

СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК  
ПОЗВОЛЯЕТ РАЗВИВАТЬСЯ / 17  
ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРИДЕРЖИВАЮТ  
ПРОЕКТЫ / 18  
СПОРТ В ПРОСТРАНСТВЕ  
ИСКУССТВА / 23

# Территория комфорта

Четверг, 27 октября 2016 №200  
(№5950 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №13–28  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Зарегистрировано в Роскомнадзоре  
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года  
**Коммерсантъ**  
в Санкт-Петербурге

# Guide



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,  
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

## О БЫТОВОМ И ДУШЕВНОМ

Помню, на одном из менеджерских тренингов наш тренер загадочно спросил: «Что такое жизнь?» И сам себе глубокомысленно ответил: «Жизнь — это разговоры». Некоторым эта сентенция понравилась. Но мне кажется, что вместо «разговоров» можно что угодно подставить. И все это тоже будет жизнь. Например: жизнь — это запахи. Вернее, так: жизнь состоит из запахов (как, впрочем, и из многого другого). И запахи, эта совершенно необъяснимая стихия, метафизическая субстанция, несмотря на все формулы, может сотворить с человеком невероятное: вызвать воспоминания о давно ушедшем и, казалось бы, забытом, отвратить от человека навсегда или, наоборот, привлечь до сладкого головокружения... А еще запах может отравить жизнь одновременно большому количеству людей. Особенно тревожно, когда невозможно определить источник стойкого амбре. К чему я, собственно, клоню? А к тому, что сейчас происходит в Приморском районе, который время от времени накрывают волны зловония. Эта проблема становится все более актуальной, потому что на севере города идет самое активное строительство. В одном из материалов этого выпуска читайте о том, кто, как и когда выиграет борьбу за чистый воздух в районе.

Что вообще нужно человеку для ощущения комфорта? Кроме очевидных даров цивилизации, создающих внешний комфорт, психологи говорят еще об особом ощущении комфорта внутреннего. И вот оно совершенно индивидуально и может даже не зависеть от материальных благ. Что, конечно, представить трудно, но можно. Ведь многие в жизни проходили через период бытовой неприязнительности, когда «с милым и в шалаше рай». Это, похоже, была любовь. То состояние души, которое некоторые специалисты называют болезненным, из ряда вон выходящим, нестабильным и даже сродни неврозу. Но лучше эту тонкую сферу не упоминать всеу. Что же до быта, то потребности человека меняются со временем, возрастом и развитием всяческих технологий. Недаром девелоперы утверждают: покупатели жилья становятся все требовательнее и разборчивее. А разборчивость, между прочим, очень помогает не только в бытовом, но и в душевном комфорте.



## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

# С ОГЛЯДКОЙ НА ГОСПРОГРАММУ

## ЗА ТРИ КВАРТАЛА 2016 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ВВЕДЕНО ПОЧТИ ДВА МИЛЛИОНА КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ЖИЛЬЯ. ЭТО ПРИМЕРНО СТОЛЬКО ЖЕ, СКОЛЬКО БЫЛО СДАНО В ПРОШЛОМ ГОДУ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Эксперты говорят, что рынок остается стабильным и по спросу, и по предложению. Но к концу года, на волне ожидания отмены господдержки ставки по ипотеке, спрос на жилье может резко вырасти, что приведет и к росту цен. Впрочем, если программа будет продлена, рынок снова стабилизируется, а если власти решат ее отменить — то и вовсе начнет падать.

В сентябре в Петербурге сдали в эксплуатацию всего 94,265 тыс. кв. м жилья, то есть 83 дома на 1772 квартиры, с учетом индивидуального строительства. Как сообщает комитет по строительству, наибольший объем площадей, введенных в сентябре, оказался в Пушкинском районе — 31,861 тыс. кв. м жилья. На втором месте — Московский район (24,356 тыс. кв. м). Третьим по этому показателю стал Невский район, где ввели 18,713 тыс. кв. м жилья. Всего в 2016 году по состоянию на 1 октября в Петербурге сдано 1,966 млн кв. м жилья.

Светлана Лежнева, начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер», объем спроса за три квартала 2016 года оценивает в 2,8 млн кв. м, по ее словам, это на 5–10% больше, чем за три квартала прошлого года. «Сохранению спроса на высоком уровне способствовали, в частности, замедление темпов инфляции, довольно ровные, без существенных скачков, курсы валют, продление господдержки ипотеки», — говорит эксперт.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», рассказывает: «В августе мы вывели на рынок квартиры в очередном корпусе строящегося ЖК „Граффити“. Спрос на квартиры превзошел все ожидания. В итоге продажи выросли на 39%. Сейчас в Петербурге на рынок выходит много новых объектов, поэтому на начальной стадии цены есть или будут невысокими. С другой стороны, осенью прогнозируем рост продаж в связи с сезонным фактором. Спрос, особенно на качественное жилье, вырос по сравнению с прошлым годом».

Надежда Калашникова, директор по развитию компании Л1, рассказала, что в этом году компания завершила строительство ЖК «Звездный» площадью 81 тыс. «квадратов». В планах также ввод в эксплуатацию второй очереди ЖК «Премьер Палас», его сдача намечена на конец осени, а это еще около 40 тыс. кв. м. «Между тем объемы предложения жилья постепенно уменьшаются. С начала года было отмечено сокращение вывода на рынок новых проектов, а к началу лета число новых объектов сократилось до минимума. Сокращение вывода новых проектов недвижимости стало основной тенденцией этого года. В основном все заявленные новостройки — это очереди уже строящихся жилых комплексов. В этом году компания Л1 вывела на рынок новые корпуса в жилых комплексах бизнес-класса „Граф Орлов“ и „Премьер Палас“. Принципиально же новых объектов было немного», — говорит госпожа Калашникова.

КАК ОБРЕСТИ СВОЙ ДОМ —  
МЕЧТА ДАЛЕКО НЕ ПРАЗДНАЯ

## ТЕНДЕНЦИИ

Павел Бережной, исполнительный директор ГК «С.Э.Р.», говорит что и рынок жилья бизнес-класса, несмотря на продолжающийся кризис, остается стабильным. «Ситуация на рынке ожидаемая. Если сравнивать с прошлым годом, то объемы сделок не растут, но и не падают. За прошедший год мы, как и планировали, реализовали около 30% всех квартир в проекте „Усадьба на Ланском“, — рассказывает Павел Бережной. — Еще 30% планируем продать на стадии строительства. А оставшиеся квартиры реализуем уже после сдачи объекта в эксплуатацию».

**ИПОТЕКА ВО ГЛАВЕ УГЛА** По оценкам госпожи Лежневой, доля ипотеки при совершении сделок на первичном рынке увеличилась по сравнению с прошлым годом. Также, по ее словам, сохраняется тенденция снижения спроса на приобретенные квартиры в инвестиционных целях. Как следствие, снизилась популярность квартир-студий.

Евгений Богданов, директор по развитию финского проектного бюро Rumpi, согласен с тем, что с прошлого года доля ипотеки в общем объеме сделок значительно увеличилась. «У покупателей уже не осталось собственных средств. А воспользоваться госпрограммой субсидирования ипотеки, безусловно, выгодно. Сегодня доля ипотечных сделок в эконом-сегменте составляет 70–80%, а в комфорт-классе — около 50% от общего числа. Это значительно больше, чем в прошлом году», — подсчитал эксперт.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости ГК «ЦДС», отмечает: «Доля ипотеки, а также совместных схем „ипотека с субсидией“, продолжает увеличиваться и уже стала составлять более 70%.

Также заметна тенденция по уменьшению суммы первого взноса».

Роман Мирошников подсчитал, что с помощью ипотеки приобретается от 40 до 70% жилья в Петербурге. «Поэтому мы как застройщики, естественно, заинтересованы в этом инструменте. В том числе в том, чтобы он был доступен как можно большему количеству покупателей. Ведь чем меньше ставка по кредиту или дольше срок, тем меньше платеж клиента и больше возможности приобретения более качественного и просторного жилья», — говорит эксперт.

**КНУТ ДЛЯ СПРОСА** При этом ясности, сохранится ли господдержка ипотеки в будущем году, нет, и это подстегивает спрос.

Госпожа Калашникова эту тенденцию подтверждает: «Только за август компания Л1 реализовала свыше 5 тыс. кв. м жилья, это максимальный показатель за этот год. Продажи в Л1 в целом выросли по сравнению с прошлым годом в полтора-два раза». Цены на жилье в 2016 году практически не менялись. Любава Пряникова, старший консультант департамента консалтинга Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит, что по итогам третьего квартала 2016 года средняя цена квадратного метра на первичном рынке Петербурга составила 106 тыс. рублей. «Мы прогнозируем сохранение средних цен на этом уровне по итогам года. Под влиянием экономической ситуации в 2015–2016 годах роста цен не происходит, цена за „квадрат“ меняется в пределах 5%», — разъясняет госпожа Пряникова.

По ее словам, средняя цена за квадратный метр в эконом-классе составляет 80 тыс., в классе комфорт — 115 тыс., в бизнес-классе — 165 тыс., в элитном сегменте — 320 тыс. рублей. → 16





## Miele. Заботимся о том, что вам по-настоящему дорого

### Блестящий результат за 58 минут

Доверьте уход за любимой посудой Miele и посудомоечным машинам серии G 6000 EcoFlex. И уже спустя 58 минут Ваши любимые чашки будут снова сверкать чистотой – благодаря программе QuickPowerWash\* и UltraTabs Multi\*\* для класса эффективности очистки A\*\*\*



\* КвикПауэрУош

\*\* УльтраТабс Мульти

\*\*\* Класс эффективности очистки А менее чем за час при использовании UltraTabs Multi от Miele. Подтверждено TÜФ Рейнланд (TUV Rheinland): «Измеренный индекс класса эффективности очистки программы QuickPowerWash при использовании UltraTabs Multi от Miele составляет 1,14, что соответствует классу эффективности А (Прибор-эталон протестирован IEC с моющим средством типа В)».

\*\*\*\* Всё лучше и лучше

14 → Руководитель отдела маркетинга ООО «Н+Н» Майя Афанасьева рассуждает: «По нашим оценкам, за отчетный период цены подросли совсем немного: на 1,5–2%, максимум 2,5%. Объем предложения можно назвать достаточно стабильным: на рынке есть входящие и исходящие объекты, так что благодаря такому движению, такой проточности нет стагнации. Есть движение».

Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по маркетингу ЗАО «Лемминкяйнен Рус», отмечает, что средние цены с начала года на рынке недвижимости изменились незначительно: рост на первичном рынке составил около 3,5%, на вторичном не более 1,5%.

Светлана Лежнева полагает, что цены на рынке с начала года и вовсе не менялись. Госпожа Калашникова считает, что цены в следующем году будут расти: «Предложение будет сокращаться, а цены на стройматериалы, и без того уже сильно выросшие, продолжат увеличиваться».

С ней солидарна Екатерина Запороженко, директор по продажам Docklands Development: «Цены выросли и будут продолжать расти. Они искусственно сдерживались из-за кризиса, сейчас ситуация ста-

билизовалась, прогнозы оптимистичные».

Господин Терентьев считает, что рост начнется ближе к концу года: «Все побегут покупать жилье перед закрытием программы господдержки ипотеки. Цены в течение этих двух месяцев могут сильно вырасти на этой волне».

Андрей Кузнецов, генеральный директор СК «Стоун», более осторожен в прогнозах: «Пока рано говорить о кардинальном изменении ситуации, а тем более о росте цен на строящееся жилье. Если государственная поддержка ипотеки будет отменена (этот вопрос сейчас обсуждается), это может вызвать временный рост спроса на жилье, а затем стагнацию рынка. Поскольку денег у людей стало заметно меньше».

Впрочем, даже если господдержка ипотеки сохранится, спрос может падать. Евгений Богданов говорит: «Перспективы у рынка пока неутешительные. Если программа государственной поддержки ипотеки будет сохранена, спрос на жилье будет снижаться прогнозируемо и постепенно. Если программу отменят, спрос резко сократится, и мы станем свидетелями глубокого падения рынка недвижимости».

Ольга Семенова-Тян-Шанская также полагает, что объем продаж жилья в 2017 году будет существенно зависеть от реализации госпрограммы поддержки ипотеки. Сейчас доля ипотечных сделок на первичном рынке жилья, по ее оценкам, составляет около 40%.

По итогам же текущего года, по оценкам госпожи Тянь-Шанской, спрос будет не менее показателей 2015 года. «Наблюдается увеличение интереса к покупке жилья в городской черте и снижение активности спроса в ближайших пригородах», — говорит эксперт.

**ТОТАЛЬНОГО ПАДЕНИЯ НЕ ПРОИЗОШЛО** Евгений Богданов считает, что сегодня объем предложения жилья остается довольно высоким, что в условиях сократившегося спроса заставляет девелоперов снижать цены еще больше и вступать в жесткую конкуренцию. «Дело в том, что в самом начале кризиса все ждали тотального падения рынка, вроде того, что мы наблюдали в 2015 году. Но ему удалось реанимироваться, благодаря, в частности, программе госсубсидирования ипотеки. Застройщики продолжили возводить объекты в прежнем темпе. Кроме того, девелоперский бизнес медленно ре-

агирует на изменения в экономике. Так, проекты, запущенные три-четыре года назад, сегодня только начинают вводиться. Реальное сокращение рынка, скорее всего, произойдет в следующем году», — полагает эксперт. Майя Афанасьева считает, что в 2017 году при прочих равных (относительная стабильность экономики, стабильность курса и банковской сферы) небольшой рост цен продолжится. «Предложение в целом будет достаточно стабильным: скорее всего, все заявленные и анонсированные проекты будут выведены на рынок. По крайней мере, ни один из ведущих застройщиков не отказался от своих планов ни на этот, ни на будущий год. По объему спроса также все будет сбалансировано. В комфорт-сегменте мы ожидаем небольшой плюс. Те люди, которые покупают жилье для себя, особенно если они откладывали эту покупку ранее, в будущем году, скорее всего, отважатся на нее. Эконом-сегмент, наоборот, по объему спроса может несколько снизиться. В итоге окажется, что на круг в целом рынок будет стабильным: по объему спроса не будет ни ярко выраженного плюса, ни столь же заметного минуса», — резюмирует эксперт. ■

# ПРАВО НА ТРУД. ЕВРОПЕЙСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОФОРМЛЕНИИ ДОМАШНЕГО ОФИСА

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТА, СОКРАЩЕНИЕ РАБОЧИХ МЕСТ, ЖЕЛАНИЕ ЧАЩЕ ВИДЕТЬ ДЕТЕЙ, ЗАБОТА ОБ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ — СУЩЕСТВУЕТ МАССА ПРИЧИН, ВЫНУЖДАЮЩИХ МНОГИХ ЗАДУМАТЬСЯ О ТОМ, ЧТОБЫ РАБОТАТЬ ДОМА. ЮЛИЯ ПЕШКОВА («Ъ-СТИЛЬ. ИНТЕРЬЕРЫ», № 31 ОТ 10.10.2016)

Домашние офисы существовали в Европе задолго до прихода моды на работу вне конторы. Их требуют так называемые свободные профессии. Адвокаты, врачи, нотариусы, бухгалтеры, журналисты, архитекторы — все они могут, конечно, быть наемными сотрудниками и ходить в офис, но большинство работает независимо или совмещает оба типа работы. Людей всех этих профессий объединяет то, что чаще всего они устраивают офис дома, отдавая под него первый этаж. Дальше начинаются различия.

Если специальность не предполагает приема посетителей (журналист, бухгалтер), то офисом может служить обычная комната с письменным столом и стеллажами, на которых размещают папки с документами и оргтехнику. Стиль — современная белая ИКЕА или антикварный бидермейер — зависит от вкуса и состоятельности хозяина, но в целом о продуманном дизайне говорить не приходится. Для кабинета врача интерьер тоже имеет второстепенное значение, главное — комфорт и чистота. Но, как ни странно, многие врачи в Европе предпочитают больницы стерильности уютный домашний стиль. Кабинеты с паркетным полом, бархатными шторами, хрустальной люстрой и классической мебелью: о том, что ты не в гостях, а на приеме, напоминает лишь стоматологическое кресло. Считается, что это успокаивает пациентов. Для адвокатов, нотариусов и архитекторов офис — их визитная карточка. Дешевые стеллажи и стулья с сиденьем из дерматина не ассоциируются с успехом, а кто же захочет доверить свои деньги или дела неудачнику? В европейских городах на самых красивых и ухоженных домах старо-



ДОМА МОЖНО УСТРОИТЬ ОФИС, НЕ ВСТАВАЯ С ДИВАНА

го центра часто случается видеть таблички «адвокат» или «нотариус». Дело не только в том, что они могут себе это позволить. Это обязательный атрибут — как лицензия или необходимость быть внесенным в профессиональный реестр. К тому же эти профессии часто передаются по наследству — вместе с домами. Господствующий стиль, соответственно, классический, хотя с антиквариатом может соседствовать мебель статусных марок вроде Poltrona Frau или даже вкрапления современного дизайна вроде стульев Vitra или светильников Artemide.

Задача архитекторов, декораторов и дизайнеров — не просто произвести впечатление успешных профессионалов, но и по-

казать, как говорится, товар лицом. Лучшее для них — это купить бывший склад или ателье и превратить его в модный лофт, показав, на что они способны. Под офис в Европе обычно отдается первый этаж или часть дома, хотя разделение на профессиональную и частную жизнь весьма зыбко: потенциальным клиентам могут показать и кухню с ванной. Неудивительно, что эти офисы, да и целиком дома, самые красивые. Их изображения помещают в блогах и журналах, их демонстрируют в дни открытых дверей. Но надолго интерьеры не задерживаются: через несколько лет хозяева затевают ремонт или продают дом, чтобы сделать все заново. Мода и вкусы

меняются, никто не хочет показывать устаревший проект. Сейчас пользуется спросом винтаж. Необязательно стопроцентная стилизация, возможен просто акцент в виде винтажной мебели в простом белом интерьере. Вместо традиционных рабочих столов часто используются длинные широкие столешницы, которые крепятся к стене или перегородке: за них можно усадить сразу несколько человек, а места они занимают мало.

Помимо людей свободных профессий, существует немало тех, кто работает из дома время от времени. Или не работает, но часто пользуется компьютером. В этом случае им хватает стола с ноутбуком. Давно прошли те времена, когда у главы семьи был кабинет, где он мог почитать газету или подремать под предлогом «работы». Чаще всего кабинет в квартире выполняет и функции гостиной, библиотеки, чулана или еще чего-нибудь. Хотя агентами по недвижимости слово «кабинет» используется регулярно: оно обозначает помещение, которое из-за недостатка освещенности или площади не может называться комнатой. Чаще всего это закуток под крышей или в цокольном этаже. Если места совсем мало, то стол с компьютером могут приткнуться куда угодно: на лестнице, в гостиной или спальне. Очень популярны узкие столы с откидывающейся крышкой, под которой прячутся ноутбук и бумаги, а также легкие придиванные столики-пюпитры. Они достаточно удобны и при этом позволяют быстро уничтожить все признаки офиса. Все-таки никому не хочется думать о работе постоянно, даже тем, кто впустил ее в дом. ■

# МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: «СИТУАЦИЯ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ ПОЗВОЛЯЕТ РАЗВИВАТЬСЯ»

УЖЕ В 2017 ГОДУ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ НАЧНЕТ СОКРАЩАТЬСЯ, ЧТО ПОВЛЕЧЕТ ЗАМЕТНЫЙ РОСТ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА, ПОЛАГАЕТ МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЦДС». АННА НИКОЛАЕВА

**GUIDE:** Некоторое время назад вы говорили о том, что текущее состояние рынка позволяет сконцентрироваться на «оттачивании» процессов внутри компании. Что делается в этом направлении?

**МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ:** Действительно, сегодня, когда рынок недвижимости в стабильном состоянии, можно более активно заниматься выстраиванием внутренних бизнес-процессов, и, разумеется, мы стараемся этим шансом воспользоваться: что-то оптимизируем, повышаем уровень автоматизации в компании. Но было бы неправильно назвать это новым подходом: такой работой мы занимаемся все 17 лет существования ЦДС.

Мне сложно выделить в этой деятельности что-то одно. Уделяем внимание и производству — самой стройке, и внутренней организации. По большому счету, наши задачи остаются прежними: строить качественное и доступное жилье. Мы не переходим в другие сегменты строительства. Мы не меняем сферу интересов. Мы выполняем принятый уже давно перечень работ. Например, даже в интересах сокращения себестоимости строительства мы не начали заниматься благоустройством или прокладкой внешних сетей. Просто с учетом нынешних корректировок и улучшений мы упрочиваем фундамент для дальнейшего развития, когда этого потребует рынок.

**G:** А как сочетается эта работа над внутренними процессами с необходимостью постоянной маркетинговой активности, с одной стороны, и удовлетворения традиционно более высокого осеннего спроса — с другой?

**М. М.:** Эти задачи решаются параллельно силами соответствующих подразделений компании. Кто-то строит, кто-то продает получившийся продукт, кто-то его рекламирует. Так что колебания рыночной ситуации на отладке бизнес-процессов отразиться не могут по определению.

**G:** Губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко заявил в сентябре, что хотел бы на законодательном уровне ввести квоту на молодые кадры в органах власти. Вам молодые топ-менеджеры требуются?

**М. М.:** Чтобы пожелания, нужды населения доносились без искажения до власти высшего уровня, действительно нужна такая ротация кадров. Но бизнес — совершенно другая история. Наша аудитория — единый коллектив, выполняющий определенные общие для всех задачи, поэтому необходимости в обязательном привлечении «свежих сил» я не вижу.

**G:** Оправдываются ли ваши ожидания от нынешнего года? Избранная ранее тактика (новые возможности для пополнения земельного банка, осторожность в запуске новых проектов) результативна?



**М. М.:** Рыночная ситуация нынешнего года позволяет и нам, и другим застройщикам работать и даже развиваться. Другое дело, что планирование с достаточно высокой степенью точности теперь возможно только на короткий промежуток времени — до года. Надо постоянно помнить о том, что, хотя рынок недвижимости достаточно стабилен, все работают практически на грани себестоимости. Можно прогнозировать, что ситуация вскоре, вероятнее всего, уже в следующем году, начнет меняться в сторону сокращения предложения и увеличения стоимости квадратного метра.

**G:** Как эти тенденции повлияли на ваши планы? Произошли ли в последние месяцы существенные корректировки в сторону сдвигов сроков, сокращения объемов?

**М. М.:** В сторону сокращения объемов — нет. А в сторону сдвига сроков начала реализации новых объектов — да. По моему мнению, неправильно вводить сразу в одном месте большие объемы. А вот начинать строить разные объекты в разных местах, в принципе, ничто не мешает.

**G:** Рассматриваете ли в ближайшей перспективе возможность дополнительных бонусов для покупателей?

**М. М.:** Сегодня наше предложение лояльно, как никогда ранее. Поэтому, думаю, стоимость квартир, напротив, будет плавно увеличиваться, а о дополнительных бонусах, конечно, речь не идет.

**G:** В свое время ЦДС стала компанией, которая одна из первых начала предлагать покупателям возможность наблюдать за ходом строительства онлайн. Какие IT-новшества появятся в ближайшее время?

**М. М.:** В этом году мы также уделяли и уделяем много внимания автоматизации — преимущественно внутренних, произ-

водственных процессов. Но при этом и наш департамент недвижимости постоянно предлагает какие-то новые клиентские сервисы. Сейчас прогнозировать, что будет в следующем году или через несколько лет в плане удобства пользования для покупателей и агентов, наверное, тяжело, потому что все развивается стремительно. Скажу только одно: новшества не заставят себя ждать долго.

**G:** В какой мере вы ощущаете на своем бизнесе политические процессы, происходящие в стране?

**М. М.:** Конечно, деятельность строительного бизнеса зависит от регламентов, сложившихся правил работы на рынке, прежде всего от прописанных в законодательных строительных и градостроительных документах. Но мы не работаем с бюджетом, поэтому прямой зависимости от политических решений нет.

**G:** А недавняя выборная кампания повлияла каким-то образом на спрос на квартиры в ваших объектах?

**М. М.:** Совершенно не повлияла. И, предвзято ваш возможный вопрос, скажу, что сам я в политику не собираюсь, поскольку убежден, что еще многое могу сделать в бизнесе.

**G:** Группа компаний ЦДС существует уже 17 лет, построены десятки объектов в Петербурге и Ленинградской области. Может быть, пора расширять географию присутствия?

**М. М.:** В совсем близкой перспективе мы не рассматриваем возможности выхода на другие рынки, а вот в среднесрочной это не исключено. Вероятно, это будет рынок Москвы и Московской области. Он отличается от петербургского, поэтому, конечно, и продукт должен предлагаться немно-

го иной. Но пока говорить о конкретных характеристиках жилья, которое будет востребовано на московском рынке, преждевременно.

**G:** В сентябре вступила в активную фазу программа «Светофор», разработанная и предложенная застройщикам правительством Ленинградской области. К чему готовится ЦДС как один из участников этой программы?

**М. М.:** Жизнь не стоит на месте, и правила, прописанные в программе «Светофор», уже отличаются от исходно предполагавшихся и наверняка будут еще уточняться. Поскольку бюджета даже такого крупного региона, как Ленинградская область, недостаточно для финансирования строительства всех необходимых социальных объектов, тем более с учетом бурного жилищного строительства, власти Ленобласти сформулировали четкие требования к застройщикам. Определенная доля прибыли от строительства жилья на территории Ленинградской области должна расходоваться на социальные объекты. Если это застройщикам невыгодно, значит, они просто не будут реализовывать тот или иной проект.

У нас много соглашений было подписано до 1 июня нынешнего года — в рамках этих договоренностей мы и двигаемся. Нормативы понятны. Эти нормативы надо обеспечивать. А дальше уже простор для переговоров о том, что возьмет на себя застройщик, а что — правительство Ленинградской области.

В отличие от социальных объектов дорожное строительство сегодня эффективно развивается за счет системы государственно-частного партнерства: она уже достаточно привычна, и есть ряд инвесторов, которые готовы в этом участвовать. Поэтому если проект дорожного строительства получил положительное заключение экспертизы и документация по нему подготовлена грамотно, думаю, за платными дорогами, реализованными на принципах ГЧП, будущее. Пример — продолжение Пискаревского проспекта, проектирование которого профинансировала наша компания. Там достаточно хорошая экономика, и потенциальный инвестор уже есть. Сейчас проект на выходе из экспертизы.

**G:** И традиционный вопрос: каковы ваши планы по вводу жилья в нынешнем году?

**М. М.:** Это целый ряд объектов в Мурино, Лавриках, Кудрово, Янино, на Пулковском шоссе, Севастопольской улице, проспекте Маршала Блюхера, в Сестрорецке. Точные данные по объему введенного жилья мы получим только в январе, но очевидно, что наш традиционный показатель — около полумиллиона квадратных метров в год — будет достигнут. ■

# ЗАСТРОЙЩИКИ ПРИДЕРЖИВАЮТ ПРОЕКТЫ

**В 2016 ГОДУ АКТИВНОСТЬ КЛЮЧЕВЫХ ИГРОКОВ РЫНКА ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА БЫЛА НИЖЕ, ЧЕМ В ПРЕДЫДУЩИЕ ГОДЫ. КАК И НА ГОРОДСКОМ РЫНКЕ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ СОЗНАТЕЛЬНО ПРИТОРМАЖИВАЮТ ТЕМПЫ СВОЕГО РАЗВИТИЯ, ПОДСТРАИВАЯСЬ ПОД СПРОС. В ИТОГЕ ЗА ПЕРВЫЕ ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ НА РЫНОК БЫЛО ВЫВЕДЕНО МЕНЕЕ 40 НОВЫХ ПРОЕКТОВ, ЧТО НА 40% НИЖЕ, ЧЕМ В 2015 ГОДУ.** ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По предварительным подсчетам Knight Frank St. Petersburg, на конец третьего квартала 2016 года на загородном рынке в продаже находится 439 коттеджных поселков. По сравнению со вторым кварталом 2016 года количество поселков увеличилось незначительно, при этом их предложение уменьшилось примерно на 10%. «Это связано с тем, что в ряде проектов продажи завершены или приостановлены, а новые поселки отличает небольшое количество лотов. Кроме того, в третьем квартале количество новых проектов уменьшилось на 40% (по сравнению с прошлым кварталом)», — рассказала Тамара Попова, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

При этом спрос находится на стабильно низком уровне и по сравнению с 2015 годом практически не изменился. В результате ситуация на рынке стала немного более сбалансированной.

Анастасия Тузова, президент ГК ЕЗ Group, считает, что стабильным спросом пользуются проекты элитного класса. Экономическая ситуация традиционно в меньшей степени влияет на решение покупателей в этом сегменте. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, при этом отмечает: «В элитном сегменте интересное предложение практически отсутствует: проекты либо продаются в формате апартаментов, что пока еще не очень привычно для клиентов, либо предлагается ИЖС». По ее словам, основной объем предложения элитной загородной недвижимости сосредоточен в ценовом диапазоне от 40 до 60 млн рублей. «Несмотря на то, что общей тенденции по снижению цен не наблюдается, ряд девелоперов в настоящий момент практикуют более гибкую ценовую политику. Пытаясь приспособиться к валютным колебаниям, они готовы рассматривать индивидуальные скидки, за счет которых цены на не самые ликвидные объекты могут возвращаться к уровню 2014 года», — рассказала она. По ее словам, за этот год на рынке загородной элитной недвижимости не появилось ни одного нового девелоперского проекта. Самый большой выбор домов представлен в поселках «Сестрорецкие дачи», Terijoki Club и Nonka Nova.

«Интересной тенденцией загородного рынка можно назвать развитие формата апартаментов. По итогам первого полугодия 2016 года в продаже в общей сложности находилось свыше 20 тыс. кв. м элитных загородных апартаментов. Самыми знаковыми проектами апартаментов, которые на данный момент находятся в экспозиции, являются комплексы „Первая линия. Medical & Wellness Resort“, реализуемый группой компаний „Пионер“, и Crystal от Apriori Development Group», — сообщила госпожа Конвей.



НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗАТИШЬЕ

**РАЗВИТИЕ В НЕСКОЛЬКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ** Что касается проектов масс-маркета, то здесь востребованы самые бюджетные предложения — участки без подряда, их доля составляет уже около 80% от общего объема спроса. «Тем не менее, на наш взгляд, девелоперам в сегменте загородной недвижимости не стоит останавливаться на этом формате, а следует искать новые, позволяющие сделать покупку загородной недвижимости более доступной и привлекательной для покупателей», — уверена госпожа Конвей.

Наибольший объем предложения по-прежнему реализуется в нескольких прибрежных к городской черте районах города, в первую очередь, это Всеволожский, Ломоносовский, Выборгский районы. По объему предложения Всеволожский район лидирует как в формате централизованной застройки, так и в сегменте участков без подряда.

«Тем не менее, по нашим данным, интерес покупателей постепенно распространяется за пятидесятикилометровую зону от Петербурга. Это связано с тем, что все больше покупателей рассматривают покупку загородной недвижимости для сезонного проживания, а в этом случае удаленность от города уже не столь принципиальна; на первое место встает фактор природного окружения. Поэтому по нашим прогнозам уже сейчас и в ближайшие годы возможно более активное развитие с точки зрения загородного строительства удаленных районов Ленобласти, а также некоторых территорий соседних областей (Псковской и Новгородской)», — рассказала госпожа Тузова.

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга и исследований рынка холдинга RBI, считает, что загородная недвижимость развивается сразу в нескольких направлениях. «Многоэтажные многоквартирные дома, по сути, — предложение городской застройки, фактически не являются частью загородного рынка. Относительно новым и востребованным направлением загородной недвижимости стали рекреационные апартаменты, очень разные по своему местоположению, цене и аудитории. Этот сегмент еще ищет своего покупателя», — говорит эксперт. Коттеджное строительство движется в медленном темпе: объем предложения на этом рынке велик, платежеспособный спрос низкий — реализация даже одного коттеджа в месяц для многих компаний является удачей. «Малоэтажное строительство — наиболее живое направление рынка — сейчас активно тестирует новые места, опытным путем понимая, где и за какие деньги люди готовы приобретать загородную недвижимость для постоянного проживания. Цена ошибки здесь высока: известно немало случаев, когда застройщики, выходя на рынок с неплохим предложением, терпели неудачу, не просчитав ряд факторов и не справившись со взятыми на себя обязательствами», — рассуждает госпожа Сережина.

**СТОЛИЧНЫЙ ОПЫТ** Следует отметить, что ситуация на загородном рынке Петербурга несколько отличается от ситуации на рынке Подмоскovie, по крайней мере в сегменте элитного жилья. Так, по данным экспертов агентства недвижимости Tweed, третий квартал 2016 года продемонстрировал рост покупательской активности в

количестве и среднем бюджете сделок с элитной загородной недвижимостью. На рынок вышел покупатель, ранее откладывавший сделку, уверяют в агентстве.

Почти половина сделок с элитной загородной недвижимостью Подмоскovie была заключена в бюджете 51–75 млн рублей (годовой рост в полтора раза). На бюджет до 50 млн рублей пришлось 40% покупок. Сделки в диапазоне 76–300 млн рублей заняли в общем объеме 12%, в бюджете свыше 300 млн рублей — 2%.

«В отличие от третьего квартала 2015 года, в третьем квартале 2016 года доля сделок с земельными участками увеличилась в полтора раза до 45%, спрос на готовые дома уменьшился с 50 до 40%, доля «городского формата» (квартир и таунхаусов) сократилась с 20 до 15%. Спрос на дома и таунхаусы с отделкой „под ключ“ увеличился», — рассказали в агентстве Tweed.

Структура сделок по направлениям практически не изменилась. Многие потенциальные покупатели рассматривали Рублево-Успенское и Новорижское шоссе одновременно. Продолжилась тенденция уменьшения спроса на Киевское и Калужское шоссе из-за масштабного строительства многоквартирных жилых домов.

В третьем квартале 2016 года на первичном рынке рост рублевых цен в среднем составил 1–2%. В основном это было обусловлено изменением степени готовности поселков и вымыванием дешевых предложений. За редким исключением долларовых цен не осталось.

На вторичном рынке падение цен практически прекратилось, поскольку стоимость большинства переоцененных объектов была скорректирована еще в 2015 году.

«В третьем квартале 2016 года спрос был стабильно хорошим в июле и августе, в сентябре он незначительно увеличился. В четвертом квартале при благоприятных макроэкономических показателях рост покупательской активности продолжится. Кроме того, вероятно увеличение бюджета средней сделки в рублях», — прокомментировала Ольга Бахметьева, директор департамента загородной недвижимости Tweed.

По прогнозам аналитиков, на первичном рынке элитной загородной недвижимости Подмоскovie будет наблюдаться небольшой, на уровне инфляции или меньше, рост цен, в основном — на первичном рынке. Спрос на земельные участки без подряда на строительство сохранится. В четвертом квартале 2016 года при благоприятных макроэкономических показателях продолжатся рост покупательской активности и увеличение бюджета средней сделки в рублях. Продолжится вымывание наиболее ликвидных предложений как с первичного, так и с вторичного рынка. ■

# СТРОИМ ЖИЗНЬ ВМЕСТЕ

**Комфорт городской квартиры, преимущества загородной жизни, возможности для активного отдыха — будущим жильцам комплекса «Алгоритм» в поселке Щеглово Всеволожского района можно только позавидовать! О концепции нового ЖК и ее воплощении рассказывает генеральный директор компании «Алгоритм девелопмент» Олег Самсонов.**



**— «Алгоритм» в Щеглово — первый жилой комплекс вашей компании?**

— Это наш первый многоквартирный жилой дом, но это не значит, что мы новички на рынке. Мы давно занимаемся строительством и проектированием, в портфеле компании много реализованных проектов, в том числе промышленного масштаба, со сложной архитектурой. Просто до этого мы занимались преимущественно клубным загородным строительством и коттеджными поселками премиум-класса. Жилой комплекс в Щеглово — это новый этап развития компании, выход на новый уровень.

Проанализировав рынки, мы поняли, что в данный момент наиболее интересным и перспективным для нас является строительство многоквартирных жилых домов. Мы проводили фокус-группы, приглашали людей, которые либо планируют в ближайшее время покупать жилье, либо уже купили. И на основании этих исследований формировалась концепция будущего комплекса.

**— Почему вы выбрали именно этот район?**

— Потому что мы считаем его очень перспективным. Во-первых, он очень зеленый: рядом с поселком — парк с озерами, до Ладоги всего 20 минут. Во-вторых, находится совсем недалеко от города и имеет хорошую транспортную доступность. От нашего комплек-

са — всего 800 метров до железнодорожной станции, до Ладожского вокзала можно добраться за 45 минут. Есть автобусы и маршрутки до Всеволожска. При этом выезды из Щеглово не так сильно загружены, как, скажем Выборгское или Приморское шоссе. Я сам каждый день езжу на объект из центра или с севера города — и дорога занимает чуть больше получаса. Но самое главное для нас как девелоперов — это то, что здесь есть куда развиваться. Район не так застроен, как другие, — и можно не останавливаться на достигнутом. Мы хотим развивать этот район, делать его более комфортным.

**— Каким будет ЖК «Алгоритм»?**

— В комплексе будет три восьмизатжных корпуса, первые этажи полностью отданы под коммерческие помещения. Жителям не надо будет ездить во Всеволожск: все необходимое для комфортной жизни они смогут найти в пределах комплекса. Банки, аптеки, магазины, предприятия службы быта — мы сейчас ведем переговоры, чтобы обеспечить будущих жильцов всей необходимой инфраструктурой.

Мы строим не просто дом, а место, где люди будут строить свою жизнь. С точки зрения тех опций, которые мы предлагаем будущим жильцам, и тех решений, которые мы используем, «Алгоритм» приближается к комфорт-классу. В частности, предполагается наличие колясочных в каждом подъезде, создание закрытого двора, организация круглосуточной диспетчерской службы с видеонаблюдением. В каждом подъезде будет лифт — для пожилых людей и мам с колясками это особенно актуально. Планируем сделать бесплатный WI-FI во дворе.

Мы полностью отказались от металлических дверей с домофонами в парадных — поскольку территория периметра будет находиться под наблюдением, в них нет необходимости. Все входные группы будут стеклянными, и с улицы будет открываться приятный вид на яркий, светлый вестибюль.

Кроме того, комплекс будет обслуживать собственная котельная, а эксплуатацией займется наша управляющая компания, чтобы люди могли в любой момент обратиться, если вдруг что-то случится.

**— На какое количество жильцов рассчитан комплекс?**

— Общее количество квартир — 301. Мы ориентируемся на то, что наш «Алгоритм» станет местом постоянного проживания для семей. Поэтому студий в комплексе не будет совсем, а площадь одноком-



натной квартиры будет начинаться от 33,5 кв. м. Это — полноценная квартира. Однокомнатными будет примерно 25% от всех квартир в комплексе, такая же доля отдана под трехкомнатные. Но больше всего будет двухкомнатных квартир.

**— Каким планировкам отдаете предпочтение?**

— Разумным. Мы ушли от европланировок, но кухни старались сделать просторными, около 10 метров. У нас нет смежных комнат, все помещения изолированные. При желании их можно объединить. В квартирах будут высокие (2,8 м) потолки и просторные (до 4 м) балконы. Мы старались сделать планировки удобными для жизни.

**— Квартиры будут сдаваться с отделкой?**

— Дом будет сдан с предчистовой отделкой, электрикой, дверями, черновой стяжкой, радиаторами и пр. Можно будет отделять квартиру самостоятельно. Мы, со своей стороны, предлагаем три варианта отделки: «эконом», «стандарт», «премиум». Кстати, покупатели первых десяти квартир получают отделку в подарок.

**— Вы сказали, что двор будет закрытым...**

— Да. Двор станет пространством для отдыха. Будет где погулять и посидеть — и бабушкам, и детям, и тем, кто предпочитает ак-

тивный отдых. Во дворе будет футбольное поле, баскетбольная площадка, тренажерный комплекс под открытым небом. Спорт сейчас в тренде, идет активная пропаганда здорового образа жизни, все больше людей стремятся заниматься — и мы создаем им для этого условия. Родители смогут смотреть в окно, как их ребенок во дворе в футбол играет. В будущем мы также планируем создать спортивный комплекс с футбольной школой.

Конечно, появится и детская площадка. Так как двор будет свободным от машин, мамы смогут спокойно отпускать детей на прогулку.

**— Владельцы автомобилей не останутся в обиде?**

— Парковка будет располагаться снаружи, вокруг жилого комплекса. У нас есть участок, на котором в перспективе планируется строительство паркинга. Стоянка для жителей комплекса будет бесплатной. Кроме того, напротив есть гаражный кооператив на 400 мест. Проблем с парковкой не возникнет.

**— А как насчет социальной инфраструктуры?**

— Мы всегда стараемся быть социально ответственными и понимаем, что если численность населения будет расти, то нужны будут и новые школы, и новые детские сады. Но у одной компании таких финансовых возможностей нет, поэтому пока мы рассматриваем

вопрос открытия в «Алгоритме» частного детского сада. В данный момент ведем переговоры со специалистами в сфере дошкольного образования. Планируем передать помещение под будущий садик в аренду безвозмездно, что позволит максимально снизить ежемесячный платеж для родителей и закрепить его не на городском уровне в 20–30 тысяч рублей, а гораздо ниже!

**— Какова ценовая политика компании?**

— Цена соответствует качеству. Мы не заигрываем с потенциальным покупателем, не демпингуем и не работаем в формате скидок. Если человек готов ради экономии в 150 тысяч пожертвовать собственным удобством — это его право. Но я его точку зрения не разделяю. Репутация компании не позволяет нам играть в эти игры.

**— В условиях кризиса потенциальные покупатели не торопятся вкладывать деньги, опасаясь, что объект не будет достроен...**

— У нас такого точно не случится. Мы строим на частные инвестиции, и в любом случае наш комплекс будет сдан в срок. Первый корпус на 112 квартир будет готов в конце 2017 года, последний — в конце 2018-го. Наша компания работает по 214-ФЗ, мы максимально честны и открыты — и все, что интересует потенциальных клиентов, они могут посмотреть на нашем сайте.

# ПРИМОРСКИЙ РАЙОН ЖДЕТ ЧИСТОГО ВОЗДУХА

## ЖИТЕЛИ СЕВЕРНЫХ РАЙОНОВ ПЕТЕРБУРГА УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД ЖАЛУЮТСЯ НА НЕПРИЯТНЫЙ ЗАПАХ, ПРОНИКАЮЩИЙ В КВАРТИРЫ С УЛИЦЫ. ТЕПЕРЬ БОРЬБА ЗА ЧИСТЫЙ ВОЗДУХ ВЫШЛА НА НОВЫЙ ВИТОК. ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН

Приморский район считается одним из самых динамично развивающихся секторов города. К примеру, в 2010 году, по словам руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg Тамары Поповой, здесь было введено в эксплуатацию 500 тыс. кв. м жилья, уже в следующем году эти показатели выросли, а за шесть месяцев этого года было сдано около 300 тыс. кв. м. И зловоние, по оценке консалтинговых компаний, не влияет на популярность Приморского района среди покупателей недвижимости.

Наиболее привлекательной для девелоперов, как считает директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге Елизавета Конвей, является Северо-Приморская часть. Здесь в период с 2007–2008 годов и по настоящее время объем нового жилья классов «комфорт» и «эконом» увеличился более чем на 1,5 млн кв. м. Каменка сегодня застраивается преимущественно крупными жилыми массивами эконом-класса, а в прибрежной зоне Большой Невки, благодаря уникальным видовым характеристикам, близости к центру и парковым зонам, хорошей транспортной доступности, реализуются дома бизнес-класса.

Из-за того, что неприятный запах в районе появляется время от времени, не постоянно, а накатывает волнами, некоторые жители не считают это серьезным недостатком. Однако для других жителей Приморского района проблема встала настолько остро, что они решили бороться за свое право на чистый воздух: появилось даже обращение к депутату городского Законодательного собрания Борису Вишневному. «Помогите нам справиться с вонью на севере Петербурга. Резкий тошнотворный запах преследует людей на улице и на рабочих местах, проникает в жилые дома, в буквальном смысле отравляя горожанам жизнь (...) уже пять лет вынуждены жить в условиях регулярно появляющегося на улице и проникающего в дома запаха фекалий и гниющего мусора», — говорится в петиции. Эта проблема, по оценке авторов обращения, лишает их благоприятной окружающей среды, право на которую гражданам России гарантирует ст. 42 Конституции РФ.

Добавим, что ГОСТа, регулирующего именно неприятные запахи в воздухе, на данный момент нет, есть СанПиН по атмосферному воздуху: постановление главного государственного санитарного врача РФ от 17.05.2001 № 14 «О введении в действие санитарных правил» (вместе с «СанПиН 2.1.6.1032–01.2.1.6. Атмосферный воздух и воздух закрытых помещений, санитарная охрана воздуха. Гигиенические требования к обеспечению качества атмосферного воздуха населенных мест. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы»).

В комитете по благоустройству Смольного полагают, что «возможными источни-



В ПЕРСПЕКТИВЕ — НЕ ТОЛЬКО НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, НО И БОРЬБА ЗА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

ками неприятного запаха могут являться полигон твердых отходов «Новоселки», а также полигон складирования осадков сточных вод «Северный» ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга». Но авторы обращения твердо уверены, что именно эти объекты «отвечают» за испорченный воздух. Также возможно, что усиление неприятного запаха в жилых районах на севере Петербурга могло быть вызвано строительством в районе Каменка промзоны, в которой разместились автозаводы Nissan и Hyundai. Авторы обращения ссылаются на заключение НИИ охраны атмосферного воздуха, отмечая, что «для размещения промзоны был вырублен лес, служивший естественной преградой на пути загрязненного выбросами с полигонов воздуха». И в последние несколько месяцев, как указано в петиции, случаи появления неприятного запаха на севере города стали чаще, запах стал достигать даже тех локаций, где его раньше не было, — в частности, на Петроградской стороне и Крестовском острове.

По данным СМИ, наличие проблемы были признаны губернатором Петербурга Георгием Полтавченко, и ее решение ожидалось в 2015 году. В частности, предполагалось, что будут утилизированы все накопленные на полигоне «Северный» осадки сточных вод; на полигоне «Новоселки» будет построена станция активной дегазации, уменьшающая вредные выбросы в атмосферу на 65%; в Левашово планировалось возвести современный мусороперерабатывающий завод. К сожалению, эти планы не были воплощены в жизнь до конца.

В ответе комитета по благоустройству на запрос «Ъ» указано, что разработан проект рекультивации полигона «Новоселки», выполнены проектные работы, проведены общественные слушания, получено положительное заключение государственной экологической экспертизы. Срок проведения рекультивации по проекту составляет семь лет — до 2023 года. Комитет по инвестициям ведет работу с потенциальным инвестором строительства станции активной дегазации свалочных газов. Греческий консорциум Helector S.A — Aktor Concessions — Aktor S.A., который должен был построить мусороперерабатывающий завод, не предоставил в комитет по инвестициям финансовую модель проекта.

Однако обвинить Смольный в бездействии, кажется, невозможно. К примеру, комитет по природопользованию, охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности следит за качеством воздуха на севере города: загрязняющие вещества не превышают ПДК, но, заметим, вряд ли они влияют на появление канализационного запаха. В 2011 году были выделены деньги на рекультивацию нескольких свалок в Приморском районе (40 га). Освоение этих бюджетных средств, правда, закончилось уголовным делом о хищении 170 млн рублей. За это преступление были осуждены, в том числе, первый заместитель главы Приморского района Вадим Моисеев и заместитель главы этого же района Василий Степушкин.

Вместе с тем обозначенная проблема, по мнению опрошенных экспертов, вряд

ли может повлиять на снижение темпов застройки района. «Жить рядом с Курортным районом и Финским заливом всегда было престижно, а благодаря строительству „Лахта-центра“ он станет еще и деловым центром Петербурга. Все это перевешивает фактор неприятного запаха», — полагает Катерина Соболева, управляющий директор департамента жилой недвижимости NAI Besar.

«Несмотря на наличие столь очевидной проблемы, Приморский район остается одним из самых популярных у покупателей жилой недвижимости. Он достаточно комфортен для проживания благодаря высокому уровню развития социальной и торговой инфраструктуры. К дополнительным преимуществам района, увеличивающим спрос на жилье, также относятся хороший уровень экологии и близость популярного для отдыха Курортного направления», — добавляет госпожа Конвей. В Colliers International обращают внимание на еще один момент, играющий на руку застройщикам, — довольно высокий процент региональных покупок в массовом сегменте: покупатели жилья, приезжающие из других городов, не так хорошо осведомлены обо всех нюансах локации, как местные жители.

На сегодняшний день, как считают юристы, расторгнуть договор купли-продажи недвижимости или инвестдоговор о строительстве дома из-за неприятного запаха в микрорайоне невозможно. «Сам по себе неприятный запах не может быть основанием для расторжения договора. Но обычно неприятный запах — лишь визуализация более глобальных проблем, а именно — наличие каких-то посторонних веществ в воздухе, — поясняет партнер юридической фирмы «Качкин и партнеры», руководитель практики по недвижимости и инвестициям Дмитрий Некрестьянов. Он вспоминает историю с запахом аммиака в новостройках города: «И даже в такой ситуации дольщикам было крайне тяжело доказать, что концентрации были превышены. В отношении же воздуха в районе нельзя эту ситуацию связать с действиями застройщика (то есть отсутствует причинно-следственная связь), и поэтому нет оснований для отказа от договора».

Не исключено, что проблема может разрешиться после прихода в Приморский район «Газпрома», как предполагают некоторые эксперты. Возможно, свою роль в устранении недостатков локации сыграет вмешательство в ситуацию депутата Законодательного собрания Петербурга Бориса Вишневного. Как рассказал парламентарий, он уже пообщался с главой комитета по благоустройству, в котором эту проблему курирует заместитель председателя Кирилл Пашченко. «Надеюсь, что нам удастся организовать встречу, на которую будут приглашены все заинтересованные лица», — сказал депутат. ■

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ,  
СМОЛЬНАЯ НАБЕРЕЖНАЯ/ УЛИЦА СМОЛЬНОГО, 4



**ЖИЛОЙ КВАРТАЛ DE LUXE  
РЯДОМ СО СМОЛЬНЫМ СОБОРОМ**

- 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

**8 (812) 688 88 88**  
**6888888.RU**

ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ [WWW.6888888.RU](http://WWW.6888888.RU).  
ЗАСТРОЙЩИК ООО «СМОЛЬНЫЙ КВАРТАЛ» СВ-ВО №0010.02-2009-7803048130-С-003 ОТ 26.01.12.



**СМОЛЬНЫЙ  
ПАРК**

КЛУБНЫЕ ДОМА  
В СОБСТВЕННОМ  
СТАРИННОМ  
ПАРКЕ



# КОГДА ФАНТАСТИКА СТАНОВИТСЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ

ПРОВИНЦИЯ ХУНАНЬ НА ЮГО-ВОСТОКЕ КИТАЯ БУКВАЛЬНО ПЕРЕПОЛНЕНА ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЯМИ, УДИВИТЕЛЬНЫМИ ЛАНДШАФТАМИ И ФАНТАСТИЧЕСКИМИ СООРУЖЕНИЯМИ — ТАКИХ ПАМЯТНЫХ МЕСТ БОЛЕЕ ДВАДЦАТИ ТЫСЯЧ. ЗДЕСЬ СНИМАЛИ «АВАТАР» ДЖЕЙМСА КЭМЕРОНА, ПОСТРОЕН САМЫЙ ДЛИННЫЙ В МИРЕ СТЕКЛЯННЫЙ МОСТ И ВОЗВОДИТСЯ САМЫЙ ВЫСОКИЙ В МИРЕ НЕБОСКРЕБ, РАСПОЛОЖЕНА САМАЯ ДЛИННАЯ НА ЗЕМЛЕ КАНАТНАЯ ДОРОГА, САМЫЙ СТРАШНЫЙ АТТРАКЦИОН, САМЫЙ БОЛЬШОЙ В МИРЕ БАР... ПЕРЕЧИСЛЯТЬ МОЖНО ДОЛГО. СЕРГЕЙ КУТУМОВ

Сегодня Хунань — один из самых динамично развивающихся районов Китая. Не только в туризме, но и в промышленности, и в горнодобывающей сфере. Площадь провинции составляет более 200 тыс. кв. км, население — около 70 млн человек. В ее состав входит 13 крупных городов, 122 областных города и один автономный район.

Столица и самый крупный город провинции, известный со времен династии Чу (202–209 годы до н. э.), — Чанша. В 2013 году в этом древнем мегаполисе началось возведение 838-метрового 220-этажного небоскреба «Небесный город». Планируется, что после завершения стройки здание станет самым высоким в мире.

**ГОРОД-ПАРК** Но истинной туристической Меккой считается небольшой по китайским меркам (всего-то немногим менее 2 млн жителей) городок Чжанцзяцзе. В его окрестностях — знаменитый одноименный национальный парк, родина огромного количества достопримечательностей, как природных, так и рукотворных.

Сам же город появился на свет недавно — в 1988 году. Сказать, что Чжанцзяцзе быстро развивается — значит не сказать ничего. Строительство идет везде: строятся дороги, подходящие к самым подножьям гор, возводятся целые районы и, конечно, гостиничные комплексы (особенно выделяется отель Crown Plaza, стилизованный под классическую пагоду, только очень большую).

С точки зрения инвестиций руководители провинции называют Чжанцзяцзе одной из наиболее перспективных в стране территорий. В строящуюся недвижимость активно вкладываются сами китайцы, чтобы впоследствии или выгодно реализовать ее по очевидно растущей цене или сдавать в аренду туристам. А число последних, несмотря на юный возраст города, достигает десятков миллионов в год. И это показатели в основном только внутреннего туризма, надежды провинции на экономический рост связаны и с привлечением иностранных отдыхающих.

Чжанцзяцзе готовится к новому витку туристического бума. Неслучайно именно здесь в сентябре прошла церемония открытия Конференции международных туроператоров (к этому событию власти города приурочили ввод в строй новой пешеходной улицы — Сибу), неслучайно рядом с аэропортом в том же сентябре появился самый большой в мире бар. Питательное заведение «Юнь Дин Хуэй» с раскрывающейся подобно цветку лотоса крышей размерами и формой напоминает петербургский Ледовый дворец, а благодаря яркой футуристической подсветке его прекрасно видно из космоса.



ЗДЕСЬ, В НАЦИОНАЛЬНОМ ПАРКЕ ЧЖАНЦЗЯЦЗЕ, СНИМАЛИ ФИЛЬМ «АВАТАР»

**АЛЛИЛУЙЯ, «АВАТАР»** Национальный парк Чжанцзяцзе, площадью 13 кв. км, был образован в 1982 году, став первым лесным парком Китая. Уже через десять лет он, вместе со всей территорией Улиньюань, на которой расположен, был признан ЮНЕСКО объектом Всемирного наследия. Это не только парк, но еще и уникальный заповедник.

В 2001 году Министерство землепользования и ресурсов Китая присвоило объекту «звание» «Национальный лесной геопарк пиков из песчаника». И неудивительно — пики — каменные «пальцы» самых причудливых форм и очертаний, появившиеся в результате эрозии — визитная карточка парка, их насчитывается более трех тысяч, причем примерно треть имеет высоту более двухсот метров.

Пики — неотъемлемый атрибут китайской природы — можно видеть и на картинах мастеров древней Поднебесной, и на современных репродукциях. Но любители фантастики по всему миру знакомы с Чжанцзяцзе, конечно, благодаря другому обстоятельству. Именно этот ландшафт использовал Джеймс Кэмерон для создания видов планеты Пандора в популярнейшем блокбастере «Аватар».

Китайские власти оценили голливудское признание родных гор. Один из самых живописных пиков — «Колонна Южное небо» (Southern Sky Column) высотой 1,08 км — зимой 2010 года был переименован в гору «Аватар Аллилуйя» (Avatar Hallelujah Mountain). Власти не прогадали — новое название заметно увеличило популярность

горы у туристов. Кстати, в парке есть и знаменитая «техногенная» достопримечательность — самый высокий в мире лифт (Bailong Elevator), и природное чудо — естественный мост, перемишка между двумя скалами (The First Bridge under Heaven).

**ВОРОТА В НЕБЕСА** Известен Чжанцзяцзе и любителям мистики. Пожалуй, самый загадочный пик Китая — гора Тяньмэнь — находится именно там. Мистическая гора стала первой в парке, измеренной современной вычислительной техникой с точностью до сантиметра: ее высота составляет 1518 метров 60 сантиметров. В горе присутствует самая высокая над уровнем моря пещера в мире. Вернее, даже не пещера, а арка, сквозной проем, образовавшийся на месте рухнувшего обломка скалы. Время ее появления, благодаря летописям, известно с точностью до года — 263 год нашей эры. В туристических проспектах она называется «Ворота в небеса». Действительно, когдаходишь к «Воротам», почти всегда окутанным облаками, кажется, что еще шаг — и окажешься прямо на небе. К слову, к пещере от дороги ведет 999 ступеней — трижды волшебное число в китайской культуре: слово «девять» на языке Поднебесной звучит так же, как слово «вечный, долгий». А коренные жители предпочитают традиционное название — «Волшебная пещера Западной Хунани». Она также точно измерена: максимальная высота 131 метр, максимальная ширина 57 метров, минимальная — 28 метров, глубина — 60 метров.

Всемирную известность пещера получила в 1999 году. Венгерский пилот Петер Бесеньей пролетел через нее на одномоторном винтовом самолете. Трансляцию этого трюка наблюдали 800 млн человек по всему миру. Пилотажная группа «Русские витязи» не осталась в стороне — в 2006 году наши летчики «прошли» сквозь небесные врата на пяти Су-27.

По преданию, и пещера, и сама гора действительно связаны с небом, влияют на судьбы людей и историю страны. И доказательство тому — не только древние летописи, но и необъяснимые события, произошедшие уже в XX веке.

1949 год. Основание Китайской Народной Республики — и с Тяньмэнь скатывается сильнейший водопад, продолжавшийся пятнадцать минут. То же самое происходило и перед смертью Мао Цзэдуна, и во время жестокой расправы над студенческим митингом, и перед крупным наводнением 1998 года. Ученые так и не смогли объяснить причину этого феномена.

На волшебной горе есть буддийский храм — «Небесные Врата». Основанный во времена династии Мин, он занимает площадь в 10 тыс. кв. м и привлекает многочисленных паломников и туристов. Популярна гора и среди людей, тянущихся не к духовному, а материальному: согласно местному поверью, здесь во времена все той же династии Мин был спрятан бесценный клад — драгоценности, золото, древние фолианты. Ищут до сих пор.

**ЭХ, ДОРОГИ** Добраться до «Ворот в небеса» можно тремя различными способами. Для людей созерцательных — канатная дорога. Длина канатки — чуть ли не семь с половиной километров, она занесена в Книгу рекордов Гиннесса. Так что почти полчаса можно созерцать живописную пропасть под ногами. Перепад высот от старта до финиша составляет почти 800 метров.

Крепкие телом преодолевают трассу от подножья до пещеры пешком, по дороге, названной «Дорога девяносто девяти поворотов» — опять волшебное число. Поворотов действительно девяносто девять, а длина пути — 11 км. Кстати, строительство магистрали заняло всего восемь лет.

Крепкие духом проделывают тот же маршрут на автобусе или машине. Учитывая, что расстояния между некоторыми — весьма крутыми — поворотами составляет не более 200 метров, дорога сама по себе врезается в память ничуть не хуже туристических достопримечательностей. А глубина и яркость воспоминаний напрямую зависят от скорости транспортного средства. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

# NOVA ARENA: СПОРТ В ПРОСТРАНСТВЕ ИСКУССТВА

СОЗДАВАЯ ТЕРРИТОРИЮ КОМФОРТА ДЛЯ СЕБЯ И СВОИХ БЛИЗКИХ, МОЖНО ПРИНОСИТЬ ПОЛЬЗУ КУДА БОЛЕЕ ШИРОКОМУ КРУГУ ЛЮДЕЙ. ДОКАЗАТЕЛЬСТВО ТОМУ — СПОРТИВНЫЙ КОМПЛЕКС NOVA ARENA В МУРИНСКОМ ПАРКЕ С КРЫТЫМИ И ОТКРЫТЫМИ ПЛОЩАДКАМИ ДЛЯ ФУТБОЛА, БАСКЕТБОЛА И ВОЛЕЙБОЛА, ФИТНЕС-КЛУБОМ С БАССЕЙНОМ, ПАНОРАМНЫМ РЕСТОРАНОМ, СПА-СТУДИЕЙ И РАБОТАМИ СОВРЕМЕННЫХ ХУДОЖНИКОВ. ЕГО СОВЛАДЕЛИЦА, ГАЛЕРИСТ АННА БАРИНОВА (ANNA NOVA), ЛЮБИТ ОКРУЖАТЬ СЕБЯ КРАСОТОЙ С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ ДРУГИХ.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

**GUIDE:** Каково это, реализовывать спортивные объекты в нынешних условиях?

**АННА БАРИНОВА:** Когда мы начинали в 2010 году, местные жители не верили, что мы будем строить спортивный объект, а не жилой или торговый комплекс. Но сейчас на наших площадках ежегодно играет 450–500 тыс. человек.

**G:** А зачем вам вообще это понадобилось?

**А. Б.:** Мне нравится создавать приятную атмосферу, окружать себя красивым. Я с детства всегда стремилась помогать людям. И мое сотрудничество с художниками, и наша ювелирная мастерская Анна Nova — это все отчасти от неудовлетворенности тем, что существует. Nova Arena — не исключение. Мой муж Олег, с которым мы вместе уже 21 год, с самого детства увлекался спортом. И хоть и не стал профессионалом, играет в футбол на высоком уровне. Уже 23 года у него есть ветеранская команда, которая за это время выступала под разными «знаменами» и на разных площадках Петербурга. Условия как для игроков, так и для болельщиков в большинстве случаев просто «никакие». В некоторых клубах нет ни душевых, ни раздевалок, а сами поля и здания находятся в удручающем состоянии. Отсюда и родилась идея — создать такое спортивное пространство, в котором все будет соответствовать нашим представлениям о комфорте.

**G:** Какими критериями руководствовались?

**А. Б.:** Наш подход вряд ли можно назвать инновационным. Мы не стремимся брать самое новое, но стараемся брать лучшее — и тренажеры, и технологии строительства, и материалы и способы оформления. Для нас было важно создать максимальный комфорт. Есть обязательные стандарты: парковка, сауна, раздевалки и душевые. Есть уникальные решения: в универсальном спортивном зале, где проводятся матчи по мини-футболу и баскетболу, чемпионаты по дзюдо, бальным танцам, боям без правил, положен паркет из клена. Для этого приезжал специалист из Бельгии, потому что своих пока нет. У

нас чуть ли не единственная в России универсальная стационарная пляжная арена, площадка для Indoor Soccer (футбольная коробка), большое футбольное поле с подогревом и с трибунами, на котором проводятся профессиональные соревнования. Все думают, что Санкт-Петербург — это только «Зенит», а у нас есть команда по пляжному футболу «Кристалл», которая за пять сезонов трижды завоевала золото и дважды стала серебряным призером чемпионата России. Nova Arena — их домашний стадион.

Созданы комфортные условия и для болельщиков. Под софитами футбольного стадиона расположен панорамный ресторан «Трибуна», где в любую погоду можно пить кофе и наблюдать, как твой друг-муж-бойфренд гоняет мяч на поле. Я сама намного чаще стала приходить болеть. Большой футбол для меня пока непонятен, а вот мини-футбол и пляжный нравятся: динамичные, активные, эстетичные.

**G:** В Nova Arena есть ключевое отличие от других спорткомплексов Петербурга: здесь со спортом соседствует искусство...

**А. Б.:** Когда мы начали создавать этот проект, нам очень хотелось сделать нестандартное для нашего города пространство. Nova — значит, должно быть что-то новое. Мы изучили, что есть в мире, и нашли несколько клубов в Америке, которые стали для нас примером того, как можно создать дизайнерское, необычное, креативное пространство. Для меня эстетическая привлекательность — один из критериев комфорта. А у нас, хоть город и считается культурной столицей, люди не так активно посещают галереи и музеи, как хотелось бы. Я поняла, что если человек не идет в галерею — галерея должна прийти к нему. И пригласила для оформления комплекса современных художников. Даже стены в нашем комплексе обычные маляры не красили. Граффити в пролетах, кит в бассейне в фитнесе, внешний декор — это все работы Стаса Багса. Художники Иван Плющ и Ирина Дрозд занимались

интерьерами универсального спортивного зала. Ведь чем отличается художник от обычного оформителя или дизайнера? Он во все вносит свои идеи.

**G:** И как посетители комплекса относятся к этим идеям?

**А. Б.:** В основном положительно. Были, правда, случаи, когда нас просили убрать тот или иной арт-объект: мол, не нравится. Но я настояла, чтобы оставили: это ценность нашего бренда. Мы никому не хотим ничего навязывать, но если не нравится, можно пойти в другой клуб. У нас картины не только в открытых зонах, но и в офисе, во всех кабинетах. Сейчас готовим для них тексты с информацией о художниках — ведь это не просто мальчишки с улицы. Все, с кем я работаю, — уже признанные мастера, их работы есть в частных и музейных коллекциях (в частности, в Русском музее, в Третьяковской галерее), они формируют понятие современного искусства нашего времени для истории.

Мы не собираемся останавливаться на этом, будем развивать public art и выходить за пределы спорткомплекса.

**G:** Насколько все это доступно для жителей, прямо скажем, не самого богатого района?

**А. Б.:** На наших площадках проходят не только спортивные матчи, но и различные крупные мероприятия, фестивали и благотворительные турниры. Причем на 99% всех событий вход бесплатный. У нас тренируются люди разных возрастов — от любителей до профессионалов: и дети, и взрослые — представители бизнеса, правительства, даже епархии.

**G:** То есть, так сказать, «в массах» сегодня модно заниматься спортом?

**А. Б.:** Спрос на активный отдых и спорт есть, но есть и нехватка спортивных объектов. Например, ледовых арен в городе катастрофически мало. Все больше людей занимаются своим здоровьем, и за физической формой люди все больше и больше стараются следить. Поэтому мы также активно развиваем направление спортивного питания Anna Nova Nutrition,

и в нашем ресторане мы предлагаем специальное фитнес-меню.

**G:** Эту нехватку спортивных объектов вы в дальнейшем планируете сокращать?

**А. Б.:** Мы изначально выбрали именно эту локацию, потому что здесь есть куда развиваться дальше. Можно не останавливаться только на футбольном поле, а двигаться вперед. Город уже выделил нам еще два гектара земли под строительство крытого спортивного комплекса, который будет включать ледовую арену, площадки по мини-футболу и первый в России пляжный стадион на три тысячи зрителей. Я надеюсь, мы сможем создать в нем солнечную атмосферу, как в Бразилии, чтобы люди могли заниматься круглый год. Нам все-таки очень не хватает солнца и тепла. Будем отдельно развивать мини-футбольное направление — у города есть программа «Мини-футбол в школах», и нам она очень близка. Кроме того, этим летом наша площадка принимала детский лагерь футбольной академии «Ювентус», после чего нам предложили создать на базе Nova Arena полноценную академию «Ювентус» в Петербурге. Второе ее отделение будет открыто в Москве, в перспективе — Сочи, а также другие регионы.

**G:** Часто ли вы сами посещаете ваш спорткомплекс?

**А. Б.:** Часто, но в большей степени по работе. Я очень чувствительна к чужому недоброжелательству — и сотрудников, и клиентов. Поэтому мне важно понимать, что у нас все хорошо, что мы есть друг у друга, что мы идем в правильном направлении и делаем то, что будет востребовано.

**G:** Но какими-то услугами пользуетесь?

**А. Б.:** Я регулярно хожу в нашу спа-студию Mulahasta — для меня это маленький отпуск. Кроме работы, у меня еще учеба в Москве, в «Сколково», а это очень большая ответственность. Я пока не научилась самостоятельно снимать напряжение, и мне очень помогает спа. Мы там создали такую атмосферу, что даже персоналу, хотя он работает, а не отдыхает, уходить не хочется. ■

# «МЕТРОПОЛЬ»: ИСТОРИЯ ОБЯЗЫВАЕТ

ЕЛЕНА ШЕВЧЕНКО, ПРЕЗИДЕНТ АО «МЕТРОПОЛЬ», ПОБЫВАЛА УЖЕ В 86 СТРАНАХ МИРА. В КАЖДОЙ ОНА ПОСЕЩАЕТ ЛУЧШИЙ РЕСТОРАН, ВЫБИРАЕТ В МЕНЮ САМЫЕ ЛЮБОПЫТНЫЕ БЛЮДА. ЕСЛИ ПРИДИРЧИВОЙ ГОСТЬЕ ИЗ РОССИИ ВСЕ НРАВИТСЯ, ОНА ПРОСИТ ПОЗВАТЬ ШЕФ-ПОВАРА, ЧТОБЫ ПЕРЕДАТЬ СВОЕ ВОСХИЩЕНИЕ — И ПРИГЛАСИТЬ НА КУЛИНАРНЫЕ ГАСТРОЛИ В ОДИН ИЗ САМЫХ ЗНАМЕНИТЫХ РЕСТОРАНОВ ПЕТЕРБУРГА, ГДЕ КОГДА-ТО ГУЛЯЛ РАСПУТИН, ВСТРЕЧАЛИСЬ РЕЙГАН С БРЕЖНЕВЫМ, А ПОЛОВИНА ГОРОДА ПРАЗДНОВАЛА СВОИ СВАДЬБЫ. СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

**GUIDE:** Легко ли вам угодить? Вы предпочитаете сложные блюда или простые, но из экзотических ингредиентов?

**ЕЛЕНА ШЕВЧЕНКО:** Для меня блюдо должно стать кулинарным приключением, при этом я помню, что новые рецепты нужно будет воплощать именно в Петербурге, так что следует заранее подумать о том, будет ли тот или иной продукт в наличии. Это и раньше было непросто, а теперь, с учетом санкций и нашего ответа на них, еще более осложнилось. Зачастую приглашенный шеф-повар уже на месте изобретает что-то новое, что может удивить гостей «Метрополя». Что касается лично меня, то блюдо должно поразить — оригинальной подачей, сочетанием, на первый взгляд, несочетаемого или чем-то еще. Поэтому мне ближе французские мастера — они умеют делать из обычных продуктов совершенно потрясающие вещи. Блюда таковы, что обывателю зачастую трудно догадаться, из чего же они сделаны. Для сравнения, итальянские мастера предпочитают натуральную кухню: безумно вкусную, но простую.

**G:** Вы ориентируетесь на какие-то рекомендации, что именно попробовать, или выбираете наугад?

**Е. Ш.:** Я просматриваю все меню, отмечаю блюда с любопытными ингредиентами. В идеале в ресторанах есть дегустационное меню, дающее возможность попробовать в миниатюре максимальное количество блюд. Если же такого нет, то прошу составить его для меня, потому что очень хочется все попробовать.

**G:** Было время, когда рестораторы брали на себя миссию обучения и просвещения своих клиентов, сейчас в этом уже нет необходимости?

**Е. Ш.:** Конечно, наши гости уже сами побывали во многих, и я бы добавила — в лучших, местах мира, поэтому с нашим шефом или же приглашенными мастерами мы только пытаемся открыть для них какие-то новые грани кулинарии. Сейчас в тренде, например, пан-азиатская кухня, мы уже разработали отдельное пан-азиатское меню. При этом мы в обязательном порядке сохраняем традиционные блюда царских и советских времен. Потому что люди приходят к нам, в том числе, в надежде вновь вернуться в те годы, когда они были молодыми и счастливыми, праздновали свою свадьбу. Я их очень хорошо понимаю, потому что сама выходила замуж именно в «Метрополе» и мои родители поженились тоже здесь.

**G:** Как вы соблюдаете баланс между необходимостью развиваться и сохранением традиций?

**Е. Ш.:** Поскольку «Метрополь» открылся в 1847 году, естественно, он находится в ведении комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры. Когда пришла необходи-



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

мость реконструировать и реставрировать зал Majestic, выяснилось, что поменять мы можем крайне мало. Нельзя было нарушать оригинальное архитектурно-планировочное решение, переносить, скажем, колонны. В общем-то, это справедливо, я очень трепетно отношусь к историческому наследию, тем более если оно создано настолько талантливо, высокохудожественно, с таким тонким вкусом, который в наше время нечасто встретишь. Однако нам действительно нужно было внести что-то свежее в облик ресторана — больше гламура, света и, как мне кажется, тепла. В «Инстаграме», кстати, размещена фотография зала, где совмещены историческое и современное изображение. Такая вот связь времен.

**G:** Вы сами занимались этим проектом?

**Е. Ш.:** По образованию я инженер-строитель, все, что я делала до того, как стала ресторатором, — это строила, строила и строила. Например, среди объектов, — гостиница Majestic, которую мы сдали год назад. Она получилась очень современной, а ресторан «Метрополь» на ее фоне отставал, поэтому, собственно, и возникла необходимость обновления. Я погрузилась в этот проект, он на-

столько задал мне в душу, что я не смогла его оставить после того, как работы были завершены. Я подбирала все элементы интерьера и даже кофейные чашечки. За чем-то ездила в Милан на выставки, что-то находила по каталогам — дома у меня масса журналов и буклетов. А концепция зала выросла... из любви. Она притянула за собой все остальное.

**G:** Как обновление повлияло на интерес гостей и сказался ли кризис?

**Е. Ш.:** Для туристов мы по-прежнему must have. По лицам видно, как они поражаются, когда попадают в зал, видят его интерьер, узнают историю. Но это отдельная тема. Разве что отмечу позицию московских гостей: они говорят, что у нас просто коммунизм — чересчур демократичные цены для такого уровня кухни и интерьеров, просто даром все. Конечно, в связи с финансовыми трудностями многие перестали каждый день ходить в рестораны на завтрак, обед и ужин, но «Метрополь» изначально ассоциировался в сознании наших клиентов с праздником, и они, как и раньше, приходят к нам, чтобы отметить юбилей, отпраздновать какую-либо памятную дату. Например, золотую свадьбу, потому что женились они

тоже у нас, в «Метрополе». Таких моментов очень много, мы этим гордимся, потому что история — то конкурентное преимущество, которое есть не у всех.

**G:** Как вы все-таки компенсируете сокращение той части гостей, которые бывала у вас часто?

**Е. Ш.:** Ответ простой — диверсификация бизнеса. Лет семь назад, когда мы открыли пивоварню и стали по бельгийским рецептам с помощью бельгийского пивовара варить бельгийское же пиво в Петербурге, у нас начала складываться репутация пивного ресторана. Но сейчас, вернув залу более гламурный облик, мы решили четко разделить концепцию развития двух помещений. Одна история — праздничный ресторан, где подают блюда высокой кухни. Вторая, более демократичная, — паб, питейное заведение. В условиях импортозамещения наше пиво весьма востребовано.

Кроме того, мы изобретаем разнообразные мероприятия. Например, праздник урожая и домашних заготовок. Подняли исторические рецепты, я сама принесла рецепт своей бабушки, отработывали их вместе с шеф-поваром, теперь можем предложить всем желающим. Думаю, возврат к истокам в таком виде интересен и важен: когда люди перепробовали уже все, что можно, им хочется вернуться к детству, к чему-то домашнему, теплomu, родному. То же самое касается полуфабрикатов, которые когда-то можно было купить в кулинарии «Метрополя». Нас так часто об этом спрашивали, что мы выделили место в кондитерской «Метрополь-Север», в этом же здании, на Садовой, и организовали продажу тех же печеночных котлет — по ним, оказывается, многие скучали. К слову о диверсификации: в этом здании представлены заведения на любой вкус и кошелек: ресторан высокой кухни и бар при нем, а также паб, кондитерская и даже чебуречная. Здесь же располагается наша гостиница — ее гости в плохую погоду могут вообще не выходить на улицу и вместе с тем познакомиться с таким разным Петербургом.

**G:** Вопрос напоследок: как вы относитесь к рейтингам? Заботитесь ли о том, чтобы попадать в какие-то из них регулярно?

**Е. Ш.:** Рейтинги — как мода, изменчивы. Рестораны, которые на них делают ставку, из другой категории. Они ориентируются на некую модную тусовку, которая привыкла ходить по новым местам. Я же пытаюсь создать постоянные ценности, чтобы гости чувствовали, что ресторан — это дом, который не подвержен модным колебаниям. Мне кажется, люди, выросшие в Петербурге, очень хорошо это чувствуют и понимают. Да, мы создаем информационные поводы, экспериментируем с меню, делаем посещение нашего ресторана интересным, но все-таки люди должны чувствовать, что это — их место. ■

# КВАРТИРЫ ОТ ЗАСТРОЙЩИКА

## В СТРОЯЩИХСЯ И СДАННЫХ ДОМАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

### Дом у Берёзового сада

Ярославский проспект, 63  
М. «Удельная» - 5 минут пешком

- парк площадью более 5 га, метро, магазины, рестораны, объекты социальной инфраструктуры - в пешей доступности
- дом «клубного» типа: всего 80 квартир в доме, отсутствие квартир-студий, 5 квартир на лестничной клетке этажа, великолепные виды на парк
- выгодные условия по ипотеке от ведущих банков
- в продаже коммерческие помещения на 1 этаже
- удобная транспортная доступность: центр города/выезд на КАД/Суздальские озёра - 15 минут на автомобиле.
- от 100 000 руб.м<sup>2</sup>

**5%** СКИДКА  
НА 1 К. КВ.\*

БИЗНЕС-  
КЛАСС

СРОК СДАЧИ 3 КВ. 2016 Г.

**ГОТОВИМСЯ К СДАЧЕ**

\* скидка 5% предоставляется при покупке 1-к.кв., расположенных в секции №2, при условии 100% оплаты. Количество квартир по акции ограничено. Акция действует до 31 октября 2016 г.

В каждом доме:

214 ФЗ | АВТОРСКИЙ ДИЗАЙН ХОЛЛОВ | ПАРКИНГ | КИРПИЧ-МОНОЛИТ

#### Дом на Выборгской

М. «Выборгская»/ «Пл Ленина»  
10 минут пешком

- бизнес-класс
- парк в пешей доступности
- исторический центр города
- квартиры в собственности
- видовые квартиры с террасами

**ДОМ СДАН**

#### Дом на Киевской

М. «Фрунзенская»  
10 минут пешком

- комфорт-класс
- престижное место
- детская площадка во дворе
- закрытый двор
- Московский пр. — 3 минуты пешком

**1 кв. 2018 г.**

Наша миссия – забота о Вашем комфорте!

ООО "Эльба" - эксклюзивный продавец квартир. "Дом у Березового сада" - Застройщик ООО "МФК", адрес объекта: Санкт-Петербург, Ярославский пр., 63, лит.А. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте [www.домнаярославском.рф](http://www.домнаярославском.рф). Продажа квартир осуществляется в соответствии с 214 ФЗ. Ипотеку предоставляют: ПАО "Банк "Санкт-Петербург" (Ген. Лицензия №436 от 31.12.2014г.), ПАО "Сбербанк" (Ген. Лицензия №1481 от 11.08.2015 г.) С полным перечнем банков, предоставляющих ипотеку можно ознакомиться на сайте или в Отделе продаж. "Дом на Киевской" - застройщик ООО "СТ-Девелопмент", адрес объекта: Санкт-Петербург, ул. Киевская, д.5, литера О. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте [www.домнакиевской.рф](http://www.домнакиевской.рф). РЕКЛАМА

**+7 (812) 777-91-91**  
**ELBACOMPANY.RU**

# УДАРИМ АВТОПРОБЕГОМ ПО ГАСТРОНОМИИ



У РЕСТОРАНА УЧАСТНИКОВ КВЕСТА ЖДУТ PORSCHE CAYENNE, PORSCHE CAYENNE DIESEL, PORSCHE CAYENNE GTS И PORSCHE CAYENNE TURBO

Компания «Порше Руссланд» вместе с ресторатором, известным шеф-поваром и телеведущим Арамом Мнацакановым придумали и провели познавательный во всех отношениях гастрономический квест.

Старт гастропутешествия был дан в ресторане Probka на Добролюбова, где Арам Мнацаканов собрал участников квеста на обед, раздал им задания, оставил хитрые подсказки и отправил в путь по точкам маршрута.

Участники — в основном журналисты и редакторы — разделились на четыре экипажа и на различных моделях спортивного внедорожника Porsche Cayenne отправились в путешествие по Петербургу и его окрестностям в поисках продуктов, из которых в конце путешествия им надо было приготовить фирменное блюдо шефа — ферганский плов. После каждого пункта маршрута Арам Мнацаканов с экрана планшета давал новое задание. Квест был рассчитан на весь день, невзирая на трафик, пробки и про-

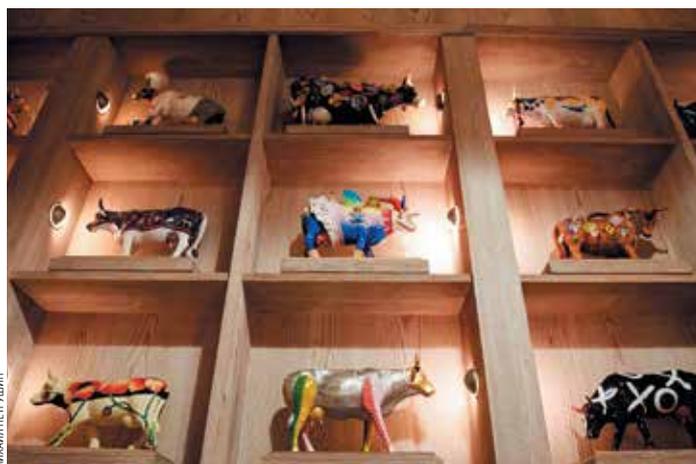
чие детали обычного рабочего дня в Петербурге.

Маршрут включал остановку в Музее спелий на Большом проспекте Васильевского острова, где надо было получить зиру и барбарис, визит на Кузнечный рынок, где выбранные заранее компанией продавцы в бейсболках с логотипом Porsche уже отложили для участников свежую баранью ногу, крупные бакинские помидоры, молодую морковь, чеснок и лук. Затем нужно было отправиться в Гатчину, в фермерское хозяйство, за домашним сыром и свежей сметаной.

Гастрономическое путешествие финишировало в загородном ресторане «Рыба на даче». На берегу реки Сестра под руководством Арама Мнацаканова участники автопробега учились готовить настоящий ферганский плов.

Кстати, Porsche Cayenne на протяжении многих лет остается бессменным бестселлером на российском рынке. ■

## «НОВАЯ FERMA» НА СИНОПСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ



КОРОВА — СИМВОЛ РЕСТОРАНА

МИХАИЛ ПЕТРУШИН

На месте ресторана Le Boat компания White Group открывает ресторан «Новая Ferma». Решение о смене концепции было принято в связи с более высокой рентабельностью проекта «Ферма» — высокая себестоимость и сложный интерьер Le Boat не давали аналогичных показателей.

В меню решили оставить хиты предшественника, так что классическое «фермерское» меню дополнено такими блюдами, как крабовый мусс, тайский суп, сугудай из сига и десерт «Павлова». Осталась и утка по-пекински — специально для ее приготовления в свое время была привезена печь из Сингапура.

Дизайн интерьера нового заведения продолжает мотивы дизайна про-

странства одноименного ресторана на Финляндском проспекте. В интерьере использованы светлые тона и натуральные материалы — дуб, сосна, тик, много кованых элементов, а также множество керамических, железных и деревянных коров — символов ресторана. Планировка помещений осталась в наследство от Le Boat.

Как и в «Ферме» на Финляндском, здесь работает кафе-кондитерская, где продают кофе с собой, пирожные и заварные булочки. Но здесь можно и перекусить — кафе рассчитано на 40 посадочных мест. Ассортимент — такой же, как в кондитерских компании на Финляндском и на Садовой. ■

## УЖИН К ШАМПАНСКОМУ

В отеле Four Seasons Hotel Lion Palace St. Petersburg состоялся званый ужин, посвященный шампанскому Dom Perignon Rose. Специально для этого события шеф-повар отеля Маттео Гуида (Matteo Guida) создал гастрономический сет.

Маттео Гуида, много лет работавший в «мишленовских» ресторанах Европы, теперь отвечает за кухню отеля Four Seasons Hotel Lion Palace St. Petersburg. На ужине, призванном раскрыть вкус винограда пино-нуар, подавали гравлак из лосося, маринованного в свекольных листьях с цитрусовым соусом и салатом из фенхеля; равиоли с камчатским королевским крабом и пюре из лука-порей; биск с побегами сладкого перца; запеченную говяжью вырезку с фуа-гра и гарниром

из цветной капусты и сельдерея, а на десерт — нежнейший semifreddo с малиной и инжиром.

Под управлением шефа сегодня находятся рестораны отеля — Percorso, Sintofo и Tea Lounge, кроме того, он курирует приготовление блюд для банкетов в отеле. Некоторые гастрономические изыски, включенные в сет, созданный к ужину с Dom Perignon Rose, скоро войдут в меню.

На ужине присутствовали режиссер Андрей Кончаловский, актриса и телеведущая Юлия Высоцкая, директор Русского музея Владимир Гусев, директор Музея театрального искусства Наталья Метелица, вице-президент и владелец холдинга «Адамант» Михаил Баженов и другие. ■

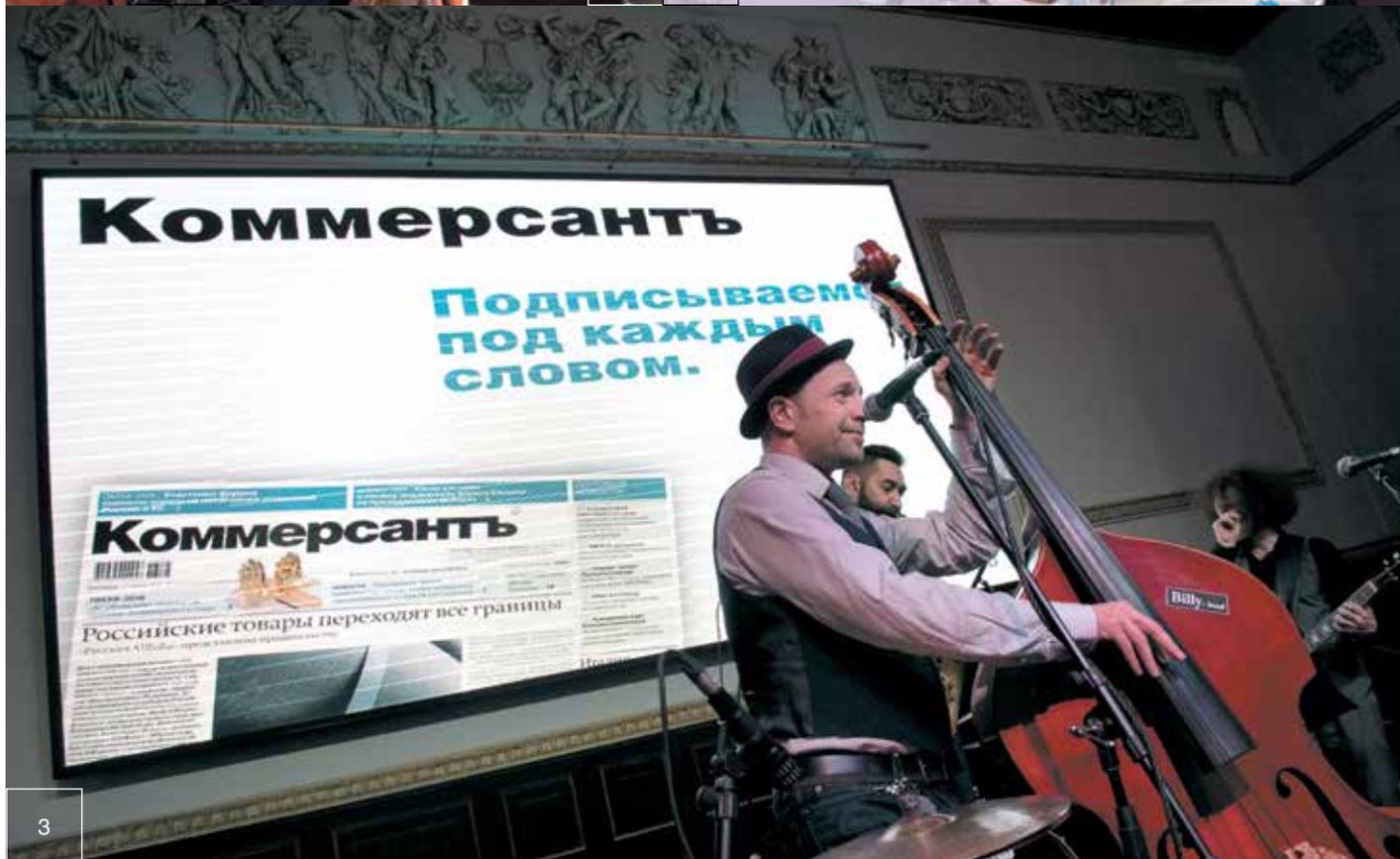


НЕЖНЫЕ ГОРТЕНЗИИ ПОДЧЕРКИВАЮТ ЭСТЕТИЧНОСТЬ ДЕЙСТВА

# ИЗ ЖИЗНИ ОТДОХНУВШИХ ПРИЕМ ИД «КОММЕРСАНТЬ» В ЧЕСТЬ ВЫХОДА «РЕЙТИНГА КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СЕВЕРО-ЗАПАДА» В РЕСТОРАНЕ «МЕТРОПОЛЬ»



1. ГЛАВА СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФИЛИАЛА X5 RETAIL GROUP АНДРЕЙ НОР-АРЕВЯН
2. ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «ОБЩЕСТВЕННО-ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР „ОХТА“» АЛЕКСАНДР БОБКОВ
3. ВЫСТУПАЕТ ГРУППА BILLY'S BAND
4. ГОСТИ НА ЦЕРЕМОНИИ НАГРАЖДЕНИЯ КОМПАНИЙ-ЛИДЕРОВ



5. ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ГРУППЫ «ЛАДОГА» РУСЛАН ГРИГОРЬЕВ
6. НАДЕЖДА МАЛИКОВА И ХЕЛЕН ХАНТТУ, EVLI BANK FINLAND
7. ДИВИЗИОННЫЙ ДИРЕКТОР СЕТИ ГИПЕРМАРКЕТОВ «ЛЕНТА» (ДИВИЗИОН «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ») АНДРЕАС ЮТЕРБОК

ФОТО ЕВГЕНИЯ ПАВЛЕНКО

издательский дом  
**Коммерсантъ**  
в Санкт-Петербурге

ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

**ВРЕМЯ  
ДЕЛ**

СКОРО...