫ
ПРОГНОЗЫ
НА 2016 ГОД

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 16 ДЕКАБРЯ 2015 ГОДА

ФОРМАТ — А3

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ

С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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