

У РЕГИОНОВ СВОИ
КРИТЕРИИ / 25
ПРЕМИУМ-СЕГМЕНТ
УПАЛ НА ЧЕТВЕРТЬ / 20
НА ПЕРЕКРЕСТКЕ
ИСТОРИИ / 28
ГОРОД В ПУСТЫНЕ / 30

Понедельник, 23 мая 2016 №88/П
(№5838 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Элитная недвижимость

Guide

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
Аллегро-Парк
ЖИЗНЬ В СТИЛЕ ШАЛЕ

Проектная декларация на сайте www.allegro-park.ru.

РЕКЛАМА

ДОМ «ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА» С ВИДОМ НА СМОЛЬНЫЙ



Реклама. ООО «Денген». Проектная декларация и подробности на сайте www.rbi.ru.
*Указана минимальная стоимость **Скидка 100 000 руб. предоставляется при наличии прописки за пределами Санкт-Петербурга и ЛО. Адрес проекта: Пискаревский пр., 3 лит. В.

БЛЕСТЯЩИЙ ВИД С ЛЮБОГО БЕРЕГА НЕВЫ



КВАРТИРЫ ОТ 120 000* РУБ./М²
СДАЧА ДОМА В 2016 ГОДУ



Реклама. ЗАО «Северный город». АртСтудио – студии художников. Адрес проекта: Санкт-Петербург, 2-ая Советская ул., д. 4Б. *Скидка 100 000 руб. предоставляется при наличии прописки за пределами Санкт-Петербурга и ЛО. Проектная декларация и подробности на сайте www.rbi.ru

НОВЫЙ ШЕДЕВР В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,

РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

СНОСИТЬ НЕЛЬЗЯ РЕКОНСТРУИРОВАТЬ

О судьбе исторического центра Петербурга идут постоянные споры. К сожалению, наши градозащитники, при всем уважении к их миссии, чаще отказываются принимать очевидное: город — это живой организм, подобно всему живому, он стареет, и надо с этим что-то делать. Город обречен на изменения, хотим мы этого или нет. А вот как он будет меняться, это уже вопрос, требующий обсуждения. «Ничего не трогать, оставить все как есть» не получится. Нельзя законсервировать время, заморозить прошлое, каким бы блистательным оно ни было. Кажется, одно только приятие этого факта может изменить радикальную позицию градозащитников и способно привести к диалогу. С бизнесом, с гражданами, с властью. С теми, кто хочет, чтобы у города было будущее. И участие девелоперов в этом разговоре необходимо, потому что, как сказал один из экспертов в интервью, опубликованном в этом номере, «ни городского, ни федерального финансирования в объемах, необходимых для реконструкции исторического центра, нет и не будет; и без частных инвестиций центр города не спасти».

Как бы то ни было, элитное жилье осваивает новые территории. И не только острова. Надо сказать, что критерии премиум-класса, как и все в жизни, непостоянны. Они тоже меняются, и то, что казалось исключительным лет десять назад, уже таковым не является. Если говорить о регионах, например, о городах Северо-Запада России, то там премиальное жилье чаще всего представляет собой частные дома, а не квартиры в премиальных комплексах. Иногда складываются целые районы малоэтажной застройки. Кстати, по мнению некоторых экспертов, малоэтажное строительство — одно из перспективных направлений развития мегаполисов, Петербурга в том числе. И все-таки главным критерием где бы то ни было является местоположение. То есть вид из окна имеет значение.

А что касается фразы «сносить нельзя реконструировать», то запятую здесь ставить некуда. Потому что и снос, и реконструкция — не исключают друг друга действия, а инструменты одного процесса. Понятного горожанам, объяснимого, обоснованного и прозрачного. Объяснять ведь все равно приходится.

НОВЫЕ ТЕРРИТОРИИ ДЛЯ ПРЕМИУМ-КЛАССА

В ПЕТЕРБУРГЕ СЕГОДНЯ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ОСТАЛОСЬ МЕСТА ДЛЯ КРУПНОМАСШТАБНОЙ ЗАСТРОЙКИ ЭЛИТНЫМ ЖИЛЬЕМ. ПОЭТОМУ ДЕВЕЛОПЕРЫ ОЗАБОТИЛИСЬ СОЗДАНИЕМ ПРЕМИАЛЬНОГО ИМИДЖА ДЛЯ НОВЫХ ЛОКАЦИЙ. КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, КОЛИЧЕСТВО ТЕРРИТОРИЙ, КОТОРЫЕ БУДУТ ОТНОСИТЬСЯ К ЭЛИТНЫМ, УВЕЛИЧИТСЯ ЗА СЧЕТ ОСВОЕНИЯ ТАК НАЗЫВАЕМОГО «СЕРОГО» ПОЯСА. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Ключевыми признаками элитного района являются близость к центру города, наличие «зеленых» зон, некая обособленность от остальной застройки. «На данный момент этим критериям соответствует Крестовский остров, однако аналогов ему в Петербурге больше нет: в городе дефицит свободных пятен под застройку, Центральный район перенасыщен», — полагает Кирилл Моченков, руководитель отдела продаж департамента жилой недвижимости NAI Bescar.

Андрей Вересов, генеральный директор АН «Метры», уверен, что для нового элитного района нужны и новые территории. Точечная застройка даже в историческом центре не может обеспечить объекту соответствие критериям премиального сегмента.

Екатерина Запороженко, директор по продажам Docklands Development, говорит: «Сейчас дома в центре города во многом недоотягивают до элитного статуса: плохие инженерные сети, транспортная доступность, экология. Поэтому если и создавать новые районы, то в центре — за счет комплексной реновации территорий».

ВЫБОР МЕСТА По мнению экспертов, в Петербурге недооценена береговая линия и те набережные, которые практически не используются для девелопмента или выступают исключительно в качестве транс-

портных магистралей. Это кандидаты номер один на реализацию премиального жилья, поскольку вид на воду остается одной из главных характеристик элитного проекта. Как полагает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, высокий потенциал есть у Смольнинской, Синопской, Свердловской, Робеспьера, Пироговской и Выборгской набережных. «Абсолютно не освоены на сегодняшний день набережная Макарова и Уральская улица», — отмечает она.

Создание новых элитных локаций возможно за счет соседства с уже признанными премиальными районами или за счет вовлечения в оборот новых пятен в границах престижной застройки. «Такой потенциал могли бы иметь локации в Адмиралтейском районе, если бы не разнородное окружение и ограниченность свободных территорий. Вывод промышленных предприятий (например, „Адмиралтейских верфей“) мог бы обеспечить строительство целых микрорайонов престижного жилья, но их класс все равно тяготеет бы к бизнес-сегменту, ведь элитные объекты, по сути, единичны», — полагает Дмитрий Михалев, руководитель службы по работе с госорганами «СПб Реновация».

«Среди других локаций, которые могли бы принять элитную застройку, можно назвать территорию „Ленэкспо“ на Васильевском острове, земли вблизи „Лакта-

центра“ и вокруг Смольного собора. Однако каждое из этих направлений не вполне отвечает требованиям сегмента, и здесь скорее могут появиться отдельные объекты, но не целые районы элитной недвижимости», — резюмирует Дмитрий Крутов, директор по развитию ГК «Доверие».

«Элитные районы сейчас постепенно возникают на месте промзон на берегах рек, рядом с парками. Именно постепенное освоение еще не задействованных промзон в центре — это задел для „элиты“», — считает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

«Строительство новых элитных кварталов в Петербурге сегодня — вполне реальная перспектива и надежная инвестиция. Но в этом сегменте, несмотря на относительную стабильность, есть сложности. В первую очередь это нарастающий дефицит привлекательных земельных участков. Локация для премиум-класса — один из главных определяющих критериев формирования предложения», — говорит Александр Матеша, управляющий партнер, директор по развитию и реализации проектов компании «Еврострой-Развитие».

По мнению директора департамента элитной жилой недвижимости компании Knight Frank St. Petersburg Екатерины Немченко, самыми престижными анклавами, где сосредоточено наибольшее количество элитных домов, являются Каменный и Крестовский острова. «Не секрет, что потенциал их освоения и развития практически исчерпан, поэтому самым перспективным с точки зрения формирования нового элитного района является Петровский остров», — считает госпожа Немченко. — Проект его планировки утвержден в 2011 году и предполагает очистку острова от старых производственных сооружений и создание в шести выделенных кварталах около 1,5 млн кв. м новых площадей, включая общественно-деловую и жилую застройку». Формирование нового элитного района на острове уже началось: сегодня в стадии реализации находится несколько проектов. Самым ярким из них, по мнению госпожи Немченко, является элитный комплекс Royal Park, строительство которого ведет столичный девелопер ГК «Кортрос».

«Локация комплекса Royal Park, видовые характеристики, современность архитектуры, инженерии и используемых материалов, закрытая безопасная территория, окружающая инфраструктура задают высокую планку в части „элитности“», — говорит Екатерина Немченко. → 18



НЕДВИЖИМОСТЬ НА КРЕТОВСКОМ ОСТРОВЕ ОТНОСИТСЯ К САМОЙ ПРЕСТИЖНОЙ В ПЕТЕРБУРГЕ

ТЕНДЕНЦИИ

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

МАЛОЭТАЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО — ОСНОВА РАЗВИТИЯ ГОРОДА

В ЭТОМ УВЕРЕН ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «СТРОЙКОМПЛЕКС XXI» ВЛАДИМИР НАБОКИН. ОН РАССКАЗАЛ О ПЕРСПЕКТИВАХ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ И ОБ ОСОБЕННОСТЯХ НОВОГО ПРОЕКТА КОМПАНИИ.

АРТЕМ АЛДАНОВ

GUIDE: Загородная недвижимость Петербурга достаточно разнообразна по стилю, формату и уровню класса. Что собой представляет ЖК «Аллегро-Парк» и в чем его особенность?

ВЛАДИМИР НАБОКИН: «Аллегро-Парк» — это комплекс из 33 трехэтажных сблокированных домов. Компания «Стройкомплекс XXI» возводит его в Приморском районе, рядом с поселком Лисий Нос. По архитектурной конструкции, планировке наши дома напоминают альпийские шале, которые относятся к элите малоэтажного домостроения и строятся по принципу «каменный низ — деревянный верх», имеют большие свесы кровли для защиты от осадков, что немаловажно в нашем климате, и требуют минимальной, но непременно натуральной отделки как снаружи, так и внутри. В итоге расположенные в живописном месте, построенные из натуральных материалов, теплые и прочные дома в стиле шале получают выразительный внешний облик, который находится в гармонии с уникальным ландшафтом окружающего заповедника. Именно такой архитектурный стиль взяли мы за основу при старте проекта в 2014 году и работаем в этих рамках. Технические решения и опции, которые мы задействовали в проекте, применяются в элитном домостроении, а значит, ЖК «Аллегро-Парк» можно отнести к премиальному сегменту.

G: Почему выбор пал именно на «альпийский домик»?

В. Н.: Потому что это интересное и свежее решение малоэтажного домостроительства для нашей географической полосы, да и в целом для России. Хотя такие дома уже давно завоевали любовь жителей европейских холодных стран за сочетание экологичности и качества. По своей сути, концепция строительства шале базируется на идее гармонии человека с окружающей природой.

G: Что можно сказать о технологии строительства домов в вашем проекте?

В. Н.: Для каждого из 33 домов возводятся фундаментные плиты, цоколь, колонны, перекрытия и брандмауэрные стены из газобетона. Наружные стены представляют собой самонесущие конструкции из клееного бруса толщиной 270 мм, в которые вставляются деревоалюминиевые панорамные окна. И брус, и оконные конструкции поставляются из Финляндии. В итоге получаем удивительное сочетание экологичности, тепла и уюта деревянного

дома с устойчивостью и безопасностью бетонного. Это повышенная несущая способность, качественная звукоизоляция и соответствие противопожарным требованиям.

G: Как выглядит шале изнутри?

В. Н.: Внутренняя стилистика шале — это объемные пространства, наполненные воздухом, светом и соответствующими предметами интерьера. Высота потолков составляет три метра, а в спальном зале она достигает пяти метров. В комплексе нет небольших домов, самая маленькая площадь начинается от 140 кв. м. В поэтажной планировке домов особое значение придается просторности комнат, наличию гостиной с камином, кухни-столовой от 36 кв. м (потолки «обязывают»), гардеробных комнат и санузлов по количеству спален плюс еще один. У каждого дома имеется своя котельная, предусмотрено подключение дома ко всем городским коммуникациям.

Кстати, покупатель может приобрести и готовый дом, и заказать перепланировку и дизайн-проект у нас на ранней стадии приобретения домовладения. Что избавляет от траты времени на поиски специалиста.

G: Как решен вопрос с безопасностью комплекса?

В. Н.: Безопасность — один из важных факторов комфортного проживания за городом. За счет собственной территории вокруг каждого дома ни один из фасадов не выходит на линию границы участка, то есть не доступен посторонним. Контроль доступа на территорию, пост охраны, видеонаблюдение по контуру и система электронной охраны домов — все это обеспечивают безопасность жильцов комплекса.

Кроме того, в целях экономии средств домовладельцев создана собственная служба эксплуатации с минимальным количеством персонала — управляющий, дежурные электрик и сантехник из числа монтажников инженерных систем комплекса.

G: Сколько объектов уже реализовано?

В. Н.: На сегодняшний день продано одиннадцать домов. Сейчас ведутся переговоры с новыми покупателями. Ожидая, что в мае будет реализовано еще два дома. Полагаю, что уровень спроса в ближайшее время сохранится, а ближе к концу июня мы планируем открыть демонстрационный дом.



G: Можете обрисовать портрет типичного покупателя ваших домов?

В. Н.: На мой взгляд, наши покупатели — это директора небольших фирм, менеджеры крупных компаний. Достаточно состоятельные люди, которые четко понимают, что жизнь за городом — это новый уровень качества жизни, вариант для тех, кто устал от городского шума и суеты, кто хочет обеспечить себя и своих близких преимуществами жизни за городом.

G: А как-то отразился рост курса валют на стоимости строительства и на конечной цене самих домов?

В. Н.: Безусловно. Стоимость всех иностранных стройматериалов повысилась. Соответственно, произошло и удорожание строительства. Цены на домовладение по сравнению с декабрем 2014 года повысились в среднем в полтора раза. Тем не менее на фоне стагнации на рынке загородной недвижимости падения спроса на объекты в ЖК «Аллегро-Парк» мы не наблюдали. Добавлю, что общестроительные затраты на проект на сегодняшний день планируются в размере 528 млн рублей. Это без учета издержек и стоимости приобретения земельного участка на стадии запуска проекта.

G: Рассматриваете ли вы варианты запуска других малоэтажных проектов?

В. Н.: В настоящее время мы продолжаем работать над этим проектом, но прорабатываем варианты приобретения земельных участков под другие малоэтажные комплексы. Вполне возможно, что это уже будут отдельно стоящие дома или также блокированные таунхаусы. Не исключено, что это вновь будет локация Лисьего Носа.

G: Считаете ее очень привлекательной?

В. Н.: Нам здесь действительно многое нравится. Думаю, что Лисий Нос — самая ком-

фортабельная, зеленая и экологически чистая локация Петербурга. До центра города можно добраться на автомобиле за 20 минут. Живописная природа побережья Финского залива и заказника Северного побережья Невской губы делают эту территорию уникальной и привлекательной для домовладений.

Кстати, в Лисьем Носу достаточно развита социальная инфраструктура. В пешеходной доступности расположены школа, детский сад, стадион, пляж, парки. Есть отделения банков, почта и магазины. За несколько минут от дома можно доехать до крупных торговых центров и супермаркетов Приморского района. Полагаю, что с появлением в окрестностях Лисьего Носа элитных жилых комплексов инфраструктура поселка будет развиваться. Застройщики понимают, что необходимо заниматься развитием территории и социальными объектами.

G: Как вы в целом оцениваете перспективы развития малоэтажного строительства в пригороде Петербурга?

В. Н.: Мое глубокое убеждение, что малоэтажное строительство — это основа дальнейшего развития города, а также стимул для роста экономики. Ведь, как правило, за городом живут те люди, которые эту экономику и продвигают. У нас, к сожалению, малоэтажное строительство пока находится только на начальном уровне развития. Многие застройщики предпочитают строить многоэтажки, поэтому нужна поддержка и заинтересованность властей в таких малоэтажных проектах. Я думаю, что рано или поздно чиновники придут к выводу, что именно таким образом необходимо развивать город. Тем более что по такому принципу уже давно территориально развиваются мегаполисы в большинстве западных стран. ■

16 → Елизавета Конвей также считает, что в ближайшее время в Петербурге появится новый элитный район на Петровском острове: «Это смелое решение, поскольку количество промышленных зон на территории внушительное, и это серьезный вызов для девелоперов как с точки зрения подготовительных работ на земельных участках, так и продвижения». Кроме того, говорит она, не все участки имеют жилое назначение, что если не затрудняет процесс продаж, то снижает уровень цен. Исключение составляют проекты на береговой линии, которые могут позиционироваться по тем же ценам, что и жилые проекты. «По нашим прогнозам, чтобы Петровский остров превратился в район высокого класса, комфортный для постоянного проживания, понадобится не менее пяти лет — чтобы реализовать не только заявленные проекты, но и объекты инфраструктуры», — говорит госпожа Конвей.

МИНУСЫ И ПЛЮСЫ Юлия Ружицкая, региональный директор по реализации недвижимости группы ЛСР на Северо-Западе, также полагает, что Петровский остров подходит под новую премиальную локацию: «Его местоположение обособлено, при этом он расположен в исторической части города, рядом с уже состоявшимся анклавом элитной недвижимости — Крестовским островом». Однако, отмечает эксперт, несмотря на благоприятное расположение, есть факторы, препятствующие раскрытию потенциала Петровского острова как еще одного оазиса элитной недвижимости. Например,

не все строящиеся там сегодня объекты относятся к премиум-классу.

Есть определенный скептицизм относительно перспектив Петровского и у господина Вересова. «У нас как специалистов по разработке концепций освоения территорий есть опасение, что при освоении этой локации не будет соблюдена идея единого архитектурного облика, поскольку строительство будет вестись сразу несколькими девелоперами», — отмечает он.

Дмитрий Крутов также полагает, что превращению локации в своеобразный элитный анклав мешает ряд факторов: «К ним можно отнести недостаточную развитость транспортной инфраструктуры, необеспеченность социальными и торговыми объектами. Но, пожалуй, главным стоп-аргументом для многих застройщиков становилось фактическое отсутствие сетей на острове: нет подключений к воде, газу и электричеству. По некоторым оценкам, только строительство канализационного коллектора потребует инвестиций в 1–2 млрд рублей».

ДЕСЯТЬ ЛЕТ НЕ СРОК О том, что затраты на создание элитного участка будут ощутимыми, говорят и другие эксперты.

«Затраты на создание нового элитного района заложены в цене на землю. Если цена земли для жилья комфорт-класса составляет 15–18 тыс. рублей за кв. м будущих улучшений, то на элитных участках — от 25 до 40 тыс. рублей за „квадрат“. Главные вложения — новые инженерные сети, больше парковочных мест, зеленых насаждений, меньшая плотность застрой-

ки», — уверен Павел Бережной, исполнительный директор ГК «С.Э.Р.».

«В любом случае создание нового микрорайона потребует длительного времени. На формирование единственного пока в Северной столице элитного анклава на Крестовском острове ушло полтора десятка лет, и этот процесс завершен еще не до конца. Строительство там продолжается», — считает госпожа Ружицкая.

О том, что на формирование элитного имиджа понадобится более десяти лет, говорит и господин Крутов: «При всех ограничениях Петровский остров начал привлекать внимание девелоперов, реализующих проекты в бизнес-классе и элитном сегменте, около десяти лет назад. Однако освоение локации перешло в активную стадию только сейчас, и примерно такой же период следует отвести до этапа, когда остров действительно можно будет отнести к району элитной застройки».

А вот Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», уверен, что новый район на Петровском уже сформирован: «В Петербурге уже появился новый элитный район. Территория Петровского острова и его ближайшего окружения начала формироваться около года назад как элитная. На сегодня там заявлено и уже реализуется несколько проектов высокого класса. Несмотря на то, что ранее эта зона являлась индустриальной, она сочетает в себе два важных для потребителя элитного жилья фактора: выход к большой воде (остров врезается в акваторию Финского залива и омывается реками Малой Невой и Малой

Невкой) и виды на зелень Приморского парка победы, ЦПКиО и Каменного острова. А со стороны реки Ждановки он примыкает к Леонтьевскому мысу, на котором сегодня возводится одноименный элитный жилой комплекс на 399 квартир».

Игорь Оноков отмечает, что формирование этой локации как места проживания состоятельных граждан стало возможно лишь при появлении там нескольких застройщиков и благодаря решению города расконсервировать Петровский остров и дать ему вторую жизнь. «Но это довольно долгая систематическая работа, которая возможна лишь тогда, когда в ней заинтересованы все стороны. С нуля новую Мекку для избранных в городе не создать. Более того, таких территорий в Петербурге практически нет. Стоило бы не искать новое, а улучшить то, что мы уже имеем. К примеру, сегодня Центральный район находится в стагнации. Дворцовые фасады скрывают за собой полную разруху, которая в большинстве случаев исторической ценности не представляет. Потенциал преобразования этих территорий огромный. Однако на рынке есть случаи коррупционной составляющей. В этой мутной воде тем, кто имеет связи с администрацией, проще ловить рыбу. Попробуйте строительные компании вольны строить, что хотят, а решения в администрации принимаются не во всеуслышание, а в кулуарах. Опасаясь таких прецедентов, город боится совершать какие-то резкие действия и на всякий случай запрещает все, вместо того, чтобы сделать прозрачной и понятной процедуру работы», — сетует господин Оноков. ■

ЧТО СТОИТ ДОМ ПОСТРОИТЬ

ДЕСЯТЬ СОВЕТОВ АРХИТЕКТОРА И ДИЗАЙНЕРА ИНТЕРЬЕРОВ АНАСТАСИИ ПАНИБРАТОВОЙ.

1 Архитектор, с которым вы решите работать, должен быть не только профессионалом, но и человеком, близким вам по духу. Представьте, что вам предстоит провести вместе год. Не экономьте на планировании. Это касается и временных, и финансовых затрат. Дешевле экспериментировать на бумаге, чем перестраивать. Максимально подробно составляйте техническое задание архитектору, это не так легко, как кажется. В интерьере, как и во многом другом, качество проверяется временем. Хорошо сделанное пространство должно настолько подходить вам, что его не захочется менять через десять лет, разве что немного освежить.

2 Самое важное при проектировании — планировка, а не декор. Организация пространства, которая учитывает сценарии движения по квартире, необходимые помещения и так далее — фундамент проекта. Только создав идеальную планировку, можно приступить к дизайну. Рекомендую подключить архитектора и к выбору вашего будущего пространства.

3 Нельзя пренебрегать техническими пространствами. При проектировании помните о гардеробной и о кладовой. Важность этих помещений станет вам понятна, когда со временем вы обрасчете вещами. Ни одну комнату не украсит сушилка для белья или швабра в углу.

4 Самые финансовозатратные комнаты в доме — это кухня, ванная и туалет.



ТЩАТЕЛЬНАЯ ПРОРИСОВКА КАЖДОЙ ДЕТАЛИ ПРОЕКТА — ВАЖНЫЙ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП

Воздержитесь от самостоятельной покупки кухни за рубежом, лучше это делать с местными дилерами. Они, например, будут нести ответственность за верные обмеры. В проекте ванной и туалета нужно учесть предпочтения каждого члена семьи. Советую поставить системы очистки воды, бойлеры и измельчитель пищевых отходов на кухне.

5 Если в доме есть детская, то оформляйте ее так, чтобы ребенок чувствовал себя ребенком. Не бойтесь штампов, например, сделать для девочки комнату с балеринами, а для мальчика — с машинами и поездами. То, что взрослому кажется банальным, малыш открывает впервые. При этом не забывайте тактично помогать ребенку познавать мир и развивать творческие способности. Дети взаимодействуют со всеми шестью гранями комнаты. И то, что для нас просто стена, для них — пространство для творчества: часть стены может быть магнитная, часть — грифельная, а часть — белая, на потолок можно прикрепить звезды и планеты.

6 При проектировании общественных пространств мне нередко приходится заказывать мебель за рубежом. Но не советую вам делать это, если вы неспециалист. Для неподготовленного человека такая покупка может превратиться в череду проблем: долгая переписка с поставщиками, оформление документов, таможня и тому подобное. Но из любого правила есть исключения, и я не отговариваю вас привозить уникальные вещицы из антиварных лавок Парижа или Брюсселя.

7 Электрика и слаботочные системы могут «съесть» внушительную часть бюджета. Особенно если у вас «умный дом» или система управления освещением. Многие строят «умный дом» за огромные

деньги, месяц играют, а потом пользуются 10% его возможностей. Как бы то ни было, обязательно попросите у рабочих схему разводки проводов и не потеряйте ее, иначе забивание каждого гвоздя будет напоминать русскую рулетку.

8 Качественные отделочные материалы могут стоить по-разному, но не рекомендую экономить на полах и дверях. Они — важные игроки пространства. Если есть возможность, не пренебрегайте натуральным камнем и деревом. Как правило, от них интерьер только выигрывает.

9 Рекомендую устанавливать систему канально-вытяжной вентиляции. Она обогреет вас зимой, освежит летом, а при необходимости увлажнит и ионизирует воздух. Стоимость такой системы сопоставима со стоимостью установки кондиционеров во всех комнатах. И не бойтесь, что вентиляция съест пространство потолка — для квартир применяют трубы с небольшим сечением.

10 Необязательно быть коллекционером. Плакаты, фотографии, рисунки ваших детей добавляют интерьеру индивидуальности. Но зонирование и расположение работ, как и подбор рамок, требуют профессионального подхода. Советую обсудить декор комнат с вашим архитектором. ■

Записала Мария Леднева
(«Б-Стиль. Интерьеры», № 15 от 27.04.2016)



ПЯТЬ ЗВЁЗД
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

633 33 00



2 ОЧЕРЕДЬ В ПРОДАЖЕ



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА ПОЛЮСТРОВСКИХ ПРУДАХ

Окончание строительства 2 очереди - 2 квартал 2018 года. Реализация квартир осуществляется по 214-ФЗ

При 100% оплате или ипотеке застройщик предоставляет скидку в размере 10% от цены, указанной на сайте.

ЖК «Пять звёзд» предлагает ипотечные программы с государственной поддержкой от банков-партнеров:



Застройщик: ООО «Жилой комплекс «Полюстрово»
Адрес объекта: г. Санкт-Петербург, ул. Жукова, 1В
Проектная декларация — на сайте 5zvezd.spb.ru
ПАО «Сбербанк России». Банк ГПБ (АО).
ПАО «Банк «Санкт-Петербург». ВТБ 24 (ПАО).
ПАО «АК БАРС» БАНК. АО «КБ ДельтаКредит».
ПАО «Промсвязьбанк». РЕКЛАМА

WWW.5ZVEZD.SPB.RU

КОТТЕДЖНОЕ ИСТОЩЕНИЕ

КАК ГОВОРЯТ АНАЛИТИКИ, ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗАГОРОДНОЙ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗАМЕДЛИЛИСЬ — РЕДКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ РЕШАЮТСЯ ВЫВОДИТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, А ЭТО ВЕДЕТ К СОКРАЩЕНИЮ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ. ИНТЕРЕС ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРЕМИУМ-СЕКМЕНТА СМЕСТИЛСЯ В СТОРОНУ ПРАКТИЧНЫХ РЕШЕНИЙ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Вычурные требования встречаются относительно редко, а запрос на функциональность действительно стал трендом. Причем в это понятие включается и местоположение объекта, и наличие инфраструктуры.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в начале апреля текущего года на загородном рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области в продаже находилось 24 проекта элитных коттеджных поселков. Объем рынка поселков этого класса составляет 700 штук, а объем предложения — 400 единиц (доля непроданных объектов равна 58%). По сравнению с первым кварталом 2015 года объем предложения элитных коттеджных поселков увеличился на 9,1% от количества проектов и уменьшился на 12,1% от количества объектов.

Доля коттеджных поселков, принадлежащих к классу «элита», составляет 16% от общего количества проектов с предложением домовладений. «Однако если учитывать весь объем коттеджных поселков и проектов, где предлагают участки без подряда, то их доля составит лишь 7%. С начала текущего года в продажу вышел только один новый проект с коттеджами стоимостью от 38 до 47 млн рублей — это шале-парк Superbia от компании ACK OD-Familia», — говорит Евгения Литвинова, руководитель проекта консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

По ее словам, если рассматривать спрос на элитные коттеджи на загородном рынке, то за первый квартал 2016 года этот показатель вырос на 22,2% (в сравнении с четвертым кварталом 2015 года), а по сравнению с прошлым периодом продажи снизились на 21,5%.

По данным Knight Frank St. Petersburg, на конец первого квартала 2016 года на рынке коттеджных поселков класса А на продажу предлагалось 217 домовладений. Данный показатель уменьшился по сравнению с наблюдаемым в конце 2015 года на 4% за счет отсутствия нового предложения и сохранения стабильного спроса. Наибольшее сокращение предложения коттеджей класса А произошло в Выборгском районе, где сегодня можно приобрести на 26% объектов меньше, чем год назад.

Активность покупателей на элитном рынке стабильна. В течение первого квартала 2016 года было продано десять коттеджей класса А, что является хорошим показателем для загородного рынка данного класса. На фоне сокращающегося предложения объем продаж снизился на 33% по сравнению с прошлым кварталом. Типичным объектом покупки в первом квартале 2016 года стал коттедж площадью 400 кв. м на 30 сотках средней стоимостью 70 млн рублей.

По сравнению с четвертым кварталом 2015 года покупательская активность в

коттеджных поселках класса В значительно возросла, и количество проданных коттеджей увеличилось в 2,5 раза, составив 23 домовладения. Основная доля продаж пришлась на домовладения средней площадью 270 кв. м на 20 сотках стоимостью 20,5 млн рублей.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «Традиционно в весенний период отмечается активизация девелоперов на рынке загородного домостроения. В первом квартале 2016 года данная тенденция отмечена в поселках класса В, где в продажу вышло два новых проекта, совокупное предложение в которых составляет 15 коттеджей. В сочетании с активизацией спроса низкий прирост предложения привел к снижению на 2% числа предлагаемых на продажу домовладений».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит, что темпы реализации загородных домов в премиальном сегменте остаются стабильными и составляют в среднем по рынку полтора лота в квартал. «С учетом того, что новых проектов в ближайшее время не заявлено, до конца текущего года можно ожидать дефицита готового предложения для постоянного проживания — домовладений в ценовом сегменте от 60 до 150 млн рублей в непосредственной близости от города», — полагает она.

Антон Банин, ведущий аналитик ГК «Доверие», также считает, что все же прирост предложения остается на достаточно низком уровне и в будущем может привести к дефициту качественных проектов: «В отдельных районах, таких как Выборгский, Петродворцовый, Курортный, объем предложения в премиум-сегменте по сравнению с 2015 годом уже снизился на 15–20%».

ТРЕНДЫ На сегодняшний день основной тенденцией этого рыночного сегмента является повышение средней стоимости квадратного метра. Так, средняя стоимость домовладения в элитном коттеджном поселке, по данным «Петербургской недвижимости», составляет около 64 млн рублей, а средняя цена квадратного метра с участком земли равняется 182,2 тыс. рублей. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года этот показатель повысился на 9%. Стоит отметить, что самая высокая средняя стоимость квадратного метра коттеджа представлена в Курортном районе Петербурга — 232,8 тыс. рублей за квадратный метр.

Андрей Вересов, генеральный директор АН «Метры», при этом отмечает, что в среднем на рынке в премиальном сегменте сейчас востребованы коттеджи площадью 400–700 кв. м на 30–100 сотках средней стоимостью 70 млн рублей. В бизнес-классе — коттеджи 200–300 кв. м на 15–20 сотках стоимостью 15–20,5 млн

рублей. Интерес сконцентрирован на удаленных от Петербурга территориях Всеволожского, Выборгского и Приозерского районов.

«Стоит отметить появление на рынке так называемых клиентов вторичного рынка. То есть это люди, которые приобрели свою первую загородную недвижимость 10–15 лет назад, вкусили все прелести загородной жизни и сейчас хотят переехать в более комфортное загородное жилье в знакомой локации. Для таких клиентов основными критериями выбора являются продуманная концепция, качество исполнения и высокий комфорт проживания», — говорит господин Вересов.

Елизавета Конвей считает, что для покупателей подобной загородной недвижимости все большую ценность приобретает время, поэтому наибольшим спросом пользуются объекты для постоянного проживания с хорошей транспортной доступностью. «Это сегмент загородного домостроения, реализуемый в формате коттеджных поселков в живописных пригородах не далее 20 км от Петербурга», — полагает госпожа Конвей.

ЛОКАЦИИ «Основное предложение коттеджных поселков сконцентрировано во Всеволожском районе Ленинградской области — это примерно 46% от количества поселков. Однако в Курортном районе Петербурга сосредоточено основное количество объектов загородной элитной недвижимости. Так, объем предложения в этой локации равен 33% от всего рынка загородной элитной недвижимости Петербурга и Ленинградской области», — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Объем рынка элитных коттеджных поселков Курортного района составляет 100 единиц, а объем предложения — 80, при этом доля непроданных объектов — 72%. Средняя стоимость квадратного метра коттеджа с участком земли в Курортном районе составляет около 232,8 тыс. рублей за квадратный метр (повысилась на 9% по сравнению с 2015 годом), а средняя стоимость домовладения превышает 105 млн рублей.

По мнению госпожи Трошевой, к числу наиболее интересных проектов на берегу Финского залива относится Terijoki Club от девелопера «Яхт-клуб Терийоки Инвест». «В рамках этого проекта покупателям представлены коттеджи стоимостью 100–181 млн рублей. Также стоит отметить ЖК «Курортный» от компании „Профинвест“ — стоимость дома с участком там варьируется от 24,5 до 35 млн рублей. Коттеджный поселок „Репино бриз“ от Knight Frank, расположенный на первой линии Финского залива, заканчивает реализацию домов, стоимость которых составляет от 77,9 до 82,5 млн рублей», — рассказала госпожа Трошева.

МОТИВЫ Нет на рынке и каких-то интересных предложений. Как полагают аналитики, это связано с тем, что спрос сейчас максимально рационален.

«Сегодня, когда предложение на загородном рынке настолько ограниченное, что выбирать не приходится, у покупателей преобладают не эмоциональные, а рациональные мотивы. По-настоящему оригинальные запросы могут появиться лет через пять-семь, когда загородный рынок активизируется. Сейчас оригинальность — это участки от 1 га, так как покупатели загородной недвижимости в настоящий момент тяготеют к рационализму. Оригинальность может проявляться и в наборе запрашиваемых характеристик, которые образуют несуществующее на сегодняшний день предложение. Так, например, некоторые клиенты хотят найти готовый каменный дом с отделкой на берегу залива, в сосновом лесу, в уединенном месте без соседей и по смешной цене», — отмечает госпожа Конвей.

Антон Гаринов, руководитель группы продаж загородной недвижимости компании «Строительный трест», с коллегой солидарен: «За последнее время интересных предложений премиум-класса на рынке не появилось. Такие объекты требуют серьезных вложений, чтобы соответствовать заявленному уровню, при этом спрос на данный вид недвижимости не такой высокий в сравнении, например, с бизнес-классом. В целом покупатели очень взвешенно подходят к выбору загородной недвижимости и в первую очередь обращают внимание на качество дорог, наличие централизованных инженерных коммуникаций, социальных и коммерческих объектов внутри поселка, единую архитектурную стилистику поселка, а также общую динамику строительства поселка».

Руководитель проекта ЖК «На Гребешке» Сергей Богоутдинов при этом отмечает, что в отличие от городской квартиры загородный дом не является предметом первой необходимости, поэтому спрос на такое жилье в сложной экономической ситуации страдает больше.

«В последнее время на рынке элитной недвижимости наметились две ключевые тенденции. Первая — сохранение больших площадей домов со всеми атрибутами жилья премиум-класса (придомовая территория с ландшафтным дизайном, бассейн и бильярд в доме, широкие террасы и балконы, охрана). Вторая тенденция — проекты становятся все более качественными, хорошо продуманными, с интересными архитектурными и планировочными решениями. Требования у покупателей со временем, безусловно, только растут. Люди все больше узнают уровень жизни на Западе и стремятся выбрать лучшее», — говорит господин Богоутдинов. ■



Чапаева, 16

Романтика Петроградской стороны

Последние квартиры Ключи сразу!

8,1 млн руб.¹

ДОМА, ПРОДУМАННЫЕ СЕРДЦЕМ



703-44-44



yitspb.ru



приглашаем в
**офис
продаж**
на объекте

10%
скидка²

0% длительная
рассрочка³

100 тыс. руб. скидка
иногородним⁴

Центральный офис продаж: Приморский пр., 54.
Часы работы: Пн-Пт: 9:00 – 19:00, Сб: 11:00 – 17:00.
т. (812) 703-44-44 | vk.com/yit.family

¹Стоимость при 100% оплате на ограниченный ассортимент квартир. ²Скидка при 100% оплате. | ³Рассрочка предоставляется застройщиком ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург», сроки и условия рассрочки уточняйте в отделе продаж, тел. 703-44-44.

⁴Скидка на квартиры для иногородних покупателей. Реклама.

ДОРОГИЕ АДРЕСА

СМОЛЬНАЯ НАБЕРЕЖНАЯ/ УЛИЦА СМОЛЬНОГО, 4



КЛУБНЫЕ ДОМА В СОБСТВЕННОМ СТАРИННОМ ПАРКЕ

Жилой квартал de luxe в старинном центре города

- 9 клубных домов в стиле модернизм
- Холлы с многосветными атриумами и панорамными лифтами Thyssen
- Эксклюзивная отделка холлов из натуральных материалов
- Виды из окон на изгиб Невы и ансамбль Смольного собора
- Квартиры с потолками от 3,0 до 3,45 метров, окнами «в пол» и террасами
- 3 особняка XIX века, реконструированные под коммерческое использование
- Подземный паркинг



...ДЫХАНИЕ ИТАЛИИ НА ПЕТЕРБУРГСКИХ БЕРЕГАХ...

Клубный дом в итальянском стиле

- Мотивы итальянского Ренессанса в архитектонике фасадов
- Дорогое убранство холлов по эксклюзивному проекту
- Совершенные квартиры с высотой потолков от 3,25 до 3,55 метров
- Двухуровневый подземный паркинг
- Местоположение среди зелени Крестовского острова: рядом Фруктовый сад, парк Елагина острова для прогулок в 5 минутах
- Яхт-клуб Крестовского острова для любителей морских прогулок

КРЕСТОВСКИЙ ОСТРОВ, МОРСКОЙ ПРОСПЕКТ, 29



УЛИЦА КОРОЛЕНКО / БАСКОВ ПЕРЕУЛОК



РУССКИЙ ДОМ

РОСКОШНЫЙ ТИХИЙ ЦЕНТР

Дом в неорусском стиле в безмятежном центре

- Архитектура с переменной этажностью, главный двор-курдонёр и два замкнутых двора
- Эксклюзивная орнаментальная фактура облицовки фасадов
- Квартиры с террасами, многосветные квартиры, квартиры с эркерами
- Летний сад и сквер Инженерного замка в пешей доступности
- Подземный паркинг

WWW.6888888.RU

688 88 88



ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.6888888.RU. ЗАСТРОЙЩИК ООО «СМОЛЬНЫЙ КВАРТАЛ» СВ-ВО №0010.02-2009-7803048130-С-003 ОТ 26.01.12. ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ - СЗ» СВ-ВО №0109.03-2009-7826090547-С-003 ОТ 07.02.13. ЗАСТРОЙЩИК ОАО «СКВ СПб» СВ-ВО №0010.02-2009-7803048130-С-003 ОТ 26.01.12. РЕКЛАМА

ВЗГЛЯД ПРЯМО В СЕРДЦЕ

«НАХОДЯСЬ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА, ВЫ ДОЛЖНЫ ВИДЕТЬ ГОРОДСКУЮ ЖИЗНЬ», — СЧИТАЕТ ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ, ПРЕЗИДЕНТ ХОЛДИНГА RVI (ВХОДЯТ КОМПАНИИ «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД» И RVI). ПО ЕГО МНЕНИЮ, НЕ СЛЕДУЕТ ДЕЛАТЬ ИЗ ЦЕНТРА OPEN AIR MUSEUM — ЭТО ХОРОШО, ЕСЛИ РЕЧЬ ИДЕТ О ПЯТИ-ШЕСТИ ИСТОРИЧЕСКИХ УЛОЧКАХ, А КОГДА ТЕРРИТОРИЯ САМА ПО СЕБЕ РАВНОЗНАЧНА СРЕДНЕМУ ГОРОДУ, НУЖЕН ДРУГОЙ ПОДХОД. СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

GUIDE: Как, на ваш взгляд, нужно поступить с историческим центром? Каким вы его видите лет через 25?

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ: В нем, безусловно, должна сохраняться историческая ткань, но также должен ощущаться и дух современности. Все-таки центр — это не набор зданий, а среда, и сохранять нужно именно ее. Да, дома строили на века, но эти века прошли. Так пусть соседствуют здания и XIX, и XX, и XXI века. Для того чтобы это было гармонично, нужно выстроить сложную, но прозрачную систему. Надо утвердить архитектурный код — вариативный, но подробный, учитывающий большое количество ключевых градостроительных и архитектурных факторов: небесную линию, высотные ограничения, коэффициент использования территорий, реализуемые коэффициенты озеленения и парковок, архитектурные ограничения, а градостроительный совет должен будет пристально изучать каждый такой проект. Однако надо сделать так, чтобы новые проекты в принципе были возможны. Сейчас же все происходит по следующему сценарию: есть дом, его нужно взять на реконструкцию, а перед этим расселить, но ввести его в эксплуатацию как жилой дом, учитывая требования по инсоляции, нельзя. Неважно, что люди жили здесь. Конечно, надо делать условия для жизни лучше, но в то же время лучше делать нельзя, потому что власти хотят, чтобы было совсем хорошо. А так не получается... И главное: чтобы через 25 лет у нас что-то было, чтобы центр остался в живых, мы должны закладывать базу для этого уже сегодня, даже не завтра и не послезавтра.

G: Что вы понимаете под «базой»?

З. Т: Для начала — специальные нормативы по инсоляции, парковкам, озеленению и так далее. Далее крайне важно достичь по центру города общественного согласия. Администрация должна вести широкий, открытый, прямой диалог со всеми горожанами, а не только с градозащитниками — людьми, которые стоят на крайней позиции. Нужен диалог, подобный тому, который состоялся в Барселоне перед Олимпиадой. Тогда жителям были представлены варианты развития городского центра, и они проголосовали за определенный вариант. У нас можно организовать то же самое. Дать профессионалам задачу представить несколько концептуальных решений, хорошо оформленных и понятных для всех, можно ведь провести международный конкурс. При этом нужно четко обрисовать горожанам перспективу: ни городского, ни федерального финансирования в объемах, необходимых для реконструкции исторического центра, нет и не будет. И без привлечения частных инвестиций центр города не спасти.

G: Для того чтобы предложить какие-то варианты, нужно провести масштабное



исследование центра? Само по себе недешевое мероприятие.

З. Т: Эта работа потребует вложений, но вовсе не таких огромных, как кажется на первый взгляд. Не нужно изучать отдельные кварталы, заходить в дома, стучаться в каждую квартиру. Есть же объективные критерии износа; известно, что и когда делать с домом, если он построен в XIX веке и у него деревянные перекрытия. Такая «укрупненная аналитика» вполне достижима, в ней сильно не ошибешься. Петербуржцы должны ее увидеть и дальше принять участие в обсуждении. Не обязательно проводить формальный референдум, можно воспользоваться крупными залами, как, например, Зал инвестиционных проектов, куда удобно прийти, посмотреть макеты и проголосовать, высказав свое мнение. По сравнению с тем временем, когда обсуждали будущее Барселоны, многое изменилось. У нас огромное количество интернет-пользователей, все можно выложить в сеть, что упрощает ситуацию.

G: Шаги понятные, почему они не предпринимаются, как вы думаете?

З. Т: Это трудно и предполагает серьезную работу. Администрация города вначале должна сформировать стратегию не на

три-четыре года, а на те же самые 25 лет. А потом вовлечь горожан в обсуждение и выбор. Да, будут люди, которые станут говорить, что лучше бы ничего не трогали, потому что «нынешние строители не то, что прежние, не умеют ничего». Но вряд ли это окажется голос большинства.

G: С вашей точки зрения как девелопера, возможно ли сделать центр города комфортным и для проживания, и для бизнеса, и для туризма одновременно?

З. Т: Я рассуждаю в первую очередь как горожанин. Для меня чем более насыщена территория, тем она более живая. Должен быть микс из жилой застройки, офисной, арт-проектов, тогда все это будет гармонично функционировать. Урбанисты давно говорят, что это неправильно, когда какая-то территория живет в рамках одной функции и пустеет днем, как спальные районы, или ночью, как бизнес-кварталы.

G: Говоря о жилье: в реконструированном центре стоимость квадратного метра неминуемо вырастет. Кто же здесь будет жить?

З. Т: Смена населения происходит естественным путем и так. Я бы хотел, чтобы главной проблемой для нас было сохранение баланса в ситуации, когда в центре

живут люди с разными доходами. Пока же у нас масса совершенно других проблем, и одна из них — это люди с очень низкими доходами, которые проживают в центре, но в условиях, не выдерживающих никакой критики.

G: И все-таки, применительно к историческим зданиям, где бы вы поставили запятую во фразе «сносить нельзя реконструировать»?

З. Т: Это методологически неправильная фраза, так как снос и реконструкция не антонимы, не противоположны, это инструменты единой системы. Горожанам сложно принимать решение о судьбе конкретного дома. Этим все-таки должны заниматься профессионалы. Причем такие, которые понимают, что «ничего не делать» — это не решение.

G: У вас с градозащитниками, в принципе, есть какие-то точки соприкосновения?

З. Т: Пока ни от одного из них я не слышал системных предложений по спасению центра города. И важно, чтобы в предложениях обошлось без чудес и фантазий о том, что прилетит волшебник в голубом вертолете и распылит над городом деньги. Если говорить только о том, что не надо пускать строителей, не надо менять нор-

мативы, пусть лучше город или Федерация за свой счет все ремонтирует, — на этом мы никогда не сойдемся. Нужно договориться об аксиоматике, о направлении совместных действий, а не обсуждать отдельно то или иное здание.

Г: У RBI есть опыт реконструкции жилого дома на улице Жуковского. Что изменилось за пятнадцать лет в подходе компании, городских властей?

З. Т: С нашей стороны усилилось внимание к архитектуре. Для нашей команды это интересный профессиональный вызов, большая творческая задача — как для центра города предложить такое архитектурное решение, которое будет соответствовать окружающей застройке. Дальше вступают рыночные законы, как сделать продукт привлекательным. Увы, есть примеры зданий, где допущены разные ошибки (архитектура плохого качества, планировки неудобные, качество низкое), из-за чего половина квартир не продана. Мы накопили опыт, постоянно посещаем международные выставки, у нас есть любопытные технические новинки, которыми мы сможем порадовать клиентов, — был бы подходящий участок земли. К сожалению, градостроительная политика — как маятник. Пятнадцать-двадцать лет назад была достаточная вседозволенность. По счастью, в отличие от Москвы, Петербургу удалось избежать массовых капитальных ошибок. Есть, конечно, единичные, явно бросающиеся в глаза градостроительные ошибки, несколько домов явно не стоило сносить. Сейчас же в центре практически ничего нельзя, что тоже неправильно и нерационально. Надо вырабатывать стабильный, сбалансированный подход. И возможно это, повторюсь, только при масштабном и открытом общественном обсуждении.

Г: Вы полагаете, что горожане способны принять правильное решение, о котором город и наши внуки впоследствии не пожалеют?

З. Т: Мы на практике убедились, что петербуржцы на это способны, и не сомневаемся в них. Могу привести свежий пример: мы как раз приступили к работе над новым объектом по адресу улица Полтавская, 7. Пообщались с жителями соседних к месту строительства домов, провели опрос, узнали их основные страхи. В результате сформировали комплекс мер, о которых и проинформировали наших будущих соседей по стройке. Мы подробно рассказали, как планируем работать, в том числе, что ежедневно, а потом еженедельно будем вести мониторинг состояния соседних зданий, по итогам будут готовиться отчеты, мы также выделили специального сотрудника для ответов на вопросы в режиме 24/7. Там плотная застройка — волнение людей естественно и понятно. В ходе опроса мы также выявили актуальные потребности наших соседей, которые можем удовлетворить: благоустроить дворовые территории, закрыть их, если они открыты, и тем самым решить вопрос с хаотичной парковкой, провести частичный ремонт фасадов и косметический ремонт парадных. Сейчас у жителей есть полный объем информации, более того, мы нашли и сторонников. Один из жителей выразил желание принять участие в благоустройстве, ему это интересно. Словом, если выходить к людям с открытым забралом, можно ждать от них адекватного поведения и самого ценного — доверия. ■

У РЕГИОНОВ СВОИ КРИТЕРИИ

РЫНОК ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДОВ СЕВЕРО-ЗАПАДА РАДИКАЛЬНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ РЫНКА ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ. В БОЛЬШИНСТВЕ СОСЕДНИХ ГОРОДОВ НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ВЕДЕТСЯ, А ПОТОМУ НОВЫЕ ДОМА, КОТОРЫЕ ЧАСТО ВОЗВОДЯТСЯ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЧАСТИ ГОРОДОВ, ПОЗИЦИОНИРУЮТСЯ КАК НЕДВИЖИМОСТЬ ПРЕМИАЛЬНОГО СЕГМЕНТА. МИХАИЛ ГЕЛЬФЕНБОЙМ

Премиальное жилье в городах Северо-Запада — довольно узкий сегмент, рассчитанный на местных жителей. Как правило, это представители бизнеса и чиновники. Элитные дома там строятся не в составе больших комплексов, а как отдельные, точечные объекты. «Реализацией подобных проектов занимаются не профильные застройщики, а местные представители бизнеса, располагающие определенными финансовыми средствами и готовые их инвестировать в жилье. Спрос на элитную жилую недвижимость в городах Северо-Запада очень ограничен и заранее прогнозируем. Поэтому большого количества элитных объектов там не наблюдается», — говорит Андрей Вересов, генеральный директор АН «Метры».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает, что нередко в центральных городах российских регионов жилье покупают москвичи и петербуржцы. «Петрозаводск — один из наиболее популярных городов Северо-Запада. Очень часто покупателями премиального жилья в Петрозаводске выступают жители двух столиц, что сказывается на ценообразовании и квартирографии реализуемых проектов. Как минимум половина премиального жилья здесь приобретается для временного проживания тех, чей бизнес находится в этом городе», — сообщила она.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», обращает внимание на то, что понятие «элитная недвижимость» очень условное. «По сути, к ней относятся кирпичные, монолитные и кирпично-монолитные дома повышенной комфортности. Обычно это индивидуальные проекты. Отмечу, что к элитным квартирам также относят и квартиры в некоторых домах XIX — начала XX века и в так называемых сталинских домах. При этом площади и планировки практически никак не влияют на присвоение недвижимости статуса элитной», — говорит эксперт.

Когда речь заходит о жилье в премиальных многоквартирных домах в относительно небольших, по сравнению с Петербургом, городах Северо-Западного региона — Новгороде и Пскове, то стоит отметить, что предпочтение здесь все же отдается строительству частных домов и коттеджей. Это связано как с большим комфортом для проживания, так и с более скромными расстояниями, считает начальник отдела маркетинга ЗАО «БФА-Девелопмент» Яна Булмистре.

«Также необходимо сказать о том, что критерии премиального жилья в Петербурге и других городах Северо-Западного региона несколько отличаются. Тем не менее одним из неизменных критериев классификации жилья по-прежнему является местоположение. Так, практически единственным элитным жилым комплексом на

территории Пскова оказался „Космос“. Этот шестизэтажный кирпичный жилой дом расположен в исторической части города на улице Гагарина. Здесь проектом предусмотрено всего 48 квартир: от однокомнатных общей площадью от 43,8 кв. м до пятикомнатных площадью 128 кв. м. В настоящий момент цена квадратного метра здесь составляет более 45 тыс. рублей», — говорит госпожа Булмистре.

В Великом Новгороде ситуация складывается лучше. В настоящее время ведется строительство элитного малоэтажного микрорайона «Европа». Жилой комплекс включает в себя семь жилых кварталов, названных в честь европейских стран. Старт продаж квартир в первом жилом квартале «Германия» планируется уже этим летом. На момент открытия продаж цена квадратного метра будет составлять от 49 тыс. рублей. Проектом предусмотрены одно-, двух- и трехкомнатные квартиры. Еще один дом премиум-класса — четырехэтажный ЖК «Центральный» расположен на расстоянии менее километра от новгородского Кремля. Окончание строительства планируется в третьем квартале текущего года. В доме предусмотрено всего 44 квартиры: четыре трехкомнатных, 16 двухкомнатных и 24 однокомнатных. Цена квадратного метра при стопроцентной оплате начинается от 49,7 тыс. рублей, рассказала госпожа Булмистре. ■



ЛОКАЦИЯ ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ КРИТЕРИЕВ ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ

СТАТУС

ПРЕМИУМ-СЕГМЕНТ УПАЛ НА ЧЕТВЕРТЬ

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2016 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ПРОДАНО ОКОЛО 70 ЭЛИТНЫХ КВАРТИР ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 9 ТЫС. КВ. М. ЭТО ПОЧТИ НА ЧЕТВЕРТЬ МЕНЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ 2016 ГОДЫ ОТКРЫВАЮТСЯ ПРОДАЖИ В ДВУХ ЭЛИТНЫХ КОМПЛЕКСАХ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Как подсчитали аналитики компании Knight Frank St. Petersburg, свободное предложение премиального жилья сохранилось на уровне предыдущего квартала (181 тыс. кв. м).

ХОРОШЕЕ УХОДИТ БЫСТРО «Долгожданным событием первого квартала 2016 года стало возобновление продаж квартир в клубном доме Art View House на набережной реки Мойки, 102 (девелопер „Охта Групп“), — говорят в компании. За первые месяцы года был введен в эксплуатацию один элитный объект — клубный дом Del Arte на Каменном острове, в котором все квартиры уже полностью реализованы.

«Структура предложения элитных квартир по локациям сохраняется. Основное количество свободных квартир сконцентрировано на Крестовском острове и в районе Литейного проспекта. Предложение на Петроградской стороне за квартал сократилось на 4 п. п.», — рассказывают в Knight Frank St. Petersburg.

К концу первого квартала завершилась подготовка к началу продаж двух новых объектов — элитного комплекса с яхт-клубом Royal Park на Петровском острове (Петровский проспект, 2) с видами на исторические доминанты и Малую Неву, а также клубного дома на 15 квартир на Конногвардейском бульваре, 13. Во втором квартале здесь открываются продажи. Средневзвешенная цена предложения составила 347,3 тыс. рублей за квадратный метр.

Начало года на рынке элитной жилой недвижимости традиционно является периодом спада покупательской активности. В течение первого квартала было продано 72 элитные квартиры (общей площадью 9,1 тыс. кв. м). Относительно аналогичного периода прошлого года уровень спроса сократился на 23%. «Одной из причин снижения покупательской активности стало сокращение ликвидного предложения на рынке: квартиры с наиболее интересными планировочными решениями, имеющие уникальные видовые характеристики, представленные в сданных объектах либо в объектах, находящихся на финальной стадии строительства, предлагаемые по приемлемой для покупателей стоимости, уже реализованы», — полагают в Knight Frank St. Petersburg.

РЫНОК АРЕНДАТОРА Не лучшим образом обстоят дела и в сегменте аренды премиальной недвижимости.

Екатерина Запороженко, директор по продажам Docklands Development, говорит: «Активный отъезд экспатов породил ситуацию, когда предложений стало гораздо больше, чем арендаторов, ведь именно корпоративный сектор составлял основную часть съемщиков. В итоге арендаторы стараются выжать максимум из сложившейся ценовой ситуации и по мак-



ЮРИЙ ПИЩЕВ

ПОКУПАТЕЛЬ МОЖЕТ СТАТЬ СОАВТОРОМ ИНТЕРЬЕРНЫХ РЕШЕНИЙ

симуму снизить цену и перевести ее из валютной в рублевую. Сейчас на одного арендатора приходится от 15 до 30 предложений. Поэтому арендаторы понимают, что могут либо сократить затраты, либо за те же деньги снять квартиру или больше, или лучше».

Впрочем, Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, уверен, что качественного предложения хороших квартир, особенно находящихся в новых элитных домах в центре и на Крестовском, недостаточно, чтобы удовлетворить спрос на них. «Поэтому такие квартиры сдаются быстро и гораздо выше среднерыночной цены», — отмечает он.

Катерина Соболева, управляющий директор департамента жилой недвижимости NAI Bescag, подтверждает: «Стоимость аренды элитного жилья в Петербурге за последний год снизилась на 10–15%. В связи с введением санкций против России число иностранных компаний, которые арендовали элитные квартиры для своих сотрудников, сократилось как минимум в два раза. В то же время кризис также способствовал сокращению арендаторов среди компаний из России, преимущественно из Москвы и Петербурга».

Руководитель проекта ЖК «На Гребешке» Сергей Богоутдинов отмечает, что стоимость аренды на рынке сильно варьируется и зависит от местоположения дома, количества комнат и метража площади квартиры. «Так, например, можно арендовать трехкомнатную квартиру на Невском проспекте за 180–200 тыс. рублей, а стоимость шестикомнатной кварти-

ры на набережной Мартынова составляет 550 тыс. рублей», — говорит эксперт. Наиболее частым спросом пользуются трех-четырехкомнатные квартиры в домах, где предусмотрено как минимум одно машино-место.

Несмотря на то, что требования арендаторов к жилью становятся все более жесткими, ценовая позиция собственников на сегодня такова, что они закладывают в свои предложения гораздо меньший дисконт, чем, скажем, два года назад. Одним из наиболее значимых трендов рынка является переход на рубли — количество выставленных в аренду квартир, экспо-

нирующихся в отечественной валюте, в апреле текущего года составило около 80%. Тем не менее Петербург продолжает оставаться центром притяжения для бизнеса и миграции из регионов России, а также ближнего и дальнего зарубежья. Поэтому спрос на аренду на качественные и удачно расположенные квартиры, в том числе в высоком ценовом сегменте, в целом достаточно стабилен. При этом эксперты агентств недвижимости отмечают, что значительно увеличились сроки подбора арендаторами квартир. С момента подачи заявки в агентство до момента заключения договора может пройти несколько месяцев.

Основной спрос на рынке аренды элитного жилья сосредоточен в историческом центре Петербурга и на Крестовском острове. Также существует определенный спрос на дома в Курортном районе.

Среди ключевых тенденций Николай Пашков выделяет расширение рынка элитных квартир, сдаваемых в аренду, за счет предложения в новых элитных домах в центре города с подземным паркингом, построенных и введенных в эксплуатацию в последние годы: «Именно такие объекты являются наиболее востребованными у арендаторов, мы отмечаем повышение спроса на аренду квартир с ремонтом класса люкс и современным дизайном в этих домах. Напротив, квартиры, ремонт которых выполнен в дворцовом стиле, становятся все менее популярны». Господин Пашков также отмечает, что увеличился процент молодых и успешных в бизнесе россиян (30–38 лет), снимающих элитные квартиры в аренду.

Татьяна Натыхач, менеджер по аренде элитного жилья агентства «Петербургская недвижимость», добавляет: «Если говорить о портрете потенциального арендатора элитной недвижимости в Петербурге, то в основном это специалисты из стран-партнеров, таких как Китай». ■

ЦИФРЫ МОСКВА ПОКАЗЫВАЕТ РОСТ

По данным аналитиков агентства Tweed, в апреле 2016 года на рынке премиальных новостроек Москвы продано 68 квартир (год назад — 61 квартира). Средний бюджет проданной квартиры — 79,27 млн рублей (в апреле 2015 года — 109,2 млн). Средняя стоимость квадратного метра — 747,824 тыс. рублей (год назад — 763,7 тыс.). Средняя площадь проданной квартиры — 106 кв. м (раньше 143 кв. м). Девелоперы предоставляли скидки, проводили различные акции, поэтому спрос отличался от апреля 2015 года незначительно.

Крупнейшей сделкой апреля стала покупка квартиры стоимостью \$8,696 млн и площадью 289 кв. м в Knightsbridge Privaterpark. На втором месте — сделка, прошедшая в ЖК «Полянка 44» (бюджет — 120 млн рублей, площадь — 170 кв. м). На третьем месте — лот, проданный в ЖК «Воробьев дом» (бюджет — 100 млн рублей, площадь — 180 кв. м).

По результатам апреля в тройку самых рациональных сделок на рынке премиальных новостроек вошли лоты: l'm (12,4 млн рублей, 38 кв. м); RedSide (16 млн рублей, 45,7 кв. м); «Воробьев дом» (20 млн рублей, 60 кв. м).

По версии агентства Tweed, самыми продаваемыми проектами апреля стали RedSide, l'm и «Воробьев дом».

«Апрель — традиционно активный месяц, — комментирует Ирина Могилатова, генеральный директор агентства Tweed. — По результатам месяца количество проданных квартир увеличилось, однако средние бюджеты и площади скорректировались в сторону понижения, поэтому объем денежной массы отличался от показателя апреля 2015 года незначительно. Активно продавались новостройки, которые показывали хорошую динамику строительства, что в глазах покупателей выглядело главным преимуществом».



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE

В Клубных резиденциях КРЕСТОВСКИЙ de luxe каждая деталь соответствует ожиданиям самых требовательных жильцов. Уникальное местоположение на Крестовском острове вдоль берега Малой Невки, близость к природе и воде, сбалансированная инфраструктура совпадают с изысканными представлениями о современном комфорте.

ДОМ, КОТОРЫЙ ВАС
ДОПОЛНЯЕТ

+7 (812) 606-00-00
www.krestovskiy.spb.ru



НА ПЕРЕКРЕСТКЕ ИСТОРИИ

ЭТОТ ОСОБНЯК НА УГЛУ НАБЕРЕЖНОЙ КУТУЗОВА И ГАГАРИНСКОЙ УЛИЦЫ, ОБРАЩЕННЫЙ ГЛАВНЫМ ФАСАДОМ К НЕВЕ, ИЗВЕСТЕН С XVIII ВЕКА. СЕГОДНЯ ИСТОРИЧЕСКИЕ СТЕНЫ ОБРЕЛИ НОВУЮ ЖИЗНЬ. ТЕПЕРЬ ЗДЕСЬ НОВЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ЭЛИТ-КЛАССА «ОСОБНЯК КУШЕЛЕВА-БЕЗБОРОДКО». АЛБИНА САМОЙЛОВА (ПО МАТЕРИАЛАМ КОМПАНИИ ENGEL & VOLKERS)



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЕДИНСТВЕННЫЙ БАЛКОН ВЫХОДИТ НА НЕВУ

Здание в старейшем респектабельном районе Петербурга, недалеко от Летнего сада, занимает большой угловой участок на пересечении набережной Кутузова и Гагаринской улицы. Кстати, свое современное название набережная получила в советское время в честь фельдмаршала Михаила Кутузова, героя Отечественной войны 1812 года, владевшего домом под номером 30. А до середины XIX века она входила в состав Дворцовой набережной и носила то же название (позже переименовывалась), замыкая анфиладу императорских, великокняжеских и вельможных дворцов на Неве.

Первое каменное здание на участке нынешнего особняка было построено, по проекту неизвестного сегодня архитектора, в 1774–1775 годах в стиле раннего классицизма для генерал-аншефа Ивана Меллера. В самом конце XVIII века домом некоторое время владел Петр Мятлев — известный петербургский богатый, вельможа времен Екатерины II и Павла I. В 1799 году особняк приобрел видный государственный деятель Петр Разумовский, обер-камергер двора, и владел им почти четверть века. За это время дом наполнился множеством предметов искусства и художественными ценностями, привезенными графом из Европы. В те годы особняк являл собой типичный образец классицизма: умеренно декорированный фасад, смотревший на Неву, был увенчан треугольным классическим фронтоном.

«Золотой век» особняка связан с именем другого его владельца — Александра Григорьевича, первого графа Кушелева-Безбородко (1803–1855), государственного контролера, мецената и благотворителя, а также с именами его сыновей. Граф купил этот дом в 1830 году, а в 1835-м, по проекту архитектора Иосифа Скотти, здание было надстроено третьим этажом. В новом особняке граф разместил свою богатейшую коллекцию живописи, полученную в числе других богатств и сокровищ по наследству от великого пращура — светлейшего князя Александра Андреевича Безбородко, вельможи и государственного деятеля времен Екатерины II и Павла I. Коллекция была открыта для публичного доступа. В особняке Кушелевых-Безбородко вплоть до 1872 года существовала домовая церковь во имя Трех Святителей, размещенная в одной из надворных построек.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ДОМ НА УГЛУ НАБЕРЕЖНОЙ КУТУЗОВА И ГАГАРИНСКОЙ УЛИЦЫ ВСЕГДА ПРИНАДЛЕЖАЛ ИЗВЕСТНЫМ В РОССИИ ФАМИЛИЯМ

В середине XIX века Кушелевым-Безбородко принадлежал и соседний особняк по Гагаринской улице, 3, известный как Малый Мраморный дворец. Он перешел по наследству младшему сыну Кушелева-Безбородко — Николаю Александровичу, создателю знаменитой Кушелевской галереи. Он завещал ее в дар Академии художеств. После 1922 года большая часть собрания графа вошла в состав коллекций Государственного Эрмитажа.

Современный неоренессансный облик с характерными лучковыми (полукруглыми) фронтонами особняк на углу набережной Кутузова и Гагаринской улице приобрел во времена следующего владельца — сына графа, Григория Кушелева-Безбородко. В 1857–1860 годах архитектор Роман фон Генрихсен,

по заказу хозяина, существенно изменил фасады особняка и богато декорировал его интерьеры. В отделке парадных залов были использованы всевозможные сорта мрамора и других поделочных камней, ценных пород дерева, сложная и богатая лепнина. Паркет был инкрустирован перламутром. В дворовом флигеле располагалась галерея живописи. Русское искусство размещалось в специально обустроенной Русской галерее. Семья графа занимала анфиладу бельэтажа центрального корпуса, выходящего на Неву. В это же время архитектором Эдуардом Шмидтом был перестроен и соседний особняк — Малый Мраморный дворец. Получив новый облик, «братские» дома Кушелевых-Безбородко составили архитектурный ансамбль в духе неоренессанса.

В 1880-е годы домом владели Волконские. В 1892 году князь Михаил Сергеевич Волконский, сын декабриста, продает особняк купцу Александру Григорьевичу Елисееву. В 1893 году архитектор Александр Гаммерштедт надстроил левую часть корпуса особняка, выходящего на Гагаринскую улицу, придав ему современный вид, и частично перестроил залы бельэтажа, где поселились Елисеевы.

В советские времена на долю особняка выпали нелегкие испытания: нарядные залы и хозяйские покои стали коммунальными. Кстати, этот дом, в тогдашнем неприглядном виде фигурировал в известном советском сериале о милиции «Рожденная революцией» — здесь в 1975 году проходили съемки эпизодов одной из серий. Сегодня отреставрированный особняк обретает своих новых хозяев. ■

ДОРОГИЕ ОТЕЛИ ПОБИЛИ РЕКОРДЫ

ЛЮКСОВЫЙ СЕГМЕНТ ОТЕЛЕЙ МОСКВЫ И ПЕТЕРБУРГА В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2016 ГОДА БЬЕТ ВСЕ РЕКОРДЫ ПРЕДЫДУЩИХ ЛЕТ. ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ СДЕЛАЛА ПОСЕЩЕНИЕ ГОРОДОВ КРАЙНЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ ИНОСТРАНЦЕВ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Компания JLL проанализировала результаты первого квартала 2016 года на рынке качественных гостиниц Москвы и Петербурга. По словам Татьяны Веллер, руководителя департамента гостиничного бизнеса компании JLL, на фоне ограниченной доступности зарубежных туристических направлений и продолжающегося роста внутреннего туризма на гостиничном рынке наблюдается позитивная динамика. Так, в первом квартале этого года был зафиксирован устойчивый рост операционных показателей большинства сегментов рынка двух столиц России.

В Москве загрузка качественных отелей за январь — март 2016 года выросла на 3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, превысив 60%, средний тариф (ADR) — на 3,6%, до 7,7 тыс. рублей, что в результате привело к увеличению доходности на номер (RevPAR) на 10%. В Петербурге загрузка в среднем по рынку немного снизилась по сравнению с предыдущим годом (на 2,6%) и составила 44%, однако этот результат все равно превышает показатель первого квартала 2014 года. За счет значительного увеличения среднего тарифа (на 9%, до 4 тыс. рублей) показатель доходности на номер отелей Северной столицы тоже вырос (на 8%), достигнув около 1,8 тыс. рублей.

«Лидером по темпам роста показателей на гостиничных рынках Москвы и Петербурга стал люксовый сегмент, который за счет повышения тарифов и наращивания загрузки продолжает отыгрывать потери, понесенные в результате ослабления рубля, — комментирует Татьяна Веллер. — Московские люксовые отели в первом квартале 2016 года зарегистрировали рекордные показатели загрузки и среднего тарифа за последние десять лет: 59,1% и почти 16,8 тыс. рублей. В Петербурге спрос на люксовые отели в первом квартале также достиг наивысшего уровня за десятилетие: загрузка составила 41,8%, средний тариф — 10,7 тыс. рублей, что почти на 1 тыс. рублей превысило предыдущий рекорд, установленный в первом квартале 2015 года».

Наиболее доступные гостиницы Москвы — средний сегмент и верхний предел среднего сегмента — в первом квартале продемонстрировали консервативный рост в количестве проданных номеров (прирост на 1,5–2 п. п. по загрузке) и небольшое падение в средней цене на номер. В Петербурге ситуация обратная: в качественных отелях этих категорий загрузка упала на 3–4 п. п., в то время как средний тариф незначительно вырос. В итоге показатель доходности на

номер в этой ценовой категории в Москве остался примерно на уровне прошлого года, а в Петербурге незначительно упал.

«Результатом летнего периода — с мая по сентябрь — для всех гостиничных сегментов на туристических рынках обычно является серьезный рост как загрузки, так и тарифов. В прошлом году, например, отели нижних ценовых сегментов Петербурга показывали в эти месяцы очень высокую загрузку — от 80 до 85% — при сильных ценовых позициях. Такие показатели стали результатом серьезного роста объема внутреннего спроса и группового туризма из стран Азии, ориентирующегося в основном, на недорогие отели, — комментирует Татьяна Веллер. — Остается надеяться, что данная динамика в этом году сохранится, а отельеры смогут воспользоваться ситуацией и продолжить наращивать тарифы и, соответственно, доходность».

Стоит отметить еще один гостиничный рынок, который в текущих экономических и политических условиях набирает все большую популярность, — загородные отели Московской области. В сравнении с прошлым годом качественные загородные объекты Подмоскovie в первом квартале смогли значительно, на 16%, нарастить загрузку по сравнению с первым кварталом

предыдущего года — до 48%, а в январе, за счет новогодних праздников, показатель даже превысил 50%. При этом средний тариф по сравнению с предыдущим годом практически не изменился и остался на уровне примерно 4,5 тыс. рублей. В условиях ориентации туристов на внутренние направления можно ожидать роста ADR в традиционно для этого сегмента «высокий» летний сезон.

«В экономически сложные периоды обычно сокращается глубина бронирования гостиниц, как правило, прежде всего со стороны MICE-сегмента — корпоративных и деловых мероприятий. В данный момент мы также наблюдаем возрастающую спонтанность в планировании поездок индивидуальными туристами, менее чувствительными к стоимости проживания, — говорит Татьяна Веллер. — В результате сегодня отельеры испытывают определенные сложности в прогнозировании операционной деятельности даже на ближайшие месяцы, поэтому предсказывать дальнейшую динамику по году в настоящий момент сложно. В то же время в целом тенденции на рынке наметились положительные, и ближайшие месяцы покажут, сможет ли гостиничный рынок Москвы и Петербурга завершить 2016 год „в плюсе“». ■

СТИЛЬ TRUSSARDI ДЛЯ ЯХТ DYNAMIQ

В СЕНТЯБРЕ НА ЯХТ-ШОУ В МОНАКО СОСТОИТСЯ МИРОВАЯ ПРЕМЬЕРА МОДЕЛИ DYNAMIQ D4 JETSETTER С ДИЗАЙНОМ ОТ TRUSSARDI CASA.

Знаменитый итальянский дом моды создал интерьерную линию Trussardi for Dynamiq для производителя яхт из Монако — компании Dynamiq Yachts. Дизайнерский интерьер предназначен для 39-метровой яхты Jetsetter, первой модели в серии D4, и

включает изготовленный на заказ угловой диван, кресла Larzia, тахту, пуфы, ковры, ткани, светильники, дополнительный декор всех помещений и открытой палубы. Также создан комплекс домашних ароматов — свечи, диффузоры и духи для комнат. «В

Dynamiq мы воспринимаем яхту не как готовое изделие, но как высокотехнологичную платформу для фантазии нашего клиента и личных предпочтений, — говорит Сергей Добросердов, генеральный директор Dynamiq Yachts. — Это первая в индустрии

онлайн-конфигурация, включающая в себя многочисленные опции, которая действительно означает заказ строительства яхты. Мы благодарны дому Trussardi, который привнес в дизайн современную роскошь и совершенно новое измерение». ■



ГОСТЕВАЯ ЗОНА НА ОДНОЙ ИЗ ПАЛУБ



ИНТЕРЬЕР ХОЗЯЙСКОЙ СПАЛЬНИ

ГОРОД В ПУСТЫНЕ

АБУ-ДАБИ, СТОЛИЦА ОБЪЕДИНЕННЫХ АРАБСКИХ ЭМИРАТОВ, ПОХОЖ НА ГОРОД БУДУЩЕГО. СВЕРКАЮЩИЕ НА СОЛНЦЕ СТЕКЛЯННЫЕ БАШНИ, УСТРЕМЛЕННЫЕ В НЕБО, КАЖУТСЯ ГИГАНТСКИМИ СТАЛАГМИТАМИ. ИЛИ МИРАЖОМ В ПУСТЫНЕ. РАЗМАХ У ЭТОГО ГОРОДА СОВСЕМ НЕ ПЕШЕХОДНЫЙ, ТАК ЧТО ГУЛЯТЬ ПО НЕМУ НЕПРОСТО. ЗДЕСЬ ВПОРУ ПЕРЕДВИГАТЬСЯ НА ЛЕТАЮЩИХ АППАРАТАХ, КАК В «ПЯТОМ ЭЛЕМЕНТЕ».

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Если говорить об архитектуре, то исторических зданий здесь нет — все новое. Зато этот город (и одноименный эмират), один из самых богатых в мире, стремящийся диверсифицировать экономику, чтобы свести к минимуму доходы от нефтяного сектора, дает возможность архитекторам с мировым именем претворять в жизнь свои смелые и претенциозные проекты. Один из самых впечатляющих — превращение острова Саадият (в переводе с арабского — «остров Счастья») в беспрецедентную территорию: 160 тыс. человек здесь будут жить в окружении не сравнимых ни с чем зданий суперсовременной архитектуры. Кроме девяти пятизвездочных отелей, жилой недвижимости, уже функционирующего обучающего американского центра The Arts Center at NYU Abu Dhabi, на острове будет создан один из самых больших в мире музеев современного искусства — филиал нью-йоркского Музея Гуггенхайма. Он строится по проекту архитектора Фрэнка Герри и представляет собой некое нагромождение конусообразных и других причудливых форм. Полным ходом сейчас идет строительство и филиала парижского Лувра по проекту Жана Нувеля. Это здание с плоской круглой крышей выглядит летающей тарелкой — близко к нему не подойти, но оно впечатляет даже издали. Из окна машины, когда въезжаешь на остров по длинному, изогнутому мосту. Ну и совсем фантастическое зрелище представляет собой Performing Arts Center, разработанный лондонской архитектурной студией Захи Хадид. В проекте это футуристическое здание сверху кажется гигантской змеей, делающей свой молниеносный бросок к воде, а со стороны похож на гигантский листок дерева с тон-



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

СИМВОЛ АБУ-ДАБИ — ПЯТЬ БАШЕН-НЕБОСКРЕБОВ ETIHAD TOWERS, ОНИ БЫЛИ ПОСТРОЕНЫ ПО ПРОЕКТУ АВСТРАЛИЙСКОГО АРХИТЕКТУРНОГО БЮРО DBI DESIGN В 2011 ГОДУ. В ОДНОЙ ИЗ БАШЕН НАХОДИТСЯ 280-МЕТРОВЫЙ ПЯТИЗВЕЗДОЧНЫЙ ОТЕЛЬ JUMEIRAH AT ETIHAD TOWERS. В ДРУГИХ БАШНЯХ РАСПОЛАГАЮТСЯ ЖИЛЫЕ АПАРТАМЕНТЫ, ОФИСЫ, КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. СМОТРОВАЯ ПЛОЩАДКА — НА 75-М ЭТАЖЕ ОДНОГО ИЗ ЗДАНИЙ

кими прожилками. Строительство центра близится к завершению.

Заха Хадид является автором еще одного проекта — моста шейха Зайда (мост функционирует с 2010 года). Воздушная конструкция этого моста напоминает песчаные дюны. Он сконструирован таким образом, что способен противостоять силе ветра в 160 км в час. Вечером, в темноте, мост преображается — над дизайном живописнейшей подсветки работал архитектор по свету Роджер Ван дер Хайд из студии Hollands Licht. Три основные арки моста высоко вздымаются над Персидским заливом и выглядят инопланетными существами, когда под палящим солнцем

смотришь на него с территории одной из самых больших в мире мечетей, названных также в честь шейха Зайда.

Также на Саадияте возводится Национальный музей по проекту Нормана Фостера и Морской музей по проекту Тадао Андо. Все это имена величайших архитекторов современности, и их творения, собранные на одной территории, представляют собой беспрецедентное явление.

Вообще, в Абу-Даби, растянувшимся вдоль морских рукавов Персидского залива, стройка идет постоянно. Здесь обычное явление, когда с пляжа отеля можно наблюдать, как на противоположном берегу узкого пролива движется беспрестан-

ный караван грузовиков и экскаваторов. По информации сайта uaeinteract.com, муниципальная компания Abu Dhabi Urban Planning Council (UPC) в своем стратегическом плане развития города на 2016–2020 годы отмечает, что стабильного экономического развития можно достичь, в частности, став лидером в Ближневосточном регионе в сегменте строительства недвижимости. Цены на жилье здесь определяются доступностью береговой линии, видом из окна, площадью, этажностью объекта и другими качествами. Как говорят эксперты, ОАЭ выходят в лидеры по инвестиционной привлекательности, отодвигая страны Европы с первых позиций.



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

МЕЧЕТЬ ШЕЙХА ЗАЙДА ОТКРЫТА С 2007 ГОДА, И ЭТО ОДНА ИЗ ШЕСТИ САМЫХ БОЛЬШИХ МЕЧЕТЕЙ МИРА



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

РОСКОШЬ ЗОЛОТЫХ ИНТЕРЬЕРОВ С НАСТОЯЩИМИ ПАЛЬМАМИ В ОДНОМ ИЗ САМЫХ БОГАТЫХ ОТЕЛЕЙ МИРА EMIRATES PALACE ПРИЗВАНА ВЫЗЫВАТЬ АССОЦИАЦИИ СО СКАЗКАМИ «ТЫСЯЧИ И ОДНОЙ НОЧИ»



МОСТ ШЕЙХА ЗАЙДА, ПОСТРОЕННЫЙ ПО ПРОЕКТУ АРХИТЕКТУРНОЙ СТУДИИ ЗАХИ ХАДИД, — ОДИН ИЗ ЧЕТЫРЕХ МОСТОВ, СОЕДИНЯЮЩИХ ОСТРОВ, НА КОТОРОМ РАСПОЛОЖЕН АБУ-ДАБИ, С МАТЕРИКОМ. ДЛИНА МОСТА — 842 МЕТРА. В ЕГО СОЗДАНИЕ ВЛОЖЕНО ОКОЛО \$300 МЛН



КОГДА-ТО НА МЕСТЕ ГОРОДА БЫЛА РЫБАЦКАЯ ДЕРЕВУШКА. ТЕПЕРЬ ТАКИЕ ЛОДКИ МОЖНО УВИДЕТЬ ТОЛЬКО В МУЗЕЕ ПОД ОТКРЫТЫМ НЕБОМ



ЗЕРКАЛЬНЫЕ ОКНА ТИПИЧНЫ ДЛЯ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ

А более интересными с точки зрения инвестиций являются объекты на островах в километре от центра Абу-Даби. Надо сказать, что до недавнего времени продажа недвижимости иностранцам в ОАЭ была запрещена, но сегодня политика изменилась: правительство поощряет приток иностранных инвестиций. Правда, земля в Абу-Даби дается иностранцам только в аренду на 99 лет, гражданам других стран земель здесь владеть запрещено.

Может показаться, что в этом городе нет истории. Отчасти это так. Но здесь на глазах современников создается новая история — градостроительная в том числе. Этот город обнаруживает удивительную толерантность по отношению к любым проявлениям творческой мысли в сфере архитектуры. И это его главная особенность. Он разрушает ментальные стереотипы, в которых страна с таким политическим строем и строгими религиозными принципами априори должна быть ретроградно-консервативной. Здесь не боятся нового — и в этом смысле опыт Абу-Даби уникален. Чуть больше чем за 50 лет этот город в пустыне превратился в мегаполис с самой современной инфраструктурой.

Но, конечно, легенда о происхождении города существует. Она рассказывает о том, как охотники долго преследовали газель. А она, убегая по пустыне, достигла берега Персидского залива. Перешла вброд на остров и вывела охотников к источнику пресной воды. В благодарность они подарили ей жизнь и основали здесь поселение, назвав его «отцом газели», что на арабском звучит как Абу-Даби. А город ведет свою историю от 1760 года. И конечно же, сказочный дух восточной роскоши тоже нашел свое воплощение в архитектуре столицы. Самым впечатляющим сооружением, кроме дворца шейха, закрытого для посещения и таинственно скрывающегося под сенью деревьев, является отель-дворец Emirates Palace. Его купола и арки, форма зданий и их грандиозный размах являют собой новый образец исламской архитектуры. Ночью освещение отеля — особое представление, свет играет всеми цветами радуги, преобразая окружающий мир фантастическим образом. Длина главного здания составляет более километра, а территория отеля с его садами раскинулась на сотню гектаров. Это целый комплекс зданий, украшенный 114 куполами. Роскошные их интерьеры, похожие на покои шейхов. В



отделке — сплошь сусальное золото, мрамор, перламутр, хрусталь. В отеле более тысячи люстр, громадные настенные ковры с изображением здания, которые весят несколько тонн.

Конечно, исключительным культовым сооружением стала мечеть шейха Зайда — в городе многое названо его именем как человека, почитаемого в стране. Он похоронен в мечети, и эта церемония стала первой религиозной службой в новом сооружении. Официальное открытие состоялось позже — в 2007 году. (Кстати, сюда пускают всех, но существует дресскод — при входе всем женщинам выдается длинное черное платье с капюшоном.) Мечеть венчают 82 купола, здесь тысяча колонн, люстры с кристаллами Сваровски и золотом, самый большой в мире ковер ручной работы. Сооружение поражает своей девственной белизной — в сочетании с золотыми деталями, мраморными

ЗРИТЕЛЬНЫЙ ЗАЛ — ТРАНСФОРМЕР ИЗ ПАНЕЛЕЙ ВИШНЕВОГО ДЕРЕВА В АМЕРИКАНСКОМ ЦЕНТРЕ ИСКУССТВ THE ARTS CENTER AT NYU ABU DHABI НА ОСТРОВЕ СААДИЯТ



ПЯТНАДЦАТИМЕТРОВАЯ ГЛАВНАЯ ЛЮСТРА МЕЧЕТИ ШЕЙХА ЗАЙДА — ВТОРАЯ ПО ВЕЛИЧИНЕ В МИРЕ И САМАЯ БОЛЬШАЯ ИЗ ТЕХ, ЧТО УСТАНОВЛЕНЫ В МЕЧЕТЯХ, ОНА УКРАШЕНА СУСАЛЬНЫМ ЗОЛОТОМ И КРИСТАЛЛАМИ СВАРОВСКИ. СДЕЛАНА В ГЕРМАНИИ ПО ДИЗАЙНУ, СОЗДАННОМУ В ОАЭ

В ОКРУЖЕНИИ ТАКИХ ЗДАНИЙ ЧУВСТВУЕШЬ СЕБЯ ПЕСЧИНОЙ АРАВИЙСКОЙ ПУСТЫНИ



ФУТУРИСТИЧЕСКИЙ АТРИУМ ОДНОГО ИЗ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ BUSINESS GUIDE —
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ».

СО СТРАНИЦ ПРИЛОЖЕНИЯ ЧИТАТЕЛЬ СМОЖЕТ УЗНАТЬ
О ТЕМАХ, КОТОРЫЕ ПРОЗВУЧАТ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ МЕЖДУНАРОДНОМ
ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ В 2016 ГОДУ, ЧТО НОВОГО
ВНЕСЕНО В ПРОГРАММУ ФОРУМА, КАКИЕ ВАЖНЫЕ ВОПРОСЫ
ПО РАЗВИТИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ БУДУТ РАССМОТРЕНЫ.



16 ИЮНЯ
2016

Распространение — вместе с газетой «Коммерсантъ»,
а также ежедневно на территории проведения
Петербургского международного экономического
форума в конгрессно-выставочном центре «Экспофорум»
(16-18 июня 2016 года):

- на стенде «Коммерсантъ ФМ»;
- на стойках для прессы;
- в официальных автомобилях форума.

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