



СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31



КВАРТИРЫ - РЕЗИДЕНЦИИ В ИМПЕРСКОЙ ЧАСТИ
ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЫ

(812) 210-20-30

ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ «КАРПОВКА, 31», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НАБ. РЕКИ КАРПОВКИ
Д. 31, ЛИТ А - Д. 39. ЛИТ. Б. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ



РЕКЛАМА. 18+



СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31

**«Северная корона»
возводится в имперской
части Петроградской
стороны на пересечении
Каменноостровского
проспекта и набережной
реки Карповки.**

**Все квартиры в полной мере
можно назвать видовыми:
они открыты историческому
окружению и дарят владельцам
единственные в своем роде
захватывающие виды.**

ЛОКАЦИЯ - ВАШ ЛИЧНЫЙ СТАТУС

Петербург всех времен следовал передовым тенденциям европейской и мировой моды. Благополучие первого десятилетия XX века отчетливее всего звучит именно на Петроградской стороне — в парадной части города. Это было время взлета гармоничного мироустройства, и именно тогда Петербург, как столица Российской империи, достиг высшей точки в своем имперском расцвете.

БЛАГОРОДСТВО ДУХА

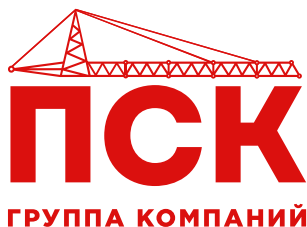
Утонченность и изысканность Петроградской стороны заключается в ярких проявлениях северного модерна. Современная интерпретация и новое развитие этого стиля воплощены в архитектуре премиального дома «Северная корона». Особенность и уникальность комплекса – в его протяженности вдоль реки Карповки. Его фасад исключает монотонность, линии интегрированы в канву курдонера и внутренних общественных пространств, обращенных как в сторону Каменноостровского проспекта, так и Иоановского монастыря.

СОВЕРШЕННАЯ НЕПОВТОРИМОСТЬ

В центре Петербурга нет ни одного участка, на котором можно было бы реализовать подобный проект — построить дом, который визуально дышит полной грудью, широко открыт окружающей архитектуре и ландшафту и не стеснен окружающей исторической застройкой. Комплекс «Северная корона» — единственный в своем роде проект в исторической части города, исповедующий такой подход.

ПЕРВЫЙ СРЕДИ РАВНЫХ

Премиальный жилой дом «Северная корона», благодаря своим неоспоримым качествам, с полным правом может быть назван первым среди равных проектов премиальной недвижимости Северной столицы. Здесь истинно петербургская архитектура сочетается с современным, передовым подходом к качеству жизни и технологиям комфорта.



**Входит в ТОП-10 строительных компаний по объему
текущего строительства в Санкт-Петербурге. Лидер среди
застройщиков Санкт-Петербурга по объему строительства
в сегменте апартментов. Обладатель высшей оценки по
соблюдению сроков ввода жилья в Санкт-Петербурге.***

РОСТ СТАВОК
НЕ ОТПУГНУЛ ЗАЕМЩИКОВ / 16
СОЗРЕТЬ ДЛЯ СДЕЛКИ / 18
ЖИЛЬЕ ПОД УКЛОНОМ / 24

Элитная недвижимость

Четверг, 19 мая 2022 №86
(№7287 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ЭЛИТНЫЕ ОПТИМИСТЫ

Традиционно считалось, что рынок элитной жилой недвижимости менее прочих приспособлен для инвестиционных покупок. Чаще всего квартиры в люксовых домах приобретаются для собственного проживания, а не для сохранения или приумножения капиталов. Ну просто в силу того, что вложения в десять квартир эконом-класса окупятся в разы быстрее, чем вложение в одну квартиру класса люкс. Окупаемость при сдаче премиального жилья растягивается на неприлично длинный срок, а потому как инструмент для сбережений капиталов элитная квартира используется редко. Да и люди, которые располагают десятками миллионов на покупку жилья, как правило, знают, куда можно вложить деньги, чтобы они окупались быстрее и выгоднее.

И для наследников «на будущее» состоятельные люди элитное жилье покупают не так часто. Люксовая недвижимость имеет тенденцию к быстрому моральному устареванию: то, что двадцать лет назад в Петербурге считалось жильем класса люкс, сегодня тянет не больше чем на бизнес-класс.

Однако с началом кризиса эксперты рынка замечают: доля инвестиционных покупок на рынке премиальной недвижимости выросла. В период, когда операции с валютой и акциями были невозможны, альтернатив для сохранения капиталов было не так много. Насколько была верной такая тактика, покажет время, но, кажется, даже в сильнейшие кризисы прошлых лет элитное жилье, в отличие от остальных сегментов, никогда не дешевет.

Кстати, как ни парадоксально, на рынке элитной недвижимости не сильно снизилась и доля ипотечных сделок — традиционно она была меньше, чем в более демократичных типах квартир, тем не менее на начало года достигала, по некоторым оценкам, 46%. По итогам первого квартала доля ипотечных сделок сократилась до 36% (а по некоторым оценкам — и до 25%), что все равно достаточно высокий показатель. Очевидно, заемщики полагали, что инфляция все равно перекроет даже эту высокую ставку по кредиту.

РОСТ СТАВОК НЕ ОТПУГНУЛ ЗАЕМЩИКОВ

РОСТ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ И ПОСЛЕДОВАВШЕЕ ЗА ЭТИМ УВЕЛИЧЕНИЕ СТАВОК ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ ПОНИЗИЛИ ДОЛЮ СДЕЛОК С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ НА РЫКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ ПРЕМИУМ-КЛАССА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ И СЕЙЧАС ДОЛЯ ИПОТЕКИ ПРИ СДЕЛКАХ С ЭЛИТНЫМ ЖИЛЬЕМ ОСТАЕТСЯ ДОСТАТОЧНО ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ: ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ОНА ДОСТИГАЕТ 36%.

РОМАН РУСАКОВ

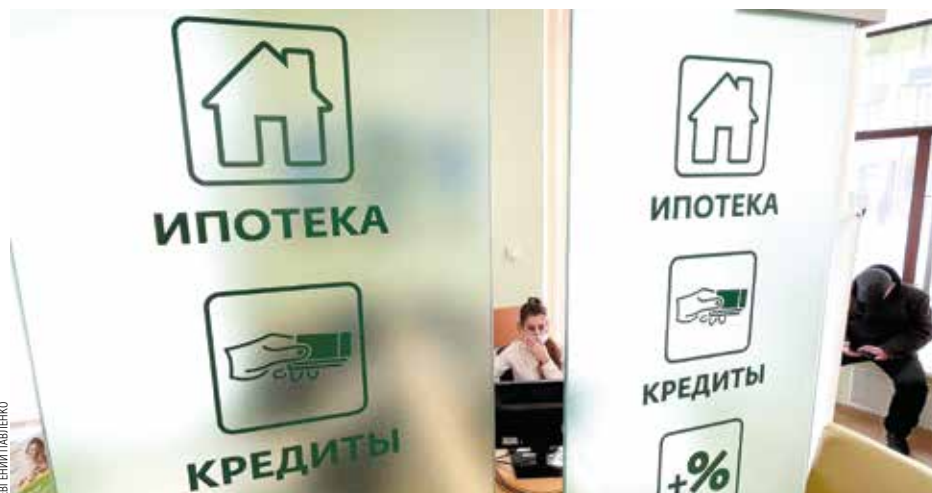
По данным специалистов компании Glorax, при покупке элитного жилья значительно меньшая доля покупателей прибегает к использованию ипотечного кредита, чем при приобретении жилья других классов. Так, по итогам 2021 года доля ипотечных сделок в элитном и премиум-классах составила 45%, в бизнес-классе — 60%, а в классе комфорт — более 70%. При этом, по подсчетам специалистов компании, в первом квартале 2022 года доля ипотечных сделок в классах элит и премиум сократилась до 36% (в первом квартале 2021 года она составляла 48%). Значительное снижение доли ипотечных сделок пришлось на март 2022 года, когда в связи с нестабильной экономической и политической ситуацией многие банки приостановили выдачу ипотечных кредитов или значительно повысили ставки.

Павел Евсюков, руководитель департамента развития продукта инвестиционно-строительного холдинга AAG, согласен, что в премиальном сегменте процент ипотечных сделок традиционно ниже, чем в масс-маркете. Однако, отмечает он, в 2021 году востребованность ипотеки увеличивалась на фоне сокращающегося предложения и постепенного роста ставок. «Максимум зафиксирован в четвертом квартале прошлого года, когда доля ипотечных сделок достигла 47%. Уже в первом квартале 2022 года этот показатель начал снижаться. Стремительный рост ключевой ставки временно сделал ипотеку неконкурентоспособной, вследствие чего застройщики вынуждены были расширить предложение рассрочек на гибких условиях», — замечает эксперт.

Татьяна Любимова, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, рассказала: «Наши клиенты продолжают использовать ипотеку. В первом квартале покупатели пытались успеть оформить ее по пониженным ставкам, но даже когда ставки повысились, у нас в работе был клиент, желающий заключить сделку бюджетом более 500 млн рублей с помощью ипотечного финансирования».

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, согласен: «При приобретении элитного жилья ипотека — одна из альтернатив, которой пользуются, чтобы не выводить деньги из собственного бизнеса». По его оценке, доля ипотечных сделок на рынке премиального жилья не превышает 20–25%.

«Заемщики в премиальном сегменте, как правило, стремятся погасить кредиты досрочно, используя бонусы, премии или продажу другой недвижимости. В среднем



В СРЕДНЕМ ИПОТЕКА НА ПОКУПКУ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ГАСИТСЯ В ТЕЧЕНИЕ 2–5 ЛЕТ ПОСЛЕ СДАЧИ ДОМА И ЗАВЕРШЕНИЯ РЕМОНТА

такая ипотека гасится в течение 2–5 лет после сдачи дома и завершения ремонта», — полагает Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

«Бизнесменам выгоднее купить жилье в кредит под низкий процент, чем вывести деньги из бизнеса, где доходность выше. Кроме того, они могут воспользоваться специальными условиями и программами, позволяющими снизить базовую ставку. Также ипотеку в высокобюджетном сегменте берут, если квартира понравилась покупателю, но на момент покупки нет полной суммы свободными деньгами», — рассказывает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

Заместитель директора Банковского института развития Юлия Макаренко считает, что часто ипотеку берут не потому, что проблема в отсутствии свободных денег. «Ипотеку берут и затем, чтобы получить хорошую кредитную историю, которая пригодится, например, при оформлении займа на нужды бизнеса», — полагает она. Госпожа Любимова обращает внимание, что, как и в 2014 году, ставка уже скорректировалась и вернулась к уровню в 14%, а может быть, снизится еще. «Рынок ипотеки в элитном сегменте вернется к прежней активности. Кроме того, застройщики также будут поддерживать рынок, предлагая покупателям рассрочки от собственника, даже несмотря на то, что дом сдан, и с клиентом заключается не ДДУ, а ДКП», — рассуждает она.

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», обращает внимание, что с 1 мая лимит увеличен до 12 млн рублей, вводятся «комбинированные» варианты, позволяющие привлекать займы до 30 млн. «Это окажет влияние на рынок, но вряд ли существенное. Человек, кото-

рый берет кредит под льготные 9%, должен владеть бизнесом, который приносит 15–20% дохода на капитал. А какой бизнес, в каких отраслях сегодня может похвастаться такой доходностью?» — скептически эксперт.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит: «По нашей практике доля ипотечных сделок в дорогой недвижимости составляет 30%. Лимит же по льготной программе, при условии, что первоначальный взнос минимальный, позволяет рассматривать очень ограниченное, практически штучное, предложение премиальной недвижимости. Площадь таких квартир будет в среднем не более 45 кв. м».

Однако, уверен господин Софронов, ипотека в этом сегменте будет востребована, учитывая возможность сочетания программы с господдержкой с лимитом в 12 млн рублей и стандартной ипотекой. «Это увеличивает лимит до 30 млн рублей и значительно расширяет выбор. Есть и другие мотивы. Например, для предпринимателей ипотечные деньги зачастую дешевле, не требуется вытаскивать средства из бизнеса или снимать с депозитов. В конечном счете это означает кредитование под ставку значительно ниже инфляции», — полагает эксперт.

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, рассуждает: «Доля ипотеки в элитном сегменте сохраняется относительно стабильной. Возможно, ее объем будет расти при наличии специализированных ипотечных программ для IT-специалистов, проектов малоэтажной застройки с комфортной жилой средой, так называемого „зеленого девелопмента“, отвечающего стандартам ESG». ■



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ИПОТЕКА

Квартал
Che

Предложение распространяется на квартиры в Квартале Che (Че): Санкт-Петербург, ул. Черниговская, дом 15, лит. В. Застройщик ООО «Специализированный застройщик «Эталон Девелопмент». Проектные декларации размещены на сайте <https://наш-дом.рф>. АО «И «Эталон» – эксклюзивный партнер по поиску и привлечению клиентов. Срок действия предложения с 01.05.2022 г. по 31.05.2022 г. Подробная информация по тел. (812) 445-88-55. Реклама.

ВЫБРАТЬ
КВАРТИРУ



КВАРТИРЫ У МОСКОВСКИХ ВОРОТ

СКИДКИ
до **15%**

600 МЕТРОВ ДО МЕТРО

ЕВРОПЛАНИРОВКИ | ФРАНЦУЗСКИЕ БАЛКОНЫ
ДВА ДЕТСКИХ САДА | ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ

ЭТАЛОН

ул. Черниговская, д. 15, лит. В

+7 (812) 445-88-55

СОЗРЕТЬ ДЛЯ СДЕЛКИ

УЧАСТНИКИ РЫНКА ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КОНСТАТИРУЮТ: ПОКУПАТЕЛЬ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ЗАМЕТНО МОЛОДЕЕТ. ЕСЛИ РАНЬШЕ В ОСНОВНОМ ДОРОГОЕ ЖИЛЬЕ ПРИОБРЕТАЛИ ЛЮДИ В ВОЗРАСТЕ 40–50 ЛЕТ, ТО ТЕПЕРЬ ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ ЭЛИТНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ОТНОСИТСЯ К 30-ЛЕТНИМ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Татьяна Любимова, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, констатирует: портрет покупателя сохраняет начавшуюся еще несколько лет тенденцию к снижению возрастного диапазона. Среднестатистический покупатель элитной недвижимости — человек от 40 до 50 лет. Но заметно увеличивается количество сделок и среди покупателей 30–35 лет — это либо собственники бизнеса, молодые предприниматели из IT-сферы или владельцы собственного производства, либо дети состоятельных родителей, которые перенимают бизнес и развивают его самостоятельно.

В компании Glorax согласны: «Средний возраст покупателя элитного жилья в последние годы снизился. Если раньше это были люди в возрасте от 40 до 50 лет, семейные, с высшим образованием и высоким уровнем дохода, владельцы бизнеса и топ-менеджеры компаний, то сейчас возраст клиентов в этом сегменте от 30 лет и зачастую без семьи. Такая тенденция обусловлена активным ростом и развитием цифровых технологий, а также снижением среднего возраста топ-менеджеров компаний».

Генеральный директор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова так описывает потенциального покупателя элитного жилья: «Высшее образование, управленцы и собственники бизнеса, высокий и очень высокий доход, ежемесячно от 500 тыс. до 1 млн рублей на семью и выше».

«Портрет покупателя в целом остался прежним. Это семейные пары, в возрасте от 35 до 50–60 лет: активные, предприимчивые люди, имеющие представление о высоких стандартах качества. Они окружают себя стильными, комфортными вещами. Социальный статус — в основном владельцы бизнеса и топ-менеджеры. В последнее время появились новые покупатели — владельцы и топ-менеджеры IT-компаний», — рассказывает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

«Кстати, именно представители IT-компаний присматриваются к современной, новой элитной недвижимости. Например, они приобретают лофты. Индустриальный стиль и свободные пространства в зданиях бывших заводов оставляют большое поле для творчества жильца, но это не отменяет того, что крупный бизнесмен может просто любить высокие потолки и кирпич в отделке и тоже приобретет лофт», — считает Андрей Версов, исполнительный директор группы «Аквилон».

НОВАЯ ГРУППА Ирина Богачева, руководитель группы «Новое строительство» АН «Итака», рассуждает: «Среднестатистические покупатели элитной недвижимости — по-прежнему бизнесмены



ЕГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ПРИОБРЕТАЮЩИЕ ДОРОГОЮ НЕДВИЖИМОСТЬ СТАЛИ ВЫГЛЯДЕТЬ И ВЕСТИ СЕБЯ СКРОМНЕЕ. НЕСВЕДУЩИЙ ЧЕЛОВЕК ВРЯД ЛИ СМОЖЕТ УГАДАТЬ В НИХ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ КВАРТИРЫ ЗА ДЕСЯТКИ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ

и топ-менеджеры коммерческих и государственных структур. Не так давно в их число стали входить и высокооплачиваемые специалисты в сфере IT. В целом в последнее время покупатели дорогой недвижимости стали выглядеть и вести себя скромнее. На просмотры квартир они могут приехать на общественном транспорте или прийти пешком, одеваются и ведут себя демократично, не стремятся продемонстрировать свой статус. Несведущий человек вряд ли сможет угадать в них потенциального покупателя недвижимости за десятки миллионов рублей».

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», рассказывает: «В феврале-марте в составе покупателей элитной недвижимости появились новые клиенты — те, кто на первой волне кризиса вывел определенные средства из банков и задумался: куда бы их „припарковать“? Вкладывать в бизнес — рискованно, в валюту — ограничения были введены практически сразу, а какие еще будут — неизвестно. Так что дорогая недвижимость стала „инвестиционным активом повышенного спроса“. Тем более что с развитием санкций и уходом части западных компаний стало понятно, что

новые дорогие проекты у нас если и появятся, то нескоро».

Госпожа Кравцова с коллегой согласна: «Портрет покупателя скорректировался: если раньше наши клиенты больше ориентировались на собственное проживание, то теперь много инвестиционных сделок».

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ Клиенты молодое и при этом становятся более требовательными. Для них, уверена госпожа Любимова, важны европейские стандарты качества в связи с тем, что они много путешествуют, живут в разных городах мира и стремятся получить тот уровень комфорта, к которому они привыкли: пятизвездочный сервис, наличие собственной инфраструктуры и набора базовых услуг, таких как спортзал с бассейном, консьерж в лобби дома, наличие магазина, паркинга и мойки. «Потребность жить в доме, который закрывает все бытовые нужды, высока. Среди самых оригинальных требований — запрос на хранилище для шуб от собственника, имеющего впечатляющую коллекцию, на террасу для выгула собаки и наличие общей системы кондиционирования для клиентов, которые привыкли к увлажнителям, но при этом им не хочется ставить свой отдельный блок», — рассуждает эксперт.

В компании Glorax говорят, что глобальных изменений в требованиях к элитному жилью не наблюдают. «Однако большее значение приобретает внутренняя инфраструктура комплекса, набор необходимых сервисов и услуг. Так, преимуществом является наличие фитнеса с бассейном, ресторана, зоны ресепшен с определенным набором опций. А с распространением электромобилей все более важным критерием становится наличие станции для их зарядки в паркинге», — подчеркивают эксперты компании.

«Верхние этажи, обособленность от соседей важны — владельцами больших площадей чаще всего становятся известные люди или крупные бизнесмены, которые хотят уединения. Но большая часть покупателей сейчас рассматривает рациональные планировки, в которых нет лишних комнат. Стандартная схема — количество членов семьи плюс одна комната. Также спросом пользуются квартиры с мастер-спальнями», — рассказывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Анна Гурцева, директор департамента элитной недвижимости Est-a-Tet, отмечает, что раньше покупатель выбирал квартиры большой площади, сейчас акцент сменился на функциональность пространств, лоты площадью 100–150 кв. м. «В приоритете готовое жилье или проекты с близким сроком сдачи, с выполненной отделкой. Особое внимание покупатели уделяют месторасположению

проекта, для них важно чувствовать приватность», — указывает она.

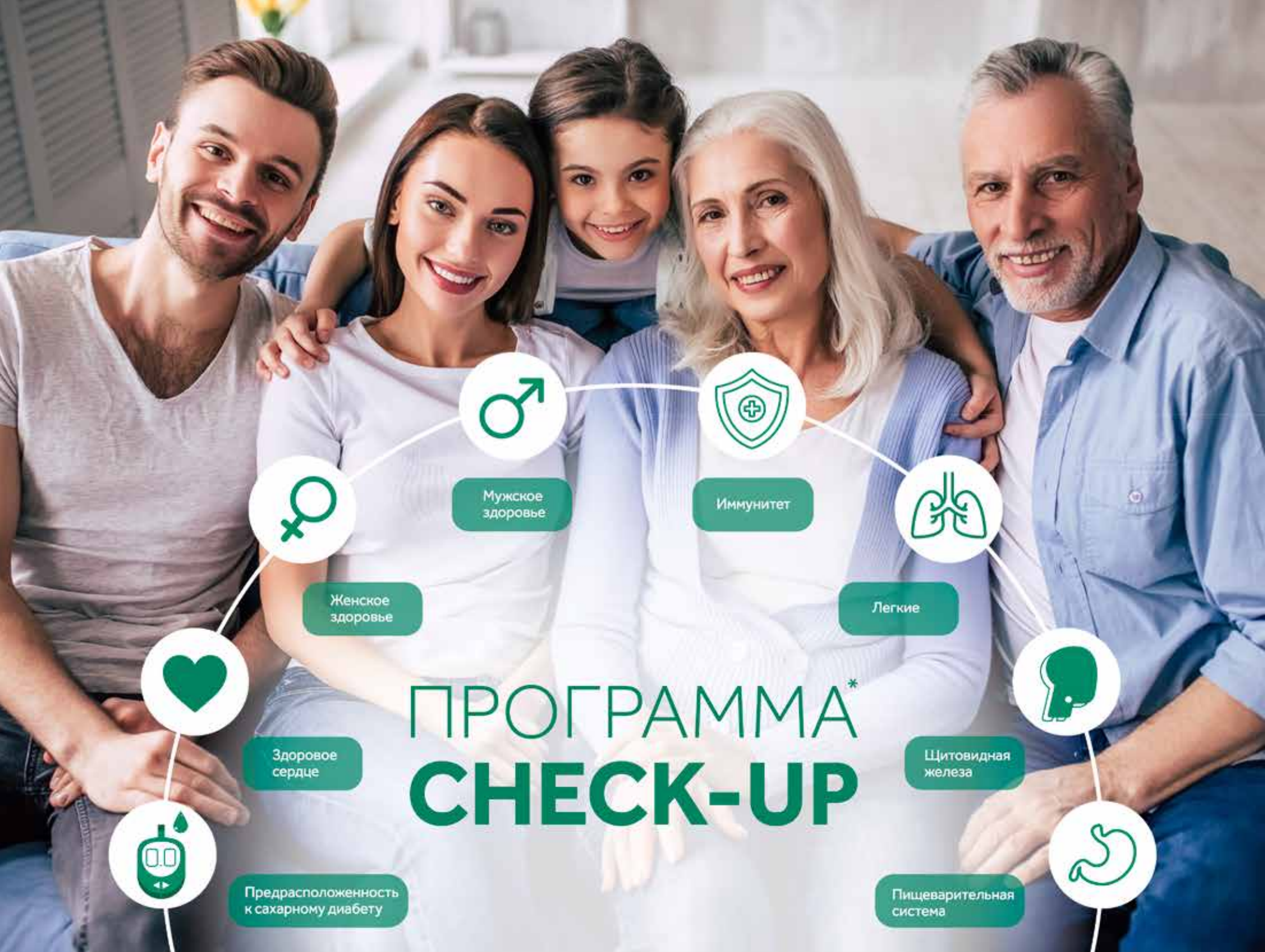
Павел Евсюков, руководитель департамента развития продукта инвестиционно-строительного холдинга AAG, отмечает, что чаще всего на этапе подбора недвижимости поступают просьбы об установке зарядных устройств для электромобилей в подземных паркингах.

Госпожа Богачева добавляет: «Сейчас легких покупок не бывает ни в одном сегменте, а в элитном — особенно. Покупатели дорогой недвижимости четко знают, чего хотят, поэтому долго думают, выжидают, решение принимают исключительно взвешенно. Люди по-другому относятся к деньгам. Покупатели скрупулезно сравнивают, считают скидки, неоднократно возвращаются к прежним вариантам, процесс выбора может продолжаться достаточно долго. Предпочтительны безналичные расчеты, в приоритете максимальная прозрачность и безопасность сделки, в большинстве случаев для консультаций и оформления документов привлекают своих юристов».

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, говорит, что в загородной недвижимости премиального класса за последний год стало больше покупателей из других городов, преимущественно из Москвы. «На нашем проекте мы наблюдаем, как эта тенденция приобретает ярко выраженную динамику: на каждые десять сделок четыре договора приходится на клиентов из Москвы», — делится эксперт. Она замечает, что и в загородном секторе покупатель становится заметно моложе: до 40% сделок заключают люди до 35 лет. «Это представители IT-отрасли, бизнесмены, топ-менеджеры государственных холдингов», — перечисляет она.

«Требования к недвижимости для собственного проживания смещаются в сторону функциональности. Например, нашим покупателям важно наличие в квартире комнаты под кабинет — эта опция становится такой же необходимой, как кухня или санузел. Сюда же можно отнести такие дополнительные функции, как домашний спортзал, сауна», — рассказывает госпожа Осетрова.

По ее словам, выбор квартиры определяется не только качествами самого помещения, но и характеристиками того, что находится вокруг. «Растут требования к наполнению внутренней инфраструктурой, к дополнительным возможностям жилой среды — возможностями, которые она дает для здорового образа жизни и полноценного отдыха с семьей (от спортивных площадок до зон барбекю). Именно качество жилой среды все чаще становится решающим фактором при принятии решения о покупке в сегменте загородной недвижимости премиум-класса. Вероятно, эта тенденция будет развиваться», — заключает эксперт. ■



ПРОГРАММА^{*} CHECK-UP

**Комплексное обследование организма позволяет
выявить заболевания на ранней стадии**

 **СМ-Клиника**



smclinic-spb.ru

(812) 210-45-57

КРУГЛОСУТОЧНАЯ ЗАПИСЬ

* Чек-апп

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО
ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

ПРЕМИАЛЬНЫЙ РОСТ

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 14% И ДОСТИГЛА 606 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР.

ИРИНА КУТОВАЯ

Такие данные приводят аналитики Knight Frank St. Petersburg. Согласно исследованию компании, объем свободного предложения составил 127 тыс. кв. м (около 1000 квартир и апартаментов). За квартал объем предложения увеличился на 22% по площади и на 8% по количеству квартир. Показатель средневзвешенной цены квадратного метра элитного жилья за три месяца увеличился на 14%, составив по итогам марта 606 тыс. рублей. При этом около половины экспонируемых элитных комплексов сохранило цены на уровне четвертого квартала 2021 года. Инвестиционная активность покупателей элитного жилья выразилась в преобладании сделок с бюджетом 20–34 млн рублей (43%) и 50–89 млн рублей (26%).

По итогам первого квартала 2022 года свободное предложение на первичном рынке элитной жилой недвижимости составило 127 тыс. кв. м, или около 1 тыс. квартир и апартаментов. За квартал объем предложения увеличился на 22% по площади и на 8% по количеству квартир. Стартовали продажи в двух новых видовых корпусах жилого комплекса Neva Haus (девелопер — «Группа ЛСР»), расположенного на Петровском острове. Средняя площадь представленных в продаже квартир увеличилась на 13,7 кв. м как за счет нового предложения, так и в связи с повышенным спросом на квартиры с одной спальней. В результате основное предложение составили лоты с двумя и тремя спальнями в домах, запланированных к вводу в эксплуатацию в 2023 году, а также квартиры с тремя и четырьмя спальнями в сданных комплексах.

Структура предложения по районам элитного жилья за анализируемый период стала еще более локализованной — суммарная доля Петровского острова и Петроградской стороны увеличилась на 5 п. п., составив 84% от общего количества экспонируемых квартир. На долю остальных элитных локаций приходится от 2 до 5% предложения.

ИНВЕСТСДЕЛКИ РАСТУТ Покупательскую активность в первом квартале 2022 года можно было охарактеризовать как высокую. В то же время предложение первичного рынка элитного жилья оказалось недостаточно релевантным запросам покупателей, которые были вынуждены рассматривать, в том числе, вторичный рынок и рынок жилья бизнес-класса. Было зафиксировано увеличение доли инвестиционных сделок, что привело к продажам небольших по площади лотов, что отразилось на сокращении средней площади реализованного жилья на 19 кв. м. В результате общая площадь проданных элитных квартир на первичном рынке за квартал сократилась на 46%, до 9,4 тыс. кв. м. При этом



ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2022 ГОДА СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СОСТАВИЛО 127 ТЫС. КВ. М, ИЛИ ОКОЛО 1 ТЫС. КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ

количество реализованных квартир и апартаментов составило 95 лотов, что сопоставимо с объемом продаж первого квартала 2021 года.

Показатель средневзвешенной цены квадратного метра элитного жилья за квартал увеличился на 14%, составив по итогам марта 606 тыс. рублей. Наибольшее увеличение цен было отмечено в объектах, недавно получивших разрешение на ввод в эксплуатацию или в комплексах, готовящихся к вводу. Около половины экспонируемых элитных комплексов сохранило цены на уровне четвертого квартала 2021 года.

Татьяна Любимова, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит: «В последние несколько лет основная девелоперская активность в элитном классе Санкт-Петербурга сосредоточена на территориях Петровского острова, где создаваемый продукт в значительной степени стал более унифицированным. При этом в центральных локациях города предложение пополнялось единичными объектами, несмотря на высокий спрос со стороны покупателей, которые рассматривали для себя исключительно исторический центр. Основными преимуществами в подобных объектах для покупателей всегда являлись престижность локации, историческая ценность окружения, особенности концепции. Под-

тверждением тому может служить высокий интерес со стороны покупателей к новому объекту, который вышел в продажу весной 2022 года и расположен в редкой для первичного рынка исторической локации с уникальными видовыми характеристиками. Мы уверены, что он способен удовлетворить запросы самых взыскательных покупателей».

ВТОРИЧКА ПЕРЕЖИВАЕТ БУМ Эксперты отмечают, что стоимость качественного вторичного жилья в завершённых проектах с дорогостоящим ремонтом примерно на 30–40% выше, чем у аналогичных проектов на первичном рынке.

Госпожа Любимова указывает, что и вторичный рынок элитного жилья сейчас испытывает определенный бум, однако это касается только качественных квартир с ремонтом, которые не требуют каких-либо капиталовложений. Клиенты, как и раньше, не хотят брать на себя отделку, а в нынешней ситуации из-за нарушения цепочек поставок материалов желание купить квартиру с ремонтом только усиливается. «Цены на вторичное жилье элитного рынка не выросли существенно, но если раньше собственники такого жилья могли согласовать под клиента скидку, к примеру, в 10%, а иногда и 15–20%, то сейчас цена экспозиции фактически равна цене сделки. В не-

которых случаях в процессе обсуждения собственники даже принимают решение повысить цены на 10–15%. Учитывая ограниченность предложения, покупатели соглашаются на это, чтобы получить желаемую квартиру, которая подходит им по всем критериям», — говорит госпожа Любимова.

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», более скептичен. Он считает, что на вторичном рынке элитного жилья царят разнонаправленные тенденции, которые с двух сторон давят на цены. «Предложение увеличивается за счет части собственников, решивших уехать (включая экспатов). Параллельно формируется „новый спрос“ — из тех, кто приобретает жилье в инвестиционных целях, плюс часть клиентов, для кого выезд в ЕС в ближайшие годы закрыт или осложнен из-за санкций. Пока (по общему ощущению) первая категория более многочисленна. То есть предложение опережает спрос. Сроки экспозиции увеличиваются. Но в дорогом сегменте и в нормальном состоянии рынка квартира может продаваться полгода и более. Пока это не влияет на средний уровень цен (для квартир премиального класса — 500–600 тыс. рублей за квадратный метр). Однако очевидно, что дорогой сегмент постепенно становится рынком покупателей», — рассуждает эксперт.

Господин Войчинский признает, что проблему может составлять качественный ремонт (из-за неясности с поставками импортных материалов, отделки, сантехники). «Однако те же трудности могут возникать и на первичном рынке. Поэтому в новых (строящихся) комплексах основное внимание привлекают проекты в высокой стадии готовности», — заключает он. ■

СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КОЛИЧЕСТВУ СПАЛЕН И СРОКУ СДАЧИ ОБЪЕКТОВ, %

	1 СПАЛЬНЯ	2 СПАЛЬНИ	3 СПАЛЬНИ	4 СПАЛЬНИ	5 СПАЛЕН И БОЛЕЕ
СРОК СДАЧИ	3	4	13	19	2
2022 ГОД	3	8	10	6	2
2023 ГОД	8	12	16	2	1

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH

ЦЕНЫ РАСТУТ НА ФОНЕ СОКРАЩЕНИЯ СПРОСА

ЦЕНЫ НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ВЫРОСЛИ НА 17% С НАЧАЛА ГОДА. СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ (ВКЛЮЧАЯ КОМФОРТ-, БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССЫ) СОСТАВИЛА 247 ТЫС. РУБЛЕЙ. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит Nikoliers. Дефицит строительных материалов и удорожание заемных средств остаются главными факторами увеличения стоимости проектов на старте. По состоянию на конец марта 2022 года средневзвешенная стоимость квадратного метра на первичном рынке жилья (включая комфорт-, бизнес- и премиум-классы) составила 247 тыс. рублей. Это на 17% выше результатов четвертого квартала 2021 года и на 40% — первого квартала 2021 года. Наибольший рост цен за первые три месяца 2022 года зафиксирован в комфорт- (+14% за три месяца) и бизнес-классе (+14% за три месяца), где стоимость квадратного метра составила 199 500 и 300 870 рублей соответственно. В премиальном сегменте квадратный метр с начала 2022 года вырос на 10% и достиг значения в 440 115 рублей.

В начале марта преобладающая часть квартир была снята с продажи: девелоперы переоценивали стоимость лотов в связи с падением курса рубля, пересмотром условий по проектному финансированию, а также в связи с удорожанием стройматериалов и сложностями в логистике. К концу марта ассортимент был частично восполнен по более высокой цене: в некоторых проектах только за март рост цен достигал 25%, особенно в отношении высоколиквидных и малогабаритных лотов.

«Дефицит строительных материалов и рост стоимости заемных средств стали драйверами динамичного увеличения сто-

имости проектов на старте. Так, квартиры в премиальных жилых комплексах, находящиеся на стадии котлована, могут быть на 15–30% дороже аналогичных, находящихся на высокой стадии готовности, из-за большей зависимости от иностранных материалов», — комментирует Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers.

При этом объем спроса по всем классам в среднем снизился на 10% по сравнению с первым кварталом 2021 года. Всего с января по март 2022 года было продано 580 тыс. кв. м жилья, или 14 645 квартир. Падение спроса наблюдалось в комфорт- (–11% год к году) и бизнес-классах (–7% год к году), где было реализовано 483 тыс. и 80 тыс. кв. м соответственно. В премиум-классе объем спроса вырос на 5% год к году и составил 16 тыс. кв. м.

Более 39% от количества сделок было зарегистрировано в марте 2022 года. Повышенный спрос на жилую недвижимость был вызван снижением курса рубля и закрытием ипотечных сделок на ранее одобренных условиях. После увеличения ключевой ставки ЦБ уровень спроса начал показывать другую динамику.

«Заградительные ипотечные ставки и динамичный рост цен в первую очередь оказывают влияние на проекты, где главным механизмом регуляции спроса является цена. Именно поэтому мы увидели снижение спроса в проектах комфорт-класса.

В то же время ликвидная жилая недвижимость, особенно в премиальном сегменте, остается одним из самых интересных объектов для инвестиций. В этом случае покупатели рассчитывают на надежное вложение средств», — поясняет госпожа Конвей.

Экономическая нестабильность напрямую сказалась и на девелоперской активности. По данным Nikoliers, в первом квартале 2022 года на рынок первичной недвижимости вышло всего 404 тыс. кв. м жилья. Таким образом, объем нового предложения за год сократился почти вдвое — на 48%. Часть застройщиков, которые планировали запуск новых проектов в этом году, заняли выжидательную позицию. Приостановка касается проектов, находящихся на этапе получения проектного финансирования или на нулевом цикле.

«Несмотря на снижение спроса и покупательной способности населения, мы не видим предпосылок для серьезной корректировки цен на первичном рынке жилья в ближайшей перспективе. Нарастающий дефицит предложения, связанный с падением девелоперской активности, а также нехватка стройматериалов и удорожание заемных средств нивелируют возможное уменьшение стоимости квадратного метра в продаже», — полагает госпожа Конвей.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в первом квартале 2022 года топ самых популярных локаций на рынке новостроек возглавили Ручьи,

а также Бугры, Мурино и Новое Девятино. На долю каждой из этих локаций пришлось 12% от общего объема продаж в Петербурге и пригородах. Третье место занимает Каменка с долей 10%, а четвертое — Новое Сергиево (8%). На пятой строчке рейтинга локаций — Пулковское-Волхонское (5%).

Кроме того, как отмечают эксперты, высоким спросом пользовались проекты комфорт-класса и высокого комфорта на Октябрьской набережной, в районе Сосновки и Удельного парка и возле Черной речки. А новыми локациями в топ-10 в первом квартале стали Шушары и Новоселье, потеснившие конкурентов.

«Более 60% квартир в первом квартале продано с чистовой отделкой. Сейчас, с учетом резкого роста цен на строительные и отделочные материалы, все больше покупателей склоняется к выбору отделки от застройщика. Это значительно экономит и средства, и время», — отмечает Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость». 35% покупателей выбрали эргономичную европланировку с возможностью зонировать пространство по собственному вкусу.

«Доля студий как наиболее бюджетного типа квартир в спросе достигла рекордного показателя в 41%. В 2021 году их доля была 30%, а ранее — 27–28%. При этом более половины студий продано в объектах за КАД, еще 41% — в спальных районах», — добавила госпожа Трошева. ■

ЗАГОРОДНАЯ ДЕСЯТИНА

НЕСМОТРЯ НА ВНЕШНЮЮ ТУРБУЛЕНТНОСТЬ, НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ РОССИИ СОХРАНЯЕТСЯ КЛАССИЧЕСКАЯ СЕЗОННОСТЬ: С НАЧАЛОМ ВЕСНЫ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ СПРОС НА ДОМА, РАСТУТ ЦЕНЫ И СОКРАЩАЕТСЯ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ЗА ПЕРВЫЕ ТРИ МЕСЯЦА 2022 ГОДА ДОМА В РОССИИ ВЫРОСЛИ В ЦЕНЕ НА 9%: СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СОСТАВЛЯЕТ 10,7 МЛН РУБЛЕЙ ПРОТИВ 9,9 МЛН В КОНЦЕ 2021 ГОДА. ДЕНИС КОЖИН

Рост цен на рынке загородной недвижимости продолжается. По расчетам «Циана», средняя стоимость дома в продаже в целом по РФ составляет в конце первого квартала 2022 года 10,7 млн рублей против 9,9 млн в конце четвертого квартала 2021 года (+8,6%) и 8,7 млн год назад (+22,7%). Цены на загородном рынке традиционно увеличиваются с приближением дачного сезона: спрос растет, объем предложения сокращается, изменяется его структура (в продаже остаются бо-

лее просторные и дорогие лоты, например, в четвертом квартале 2021 года средняя площадь дома в РФ составляла 180,5 кв. м, а в первом квартале 2022 года — 183 кв. м), что приводит к увеличению средней стоимости дома в продаже. В прошлом году за аналогичный промежуток времени дома подорожали на 4%. Как и в случае с городской недвижимостью, на фоне последних событий стоимость загородного жилья увеличивается сильнее, чем обычно.

За первые три месяца 2022 года цены на дома максимально увеличились в Северо-Западном федеральном округе (+13%). В остальных федеральных округах рост был сопоставимым (+7–8%). Столь выраженная динамика в СЗФО связана со значительным увеличением цен сразу в трех регионах — Санкт-Петербурге (+20%), Ленинградской области (+14%) и Калининградской области (+14%). В других федеральных округах также есть регионы с высокими темпами роста цен, например,

Ростовская область (+30%), Тверская область (+20%), Тульская область (+19%), Краснодарский край (+18%), Владимирская область (+17%), Дагестан (+15%). В итоге наибольший рост цен за квартал зафиксирован в Петербургском регионе, в южных регионах (Ростовская область, Краснодарский край и Дагестан), а также в регионах, граничащих с Московской областью (Тверская, Тульская и Владимирская области; здесь, вероятно, сыграл роль рост спроса со стороны жителей столицы). → 22

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ



ОБЪЕМ СПРОСА ПО ВСЕМ КЛАССАМ В СРЕДНЕМ СНИЗИЛСЯ НА 10% ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ КВАРТАЛОМ 2021 ГОДА

21 → В лидерах по росту цен за год Северо-Кавказский округ (+37%) за счет Дагестана (+54%) и Ставропольского края (+32%) с популярной локацией Кавказских минеральных вод, Северо-Западный (+26%) за счет Санкт-Петербурга (+35%) и Калининградской области (+35%), а также Южный (+24%) за счет Краснодарского края (+63%) и Ростовской области (+43%). Дома в южных регионах с комфортным климатом увеличивались в цене за счет роста спроса со стороны «удаленщиков» из столиц и тех, кто до пандемии проводил лето в теплых странах, а в условиях полузакрытых границ потерял такую возможность. В Калининградской области лето не теплее, чем в большинстве регионов страны, но зато почти гарантирована безморозная зима. Среди регионов по темпам роста цен выделяются также Омская область (+56%; здесь объем предложения на загородном рынке невелик, поэтому любые изменения в структуре оказывают существенное влияние на цену), Тульская область (+43%; за счет близости к Москве и спросу со стороны жителей столицы объем предложения сократился в два раза).

РОСТ НА ЧЕТВЕРТЬ За последний год загородные дома в России подорожали на 23%, квартиры на вторичном рынке за тот же период времени прибавили в цене 29%. Обычно покупка загородного жилья предполагает большие (по сравнению с квартирой) затраты, связанные с необходимостью вкладываться не только в ремонт помещений и покупку мебели, но и в решение вопросов, которые неактуальны для квартир в многоквартирных (уборка территории, инвестиции в инженерную инфраструктуру, содержание других строений помимо самого дома). Поэтому цены здесь в процентном отношении увеличиваются медленнее. Только в 16 регионах за год дома подорожали сильнее, чем квартиры. Среди них регионы с максимальными темпами роста цен на загородном рынке: Краснодарский край (дома подорожали сильнее квартир на 42 п. п.), Дагестан (26 п. п.), Тульская область (25%), Омская область (22%), Москва и Санкт-Петербург (8 п. п.).

В первом квартале 2022 года загородные дома и городские квартиры на вторичном рынке дорожали сопоставимыми темпами (+8,6 и +8,7% соответственно). В 40% регионов в течение квартала сильнее подорожали дома, в 60% — квартиры на вторичке. Загородная недвижимость традиционно начинает пользоваться повышенным спросом и увеличиваться в цене с приближением дачного сезона, поэтому в первой половине года и летом темпы роста цен могут быть даже выше, чем в сегменте квартир. Например, в прошлом году за три летних месяца загородные дома подорожали на 5%, в то время как квартиры на вторичке — лишь на 2%. В конце 2021 года, напротив, после нескольких месяцев фактической ценовой стагнации рост цен на вторичном рынке ускорился, а стоимость домов менялась медленно.

В 2022 году на рынке загородной недвижимости уже нет такого ажиотажного спроса, который наблюдался в 2020 году. Если во время самоизоляции потенциальный спрос (количество кликов на номер телефона в объявлении и звонков) бил все рекорды, но далеко не всегда приводил к реальным сделкам, то в настоящее время выше доля предметного спроса (смотрят



ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА В РОССИИ ПОДОРОЖАЛИ НА 23%, КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЗА ТОТ ЖЕ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ ПРИБАВИЛИ В ЦЕНЕ 29%

объявления только те, кто действительно собирается приобретать дом). Поэтому число просмотров объявлений в первом квартале 2022 года значительно ниже, чем в первом квартале 2020 года и немного ниже, чем в первом квартале 2021 года, что не говорит, однако, о существенном снижении реального спроса.

Интерес к покупке загородной недвижимости традиционно возрастает с начала весны. В марте потенциальный спрос на 10% выше, чем в феврале, и на 30% выше, чем в конце 2021 года. Ситуация аналогична прошлому году.

БЕЗ ОГЛЯДКИ НА СТАВКУ На загородном рынке, в отличие от рынка городской недвижимости, рост ключевой ставки 28 февраля не привел к всплеску активности. Население стремилось сохранить свои сбережения в более доступном и более ликвидном сегменте — городских квартирах. Спрос на загородном рынке поддерживался традиционными сезонными изменениями и не был связан с последними событиями.

В настоящее время 22% всех уникальных посетителей сайта ciap.ru, интересующихся покупкой жилья (квартиры или дома), просматривают объявления о продаже загородной недвижимости. Зимой, в конце четвертого квартала 2021 года таких посетителей было меньше — 16%, что также свидетельствует о росте интереса к покупке дома с приближением дачного

сезона. В половине регионов более трети интересующихся покупкой жилья смотрят именно загородные дома. Среди этих регионов, в том числе, Краснодарский край (40%), Крым (42%), Ростовская область (39%), Ленинградская область (43%), Московская область (35%). В Псковской области покупкой дома интересуется половина всех желающих приобрести жилье. Самые низкие показатели в Москве, Санкт-Петербурге и ХМАО: здесь более 90% выбирают квартиру, а не дом.

Объем предложения на загородном рынке сокращается высокими темпами с весны 2020 года (после начала ажиотажного спроса на фоне возрастания интереса к жизни в собственном доме в пригороде). Наиболее активное сокращение предложения наблюдается в весенне-летний период, когда заключается большинство сделок. Загородный рынок обладает ярко выраженной сезонностью: рост спроса и сокращение объема предложения с приближением дачного сезона — стандартная ситуация. Зимой выбирать объекты достаточно сложно: невозможно объективно оценить транспортную доступность (основной поток дачников происходит в летний период), состояние участка, рельеф, состояние водоема при его наличии, не все возможные недостатки дома будут видны под снегом (например, качество кровли). Поэтому основной спрос, а значит, сокращение предложения и рост цен наблюдаются перед началом дачного сезона.

С начала 2022 года объем предложения в целом по РФ сократился на 13% (с 71,7 тыс. лотов до 62,5 тыс.): покупатели на загородном рынке активизировались после осенне-летнего «застоя» (начиная с августа 2021 года объем предложения практически не менялся). Особенно быстро лоты уходили с рынка в марте. Год назад за аналогичный промежуток времени объем предложения сократился на 5%. В этом году на рынок поступает мало нового предложения. За три первых месяца 2022 года в продажу вышло около 28,4 тыс. новинок (объявлений, которые за последний месяц появились на сайте впервые), в то время как в 2021 году — 34,3 тыс. Продавцы уже вывели многие из планируемых к продаже лотов в 2020–2021 годах, поэтому новинок на рынок выходит немного, а рост спроса превышает рост предложения.

В качестве еще одной причины сокращения объема предложения может выступать изменение тактики продавцов. На вторичном рынке городской недвижимости последние события привели к тому, что многие продавцов решили временно отказаться от продажи квартиры и сохранить свои сбережения в «квадратных метрах». Часть из них из-за непонимания новой рыночной стоимости решила не продавать жилье, а сдавать. На загородном рынке может быть похожая ситуация. Например, в Подмосковье за март объем предложения на рынке аренды загородных домов увеличился на 14% (с 3,4 тыс. лотов до 3,9 тыс.). В прошлом году в это время объем предложения в аренду уже сокращался с приближением майских праздников и дачного сезона.

Сильнее всего выбор за первый квартал 2022 года сократился в Ростовской области (–60%), Тульской области (–48%), Калининградской области (–42%). Объем предложения в этих регионах значительный (особенно в Ростовской области — шестое место среди всех регионов РФ), поэтому даже такое значительное сокращение не приведет к дефициту на загородном рынке. ■

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ ЗАГОРОДНОГО ДОМА В ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ РФ

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ДОМА В МАРТЕ 2022 Г., МЛН РУБЛЕЙ	ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ, % ЗА КВАРТАЛ	ЗА ГОД
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ	11,2	7,7	22,5
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ	18,2	13,4	26,1
ЮЖНЫЙ	12	7,4	23,6
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ	9,1	7,7	36,5
ПРИВОЛЖСКИЙ	7,2	7,7	16,7
УРАЛЬСКИЙ	8,2	7	19,4
СИБИРСКИЙ	9,9	7,8	20,2
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ	11,9	7,8	23
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ В ЦЕЛОМ	10,7	8,6	22,7

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH

ЗАГОРОДНАЯ ЭЛИТА УДВОИЛА БЮДЖЕТ

В 2021 ГОДУ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО 210 ВЫСОКОБЮДЖЕТНЫХ КОТТЕДЖЕЙ, ЧТО НА 18% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ В КЛАССЕ А СОСТАВИЛ 71 МЛН РУБЛЕЙ, ЧТО ПРЕВЫШАЕТ ПОКАЗАТЕЛЬ 2020 ГОДА ПОЧТИ В ДВА РАЗА. В КЛАССЕ В СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ НА 15% ПРЕВЫСИЛ АНАЛОГИЧНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ 2020 ГОДА, СОСТАВИВ 23 МЛН РУБЛЕЙ.

ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит Knight Frank St. Petersburg. При этом объем предложения в классе А незначительно отличался от показателя 2020 года, составив 281 лот (–1% в годовой динамике), а в классе В этот показатель вырос на 14% за год, составив 434 лота. В целом за 2021 год на рынок Санкт-Петербурга вышло восемь новых коттеджных поселков.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Прошедший год стал насыщенным для загородного рынка Петербурга и характеризовался активизацией девелоперов, высокими показателями спроса, а также изменением ценовых индексов — начиная от начальных этапов строительства и заканчивая ценами предложения. Эти факторы привели к трансформации качественной структуры предложения: девелоперы все чаще отказываются от реализации готовых домов в пользу продажи участков с подрядом или без него, что обусловлено стремлением минимизировать вложения и увеличить продажи. В данной ситуации одними из главных условий востребованности коттеджного поселка стали профессионализм и положительная репутация девелопера, а также высокое качество реализации. 2021 год был отмечен появлением на вторичном рынке ряда уникальных предложений стоимостью свыше 300 млн рублей, однако, несмотря на высокую цену, некоторые из них уже смогли найти покупателей».

ПРЕДЛОЖЕНИЕ По итогам 2021 года в продаже находилось 13 коттеджных поселков класса А, свободное предложение в которых на конец периода составило 281 лот (из 606 возводимых) — это на 1% меньше, чем в 2020 году. В бизнес-классе чуть более 20 коттеджных поселков, а свободное предложение составило 434 лота (из 867 возводимых), что на 14% больше, чем годом ранее.

За 2021 год рынок пополнился свежими предложениями — новыми коттеджными поселками и очередями в существующих объектах. В первой половине года в продажу был выведен коттеджный поселок Aurinko Deluxe в премиальной локации Курортного района, во второй половине года — вторая очередь поселка Mill Creek. Оба поселка позиционируются как проекты класса А. Более активным с точки зрения нового девелопмента стал рынок централизованной застройки класса В, где в продажу вышло семь новых поселков, которые смогли обеспечить существенный объем предложения — около 370 новых лотов.

Предложение загородной недвижимости класса А значительно пополнилось за счет вторичного рынка, размер которого по итогам 2021 года составил 477 лотов стоимостью дороже 50 млн рублей, что почти в 1,7 раза больше, чем на первичном рынке. За последние два года количество предложений высокого качества на вторичном

рынке увеличилось в два раза. Также в 2021 году были реализованы все коттеджи в поселках «Озерный край», Polianka Village, «Неоклассика», «Туокса» и в других.

СПРОС По итогам 2021 года совокупный показатель продаж коттеджей высокого класса составил 210 лотов, что на 18% больше, чем в 2020 году. В классе А было реализовано 83 лота, что на 17% больше, чем годом ранее. Дома пользовались спросом в большинстве коттеджных поселков, что также отразилось на темпах продаж: например, значительная активность отмечена в поселках Honka Nova, Liikola Club, Mill Creek, «Ламбери», «Образ жизни» («Лесная деревня»), «Озерный край». Совокупный показатель продаж коттеджей класса В за 2021 год составил 127 лотов, что на 19% больше, чем в 2020 году, причем почти треть продаж пришлась на новые коттеджные поселки.

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ В 2021 году динамика цен загородного предложения в классе А последовала за тенденцией городского рынка высокого класса к удорожанию. Стоимость предложения в классе составила в среднем 77 млн рублей (за коттедж площадью 380 кв. м на 22 сотках), увеличившись на 31% за год. Такой рост цен объясняется не только повышающимся спросом, но и удорожанием себестоимости строительства, которая, по данным экспертных оценок Knight Frank St. Petersburg за 2021 год, увеличилась в среднем на 25–35%.

Вслед за предложением увеличился и средний бюджет покупки. Так, по итогам 2021 года бюджет в классе А составил 71 млн рублей, что почти в 1,9 раза больше, чем в 2020 году. Это обусловлено ростом цен на возведение новых объектов и высокой стадией строительства лотов.

Средняя стоимость предложения в классе В составила в среднем 26,2 млн рублей (за коттедж площадью 220 кв. м на 15 сотках), увеличившись на 7% за год. Такая динамика связана как с изменением выборки, так и с пообъектным изменением цен — за счет увеличения строительной готовности и стоимости строительных материалов существующие объекты подорожали в среднем на 30–35%.

По итогам 2021 года средний бюджет покупки коттеджей класса В составил около 23 млн рублей, что на 15% больше, чем в 2020 году. Спросом пользовались как готовые коттеджи, так и строящиеся лоты (участки с обязательным подрядом).

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК КЛАССА А (КОТТЕДЖИ СТОИМОСТЬЮ ОТ 50 МЛН РУБ.)

ПРЕДЛОЖЕНИЕ КОТТЕДЖЕЙ, ШТ.	477
СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ КОТТЕДЖЕЙ, КВ. М	470
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КОТТЕДЖА, МЛН РУБ.	106,8

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH

ПРОГНОЗЫ Результаты 2021 года оправдали ожидания девелоперов, многие из которых изначально трезво оценили ситуацию на рынке и смогли вывести продукт, наиболее точно отвечающий запросам потребителей. В результате значительно пополнилось совокупное предложение: при сохранении нынешних темпов продаж текущий объем строительства способен удовлетворить спрос в ближайшие два-три года.

Сложившаяся конъюнктура рынка, скорее всего, побудит многих девелоперов, имеющих опыт работы в премиальном загородном сегменте, задуматься о диверсификации портфеля собственных проектов и разработать концепции, ориентирован-

ные на более широкую аудиторию. Данная тенденция может оставаться актуальной в течение ближайших двух-трех лет, после чего можно будет прогнозировать вывод на рынок централизованных поселков. Можно предположить, что в 2022 году девелоперская активность в элитном сегменте приведет к появлению на рынке новых конкурентоспособных проектов.

По мнению экспертов, текущая неопределенность приведет к увеличению спроса в сегменте участков под застройку — как без подряда, так и с подрядом. При этом ценовая динамика проявит умеренный рост, на который будут влиять общерыночные факторы. ■

ИТОГИ 2021 ГОДА

	КЛАСС А		КЛАСС В	
	ПОКАЗАТЕЛЬ	ДИНАМИКА ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2021 Г./ 2020 Г., %	ПОКАЗАТЕЛЬ	ДИНАМИКА ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2021 Г./ 2020 Г., %
КОЛИЧЕСТВО КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ, ШТ.	13	↓ 0	21	↓ -16
ПРЕДЛОЖЕНИЕ КОТТЕДЖЕЙ, ШТ.	281	↓ -1	434	↓ 14
ЧИСЛО ПРОДАННЫХ ДОМОВ, ШТ.	83	↑ 17	127	↑ 19
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КОТТЕДЖА, МЛН РУБ.	77	↑ 31	26,2	↑ 7

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH

ДИНАМИКА РОСТА СТОИМОСТИ ЭЛИТНЫХ КОТТЕДЖЕЙ В 2021 ГОДУ, %

ДИАПАЗОН ПЛОЩАДИ КОТТЕДЖЕЙ, КВ. М	ДИАПАЗОН СТОИМОСТИ КОТТЕДЖЕЙ, МЛН РУБ.				
	50-100	101-200	201-300	>300	ИТОГО
<300	24	3	0,40	0,20	28
301-600	36	12	3	1	51
601-1 000	8	7	1	1	18
1 001-1 500	0,20	1	0,40	-	1
>1 500	1	0,40	-	0,20	1
ИТОГО	69	23	5	3	100

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH

НОВЫЕ КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ, ПРОДАЖИ В КОТОРЫХ НАЧАЛИСЬ В 2021 ГОДУ

КЛАСС А			
НАЗВАНИЕ	АДРЕС	КОЛИЧЕСТВО ЛОТОВ, ШТ.	СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, МЛН РУБ.
AURINKO DELUXE	КУРОРТНЫЙ РАЙОН, ПОС. СОЛНЕЧНОЕ	8	ОТ 87
«ЛАМБЕРИ» (2-Я ОЧЕРЕДЬ)	ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН, БУГРОВСКОЕ С. П.	15	ОТ 49
MILL CREEK (2-Я ОЧЕРЕДЬ)	ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН, Г. ВСЕВОЛОЖСК	52	ОТ 35
КЛАСС В			
НАЗВАНИЕ	АДРЕС	КОЛИЧЕСТВО ЛОТОВ, ШТ.	СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, МЛН РУБ.
ZAPOLIE-VILLAGE	ВЫБОРГСКИЙ РАЙОН, ПОС. ЗАПОЛЬЕ	85	ОТ 26,5
«ОХТА LIFE»	ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН, ПОС. МИСТОЛОВО	79	ОТ 24
VUOKSASTATUS	ПРИОЗЕРСКИЙ РАЙОН, ПЕТРОВСКОЕ С. П.	32	ОТ 21
INGERHAUS	ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН, ПОС. МЕНДСАРЫ	38	ОТ 19,9
«НЕГОРОД ТОКОВО»	ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН, ЛЕСКОЛОВСКОЕ С. П.	115	ОТ 18,6
«HIDE COUNTRY CLUB РОЩИНО»	ВЫБОРГСКИЙ РАЙОН, ПОС. РОЩИНО	6	ОТ 17,9
BRICKFIELD	ЛОМОНОСОВСКИЙ РАЙОН, ПОС. НИЗИНО	14	ОТ 14,5

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH

ЖИЛЬЕ ПОД УКЛОНОМ

В 2000-Е ГОДЫ ПО ГОРОДУ ПРОКАТИЛАСЬ ВОЛНА ПРОТЕСТОВ ПРОТИВ СОЗДАНИЯ ЖИЛЬЯ НА МАНСАРДНЫХ ЭТАЖАХ ИСТОРИЧЕСКИХ ЗДАНИЙ, ГРАДОЗАЩИТНИКИ СЧИТАЛИ, ЧТО СТАРЫЕ ДОМА НЕ ВЫДЕРЖИВАЮТ НОВЫХ НАГРУЗОК. С ТЕХ ПОР ПРОЕКТОВ ПЕРЕУСТРОЙСТВА МАНСАРД В ГОРОДЕ СТАЛО МЕНЬШЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ТАКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ВСЕ ЖЕ ВСТРЕЧАЕТСЯ. ПРАВДА, В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ МАНСАРДЫ ВСЕ ЖЕ ПОЯВЛЯЮТСЯ ЛИБО В НОВЫХ ДОМАХ, ЛИБО В ЗДАНИЯХ, КОТОРЫЕ ПРОХОДЯТ ПОЛНУЮ РЕКОНСТРУКЦИЮ ПОСЛЕ РАССЕЛЕНИЯ.

РОМАН РУСАКОВ

Татьяна Любимова, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит, что в Санкт-Петербурге мансардные этажи продолжают быть востребованными, однако это касается либо проектов, где такие этажи предлагают интересные видовые характеристики, либо квартир со специальным функционалом. «Например, в „Обособняке Кушелева-Безбородко“ (элитный проект на 28 лотов) есть мансардная квартира, которая используется как дополнительное пространство для персонала, нянь, водителей — сотрудников, поддерживающих комфорт собственников. Двухуровневые мансардные квартиры также востребованы, они используются следующим образом: первый уровень представляет собой парадную кухню-гостиную с высокими потолками, второй уровень отведен под детские комнаты или другие опциональные помещения», — рассказывает она.

По словам госпожи Любимовой, мансардные квартиры примерно на 20% дешевле стандартных. «Повторюсь, мансарды проектируются в тех домах, где нет возможности построить дополнительный этаж, но требуется увеличить площадь в доме для специ-

ализированных помещений. Так, в проектах „Приоритет“ на Воскресенской набережной, „Три грации“ от „Евростроя“ последний этаж включает квартиры с большими террасами, а некоторые комнаты там являются мансардными», — сообщила она.

Генеральный директор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова отмечает: «Мансардные этажи — редкий продукт, поскольку встречается чаще всего в историческом центре, где великолепные виды из окон. Мансарда — это легальный способ сделать дом на уровне выше остальных в окружении. Например, в наших проектах в центре есть мансарды. У них высокие потолки, есть возможность установки дровяных каминов, большие окна и отличные виды. Конечно, они пользуются спросом, поэтому мы выставляем их на продажу уже ближе к сдаче дома в эксплуатацию».

Тамара Попова, руководитель отдела развития продуктов группы RBl, рассказала, что у компании также есть проекты с мансардами. Например, в комплексе «Созидатели» (12-я Красноармейская улица). «Там в воссоздаваемых исторических корпусах есть мансардные этажи и, соответственно,

представлено несколько мансардных квартир. Но не могу сказать, что это сегодня распространенный продукт, который часто встретишь на рынке элитной недвижимости. Все-таки мансардная квартира — продукт для любителя, в мансардное окно человек зачастую видит только небо, что может рождать дискомфорт», — рассуждает эксперт.

Вместе с тем некоторый спрос на подобные нестандартные приемы в жилье все-таки есть, особенно с учетом общей тенденции к росту индивидуализма. «Речь о том, что с развитием решений „умной квартиры“ людям требуется меньше реальных социальных связей. Западные социологи и психологи даже говорят о том, что идет принципиальное изменение портрета потребителя в целом, не только в сфере недвижимости. Квартиры с мансардными окнами — это как раз узкая ниша для такого покупателя, который считает преимуществом отсутствие обзора городского пейзажа», — добавляет эксперт.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, подтверждает: «Проекты мансард есть, но они единичны. Те мансарды, которые было просто

выкупить и переделать, уже давно освоены. Новые проекты начинать тяжело, процедуры согласования — длительны и дорогостоящи. При этом надо преодолеть сопротивление жителей, что сейчас очень непросто».

Главная сложность состоит в регистрации мансард, прошедших реконструкцию в домах без расселения. «В последнее время суды все чаще отказывают в регистрации мансард. Причем даже построенных и введенных в эксплуатацию», — указывает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

К достоинствам мансарды эксперты относят возможность сделать оригинальную и неповторимую планировку. «Наличие покатой крыши придаст оригинальность дизайну квартиры в целом. Но в помещении с наклонными стенами возникают проблемы с расстановкой мебели. Следует также помнить, что мансардные метры не равны обычным: покупатель много теряет в кубических метрах из-за скатных крыш. Часто на последних этажах расположен мотор лифта, который создает дополнительный шум», — добавляет Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон». ■

МЕТРОВ «НА МИЛЛИОН» СТАЛО НА ЧЕТВЕРТЬ МЕНЬШЕ

В ПЕТЕРБУРГЕ КОЛИЧЕСТВО КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ, КОТОРЫЕ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ ЗА МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ, СОКРАТИЛОСЬ НА 23%.

ДЕНИС КОЖИН

Аналитики консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg составили рейтинг районов Санкт-Петербурга согласно «индексу миллиона», отслеживающему количество квадратных метров элитного жилья, которое можно приобрести за условный миллион долларов в различных локациях города. По итогам первого квартала 2022 года за эту сумму в Северной столице можно было приобрести 139 кв. м — на 23% меньше, чем городом ранее, когда этот показатель составлял 181 кв. м.

Лидером рейтинга стал Каменный остров, занявший место так называемого «золотого треугольника», в котором за год были реализованы все экспонируемые на первичном рынке квартиры. За условный миллион долларов на Каменном острове можно приобрести около 80 кв. м элитного жилья. Второе место рейтинга удерживает Крестовский остров, где количество доступных за миллион долларов метров сократилось на 7%: со 102 до 94.

Максимальное изменение было зафиксировано в Адмиралтейском райо-

не, где в течение года в продажу вышел новый проект («Дом Балле») в верхнем ценовом сегменте. В результате количество доступных за миллион долларов квадратных метров сократилось на 65%: с 326 до 114.

В локациях с наибольшим объемом предложения элитного жилья — на Петровском острове и Петроградской стороне — количество доступных к приобретению квадратных метров сократилось

на 24 и 13% соответственно, до 168 и 129 кв. м, что эквивалентно площади квартиры с тремя спальнями.

Увеличение количества квадратных метров, которые можно приобрести за миллион долларов, произошло только в одной локации — в районе Литейного проспекта, где положительная годовая динамика показателя средневзвешенной стоимости в рублях оказалась ниже динамики курса доллара, в результате чего в долларовом

эквиваленте цена снизилась, а количество доступных к приобретению метров увеличилось на 4%.

Татьяна Любимова, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank St. Petersburg, комментирует: «Количество доступных для приобретения метров элитного жилья за миллион долларов в разных локациях Петербурга варьировалось в зависимости от уровня средневзвешенных цен и экспонируемых в разные периоды времени объектов. Стоит отметить, что в первом квартале 2022 года только одна локация в городе преодолела рубеж в 1 млн рублей по показателю средневзвешенной стоимости квадратного метра — это Каменный остров, который традиционно считается наиболее престижным районом для строительства элитного жилья. Он характеризуется сочетанием низкой плотности застройки, уникальных видов на акваторию Невы, парковой зоны, тишины, экологичности и преимущественно однородной социальной среды». ■

ИНДЕКС МИЛЛИОНА ДОЛЛАРОВ, I КВАРТАЛ 2022 ГОДА

ЛОКАЦИЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ	КОЛИЧЕСТВО КВ. М, ДОСТУПНОЕ ЗА \$1 МЛН (I КВАРТАЛ 2022 ГОДА)	ИЗМЕНЕНИЕ ЗА ГОД, КВ. М	ИЗМЕНЕНИЕ ЗА ГОД, %	СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА 1 КВ. М, ТЫС. РУБ. (I КВАРТАЛ 2022 Г.)
КАМЕННЫЙ ОСТРОВ	80	-24	-23	1 054
КРЕСТОВСКИЙ ОСТРОВ	94	-9	-7	891
АДМИРАЛТЕЙСКИЙ	114	-211	-65	737
ТАВРИЧЕСКИЙ САД	129	—	—	654
ПЕТРОГРАДСКАЯ СТОРОНА	129	-20	-13	649
ЛИТЕЙНЫЙ	145	5	4	580
ПЕТРОВСКИЙ ОСТРОВ	168	-54	-24	501
ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH				

ИНДЕКС



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В ПРОШЛОМ ГОДУ В ДОМАХ КЛАССА МАСС-МАРКЕТ СТАЛИ ПОЯВЛЯТЬСЯ ПРОСТРАНСТВА, КОТОРЫЕ ДО ПОСЛЕДНЕГО ВРЕМЕНИ ВСТРЕЧАЛИСЬ ТОЛЬКО В ЭЛИТНОМ И ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТАХ

Подход к оформлению МОПов, появлению дополнительных опций и сервисов для жильцов зависит от категории недвижимости и внутренних стандартов деятельности застройщика. Так, в жилых комплексах массового сегмента входные группы и холлы будут занимать в среднем от 10 до 25% от общей площади дома. В новостройках бизнес-класса и выше МОПы уже превращаются в представительные лобби и занимают до 40% площади. «И тут уже появляется сервис: ресепшен, консьерж-служба, зона ожидания с удобной мебелью для гостей, баром, службой охраны», — отмечает Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест».

«Главное изменение последних лет — застройщики продумывают инфраструктуру заранее и думают о сервисах, которые будет предоставлять в будущем управляющей компанией. В итоге места общего пользования получают более комфортными не только для жителей, но и для эксплуатирующей организации. А это позволяет экономить и деньги, и время», — говорит Вячеслав Мокичев, генеральный директор УК «Прогресс».

«Изменился сам подход к планированию мест общего пользования. Лишенные индивидуальности однотипные интерьеры ушли в прошлое. Цель — создать стильные и удобные пространства, которые повышают общее качество жизни», — полагает директор по продажам группы «Аквилон» Егор Федоров.

«Для работы над местами общего пользования все чаще привлекаются дизайн-студии. Одна из доминирующих тенденций — отделка в светлых тонах с добавлением ярких цветовых элементов, подчеркивающих концепцию дома, с целью разграничить различные функциональные зоны. В жилых комплексах высокого класса формируются большие и функциональные лобби», — делится Виталий Коробов, директор компании Element Development.

УДОБНАЯ ЧЕТВЕРТЬ Аналитики «Фридом Финанс» подсчитали, что на данный момент около 25 % жилых комплексов бизнес-клас-

са и комфорт-класса оборудовано зоной для хранения колясок и велосипедов, а также переговорной комнатой. В прошлом году в тенденцию стали входить пространства, которые ранее встречались только в элитном и премиальном сегментах, к ним можно отнести детские комнаты, спортивные залы, библиотеки, террасы и места для мойки лап домашних животных. Основной акцент делается на качественные натуральные материалы, эксклюзивность деталей интерьера и современные технологии.

Господин Фельдман рассказывает: «В наших проектах комфорт-класса МОПы занимают 20% от общей площади дома. Здесь есть помещения метражом 7–10 кв. м, предусмотренные для хранения колясок, велосипедов, самокатов и другого инвентаря. Для велосипедов также мы дополнительно устанавливаем систему подвешивания — это очень удобно и значительно экономит пространство. С целью дополнительной безопасности территория около подъездов не засаживается высокими деревьями».

Тамара Попова, руководитель отдела развития продуктов группы RBI, подтверждает, что наличие колясочной во входной группе становится обязательным атрибутом любого жилого комплекса, независимо от класса. «Это может быть и отдельное помещение, и колясочная зона, выделенная в общем пространстве входной группы. Важное требование к МОПам, в особенности к входной группе, — должно быть достаточно пространства и света. Например, во второй очереди нашего проекта Ultra City все холлы имеют витражное остекление большой площади, высоту потолка от 3 м и более, площадь от 30 до 50 кв. м. Включая специально предусмотренное пространство для хранения колясок и велосипедов», — рассказывает она.

Господин Фельдман отмечает, что МОПы являются продолжением общей концепции жилого комплекса и, безусловно, их внешний вид и дизайнерское оформление оказывают влияние на покупателей при выборе новостройки. «Это лишь часть пазла, как и комплексное благоустройство территории, наполнение общественных пространств в

СТРЕМЛЕНИЕ К ОБЩЕМУ КОМФОРТУ

ДЕВЕЛОПЕРЫ С КАЖДЫМ ГОДОМ ПРИДАЮТ ВСЕ БОЛЬШЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ОФОРМЛЕНИЮ МЕСТ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ (МОП) В СВОИХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ. УЖЕ НЕДОСТАТОЧНО ПРОСТО АККУРАТНОЙ И ЧИСТОЙ ПАРАДНОЙ: КЛИЕНТЫ ХОТЯТ ВИДЕТЬ В СВОЕМ ДОМЕ ДИЗАЙНЕРСКУЮ ОТДЕЛКУ ХОЛЛОВ, А В ПРОЕКТАХ БИЗНЕС-КЛАССА СТРЕМЯТСЯ К НАЛИЧИЮ ЛОББИ С КОНСЬЕРЖЕМ И ЗОНОЙ ВСТРЕЧ. ВПРОЧЕМ, ПРОЕКТЫ И БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧНОГО УРОВНЯ ЕЖЕГОДНО ПОВЫШАЮТ УРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ МЕСТ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

проекте. Все вместе это позволяет сформировать комфортную среду и сделать проект уникальным. Просто квадратные метры квартиры сегодня не интересуют людей», — считает господин Фельдман

ВЛИЯЕТ НА ПРОДАЖИ Отделка МОПов может очень серьезно влиять на продажи квартир, так как это является дополнительным конкурентным преимуществом и выполняет имиджевую роль, что также влияет и на ценообразование. Затраты на строительство МОПов зависят от класса жилья. В элитном и премиальном сегментах им уделяется максимальное внимание, используются дорогие и натуральные материалы. В классах бизнес и комфорт на оборудование МОПов уходит средств меньше, но внимания в последние годы им стали уделять больше — из-за резко возросшей конкуренции на рынке недвижимости в 2020–2022 годах. «В эконо-классе затраты на МОПы стараются свести к минимуму. Если рассматривать затраты на обустройство в рамках всего проекта, то средний их уровень в сегментах бизнес и комфорт составит 4–5% от общей стоимости. А в премиум- и элитном сегментах на обустройстве стараются не экономить, их стоимость может доходить до 10–15% от общей стоимости проекта», — приводят данные в «Фридом Финанс».

Госпожа Попова рассказала, что стоимость отделки парадной входной группы в проекте уровня Ultra City на начало февраля 2022 года составляла 25–30 тыс. рублей на квадратный метр.

Никита Пальянов, директор по маркетингу ГК «Абсолют Строй Сервис», отмечает: «Чем выше уровень проекта, тем дороже исполнение интерьера и качество отделки в МОПах. Безусловно, это не может не сказываться и на стоимости „квадрата“. К примеру, если лобби клубного дома на три десятка квартир отделано натуральным камнем и европейскими дизайнерскими материалами, а на ресепшен установлен камин и оборудована библиотека, стоимость „квадрата“ будет не меньше 800 тыс. рублей. Если сравнивать проекты, реали-

зованные пять лет назад, с современными ЖК, то качество МОПов значительно выросло, им уделяют повышенное внимание даже в комфорт-классе: это уже не просто парадные, а полноценные холлы, с приятным дизайном, с колясочными, удобными зонами ожидания, терминалами для оплаты и вендинговыми автоматами. Конкуренция мотивирует застройщиков повышать качество мест общего пользования».

Анастасия Осипова, директор по продукту холдинга AAG, говорит, что в проектах премиум-класса и выше клиенты ожидают от МОПов дополнительного сервиса: wellness-зону, небольшой спортзал, детскую комнату и соответствующий сервис. «И клиенты готовы за это платить. В проектах застройщиков, которые правильно организовали, оформили и используют общее пространство комплекса, ценообразование всегда будет на 10–15% выше, чем в тех, где кроме красивого фасада и аккуратных, пусть и дорогих обычных входных групп, ничего нет», — подчеркивает она.

Госпожа Попова считает, что к созданию МОПов сегодня есть два основных подхода: «Либо это создание парадной атмосферы в каждой секции, либо выделение в проекте единой центральной входной группы. В этом случае холлы каждой отдельной жилой секции могут быть и относительно скромными. Оба подхода имеют право на существование, а выбор в конечном итоге зависит от множества параметров: количества квартир, количества секций, их конфигурации».

Генеральный директор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова добавляет, что во многих проектах разных классов появляются просторные пространства центральных лобби. «Раньше даже не все элитные жилые комплексы имели центральный парадный вход, организованный по принципу крупных отелей. В части проектов были предусмотрены только парадные входы с довольно скромными консьерж-зонами. Соответственно, пространство лобби с качественным дизайн-проектом, безусловно, повышает статус жилого комплекса в целом», — резюмирует эксперт. ■

ИНВЕСТИРУЯ ПОНЕВОЛЕ

КОММУНАЛЬНАЯ РЕФОРМА В РОССИИ БЫЛА ПРОВЕДЕНА БОЛЕЕ ДВАДЦАТИ ЛЕТ НАЗАД, НО С ТЕХ ПОР ТАК И НЕ УДАЛОСЬ КАРДИНАЛЬНО РЕШИТЬ КЛЮЧЕВУЮ ПРОБЛЕМУ ИЗНОСА И МОРАЛЬНОГО УСТАРЕВАНИЯ ОСНОВНЫХ СИСТЕМ ЖКХ. ВЛАСТИ ПРЕДЛАГАЮТ РАЗЛИЧНЫЕ ПУТИ ПОЭТАПНОГО РЕШЕНИЯ ВОПРОСА. ОДНАКО МНОГОЕ ЗАВИСИТ ОТ ТОГО, УДАТСЯ ЛИ ПРИВЛЕЧЬ В ОТРАСЛЬ ЧАСТНЫЕ ДЕНЬГИ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Инвестиции в жилищное и коммунальное хозяйство предполагают разные подходы, учитывая, что в результате инвестор должен как минимум не потерять средства, а как максимум — приумножить их. В стране сейчас существуют государственные и частные инвестиции, а также формат, когда часть сферы ЖКХ региона отдают по контракту в концессии на несколько лет.

По словам Венеры Шайдуллиной, члена экспертного совета по цифровой экономике и блокчейн-технологии Государственной думы РФ, вложением средств в сферу ЖКХ сегодня интересуется довольно узкий сегмент инвесторов. Среди сдерживающих факторов — отсутствие единых стандартов оценки эффективности предполагаемых инвесторами технологических решений, тарифные последствия для конечных потребителей, процесс согласования изменений в концессионные соглашения в ФАС.

«Кроме того, вложения в сферу нужны достаточные: по оценке Минстроя РФ, ежегодные инвестиционные потребности только коммунального сектора составляют не менее 500 млрд рублей. При этом есть проблема со сроками возврата инвестиций. Средний срок по концессиям сегодня составляет 35 лет», — заключает Сергей Сергеев, руководитель практики в сфере ЖКХ, экологии и природопользования московской коллегии адвокатов «Арбат».

Правда, по словам Татьяны Козловой, старшего руководителя проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, потери тепла и воды на старых сетях таковы, что при эффективном менеджменте их модернизация может позволить окупить вложения гораздо раньше — в течение двух-пяти лет.

По данным аналитиков «Фридом Финанс», на сегодняшний день основным инвестором в сферу ЖКХ является Фонд содействия реформированию ЖКХ. Правительство организовало выпуск его облигаций и будет единственным покупателем, а их размещение началось с 26 апреля. В рамках первого размещения облигаций объем их выпуска опре-

делили в 4,014 млрд рублей. Покупка облигаций будет производиться за счет средств ФНБ, поэтому главным инвестором в ЖКХ можно назвать правительство РФ. В ближайшие два года на эти цели будет выделено 150 млрд рублей.

«Среди частных инвесторов за редким исключением в сферу ЖКХ вкладываются крупные ресурсоснабжающие организации или региональные операторы по обращению с ТКО. При этом накопленный дефицит инвестиций в 11 раз превышает нормативную годовую потребность в них, что существенно замедляет темпы реализации проектов в ЖКХ», — добавляет господин Сергеев.

ВЫНУЖДЕННЫЙ ИНВЕСТОР Преимуществом в части инвестиционной привлекательности в ЖКХ обладает коммунальное хозяйство. Наиболее распространенные, по словам экспертов, — инвестиции в водоканал, системы канализации, трубопроводов, систему отопления, энергетику. Так, по данным Минстроя РФ, количество действующих в стране концессионных соглашений в сфере ЖКХ в 2021 году составляло около 2,5 тыс., а общий объем инвестиций по ним — 504 млрд рублей. Более половины соглашений относилось к сфере теплоснабжения.

Что касается инвестиций в жилищное хозяйство, то сюда, по словам Александра Гурылева, председателя совета директоров консалтинговой компании в ЖКХ «Инноватика», частные инвесторы вкладываются мало, практически никогда. «Сегодня инвесторами для жилищного хозяйства многоквартирного дома с целью улучшения его эксплуатационных характеристик или роста стоимости квадратного метра могут быть только три персонажа. Это может быть сам собственник как физическое лицо, управляющая компания или любой другой инвестор, который условно даст в долг жителям, чтобы они отремонтировали сейчас то, что по программе капитального ремонта будет сделано только через 20–30 лет, — в надежде, что должники расплатятся с ним в течение определенного периода», — отмечает эксперт.



ЗАТРАТНАЯ ЧАСТЬ УСЛУГ ЛЮБОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ НА 80% СОСТОИТ ИЗ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА — ДВОРНИКОВ, СЛЕСАРЕЙ, ЭЛЕКТРИКОВ, ЛИФТОВИКОВ

Проблема в том, что жители не только не захотят, но зачастую просто не смогут одновременно «скинуться» на дорогостоящий ремонт. При этом стороннего инвестора останавливает отсутствие у многоквартирного дома единого собственника, которому он мог бы выделить средства и с гарантией получить назад.

В результате, сама того не желая, в роли инвестора для жилищного хозяйства сегодня оказывается управляющая компания. По статистике, примерно 3–5% собственников в данный момент вообще не платят за квартиру, а остальные 95% не всегда платят вовремя. Например, в условном феврале услуги по содержанию и ремонту общего имущества МКД, оказанные в январе, оплачивают около 60% жителей, в марте УК получает 60% платежей за февраль и «хвостик» за январь.

При этом затратная часть услуг любой управляющей компании на 80% состоит из фонда оплаты труда — дворников, слесарей, электриков, лифтовиков и другого персонала. Несмотря на задержку по оплате от жильцов, компания должна выплатить сотрудникам 100% зарплаты и выполнить 100% работ по содержанию и ремонту дома.

«Таким образом, недостачу за неплательщиков УК покрывает из собственной прибыли, пассивно инвестируя в жилой дом. Надеюсь, что на следующий год совесть или судебный пристав заставят собственников оплатить долг. Общий объем таких вынужденных „инвестиций“ со стороны управляющей компании довольно высок. Если задолженность жильцов за коммунальные услуги в масштабах страны сегодня составляет около 600 млрд рублей, то за жилищные — учитывая, что в квитанции это около 30% общей суммы, — еще 200–300 млрд», — резюмирует господин Гурылев.

А ГДЕ ГАРАНТИИ? Кроме всего вышесказанного, инвестиции в коммунальные услуги, по сравнению с жилищными, имеют видимый экономический эффект. Например, результат замены оборудования котельных с угольного на газовое позволяет экономить на ремонте, количестве обслуживающего персонала.

При этом наличие единого собственника хотя бы в теории гарантирует инвестору возврат вложенных средств.

В жилищном хозяйстве многоквартирного дома, по словам экспертов, такой гарантии нет. Хотя жителям может быть интересно инвестировать в собственный дом, чтобы улучшить условия жизни и экономить на ресурсах, обслуживании и ремонте, собственники никогда не договорятся и не возьмут долг на себя.

Управляющая компания тоже не станет гарантом для инвестора. Она, по сути, предприниматель, предоставляющий услуги собственникам жилья, которого они могут поменять. Вряд ли он будет привлекать инвестиции, рискуя собственным кошельком и репутацией ради того, чтобы отремонтировать чей-то дом.

«Все это, к сожалению, — один большой пробел в законодательстве, который мы сейчас пытаемся закрыть. Обеспечить доступ инвесторов в жилищное хозяйство можно было бы за счет изменений в Жилищный и Гражданский кодексы, а также в алгоритмы работы банковской системы. Рынок недофинансирования текущего ремонта многоквартирных домов в России составляет 2,16 трлн рублей. В условиях избытка ликвидности, который мы наблюдаем сейчас, он мог бы заинтересовать банки. Предположим, что жители хотят инвестировать в ремонт кровли, но своих денег здесь и сейчас у них нет. Мы работаем над созданием условий, в которых банки смогли бы спокойно выделить управляющей компании средства на эти цели с гарантией, что они вернутся. Речь, конечно, не о государственных гарантиях, а о поручительстве собственников квартир и системе их взаимоотношений с управляющей компанией. При этом договор оформляется между банком и управляющей компанией. Страховкой в случае смены УК для банка станет возможность считать должником непосредственно собственника жилья, а в случае с неплательщиками — стандартный инструмент, когда статистические риски невозврата платежа закладывается в проценты», — заключает Александр Гурылев. ■

МЕЖДУ ГОРАМИ И ЗАЛИВОМ

РАС-АЛЬ-ХАЙМА — САМЫЙ СЕВЕРНЫЙ ЭМИРАТ В ОАЭ. ОН НЕ ПОХОЖ НА ДРУГИЕ, НЕ ОТЛИЧАЕТСЯ УРБАНИЗМОМ, ЗДЕСЬ НЕТ УМОПОМРАЧИТЕЛЬНЫХ НЕБОСКРЕБОВ, ЗАТО ЕСТЬ ГОРЫ И ОСОБЕННЫЕ ЛАНДШАФТЫ. И БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ — БЛАГОДАРЯ СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЕ. ЭМИРАТ НАЗЫВАЮТ ДАЖЕ «ВОСХОДЯЩЕЙ ЗВЕЗДОЙ БИЗНЕСА». ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ЗДЕСЬ НАХОДИТСЯ НА ПОДЪЕМЕ.

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

По данным www.internationalwealth.info, Рас-аль-Хайма «входит в пятерку лидеров регионов Ближнего Востока с наиболее благоприятным для предпринимательской деятельности климатом». В эмирате работает несколько значительных промышленных предприятий: цементный завод, который снабжает все строительные проекты ОАЭ и экспортирует свою продукцию; крупнейший производитель керамики, фармацевтическая компания. Благодаря развивающейся инфраструктуре гостиничных проектов появляются современные конференц-центры. Например, в феврале в Международном выставочном и конференц-центре Al Hamra прошел Арабский авиационный саммит (Arab Aviation Summit), где представители топ-менеджмента известных в мире авиакомпаний обсуждали последствия пандемии коронавируса и меры по их преодолению в отрасли.

ЖЕМЧУЖИНЫ АРАВИИ В Рас-аль-Хайме есть свой международный аэропорт, но из Петербурга удобнее и быстрее лететь до Шарджи. Всего 30 минут комфортной езды от аэропорта Шарджи — и вот оно, побережье Персидского залива в одноименной с эмиратом столице. На самом деле, трудно понять, где она начинается и заканчивается: цветущие оазисы сменяются дюнами, впечатляющие здания современной архитектуры и виллы — скромными постройками. Работают гостиницы всех категорий — прибрежные отели видны издалека, они как фешенебельные анклав со своей насыщенной внутренней жизнью посреди тишины и почти безлюдья вокруг. Особенно выделяются своими пятизвездочными отелями искусственный архипелаг Аль-Марджан (Al Marjan — четыре намывных острова в Персидском заливе), где расположен курорт Hampton by Hilton Marjan Island. Развитие островов планируется в том числе за счет иностранных инвестиций. Надо сказать, что неспешный отдых здесь действительно исключительный. Многокилометровые прибрежные полосы белого песка и большие открытые морские пространства — пляжи в Рас-аль-Хайме относятся к лучшим в ОАЭ.

Несмотря на то, что в эмирате пока нет оживленного туристического трафика и он нечасто упоминается в путеводителях, здесь есть на что посмотреть и куда поехать — туристическая инфраструктура развивается в соответствии с государственной концепцией гармоничного развития эмиратов, включая те, где нет нефти или ее запасы невелики. Одно из самых интересных мест — единственная на Аравийском полуострове жемчужная ферма Suwaidi Pearls Farm. Она находится прямо в море, и путешествие туда — настоящее приключение. От небольшой



СОВРЕМЕННЫЕ ОТЕЛИ В РАС-АЛЬ-ХАЙМЕ ПОСТРОЕНЫ В АРАБСКОЙ СТИЛИСТИКЕ РОСКОШНОЙ «ПЛЯЖНОЙ» АРХИТЕКТУРЫ

пристани в рыбацкой деревушке отходит просторная деревянная лодка, устланная коврами и защищенная навесом от солнца. Неспешная прогулка по бирюзовой глади в окружении гор, морской бриз с привкусом соли — и вот появляется стоящее прямо в воде необычное деревянное строение с глухими стенами. На двух ярусах фермы — маленький музей с экскурсом в историю промысла и работу ныряльщиков, их нехитрая экипировка и коллекция жемчуга. Самое интересное — здесь можно увидеть разные стадии выращивания жемчуга, для чего из воды достают специальные сетки-подвески с раковинами, и даже пооткрывать пару-тройку раковин собственноручно.

Но кроме исторических объектов, в числе которых, например, старинные форты с национальным музеем, в эмирате недавно появились новые и единственные в своем роде места притяжения путешественников.

ОСТРЫЕ ОЩУЩЕНИЯ Надо сказать, что в Рас-аль-Хайме нет системы местного общественного транспорта — автобусы ходят в другие эмираты, поэтому передвигаться здесь приходится на такси. Для того чтобы попасть в горы, вернее, в центр приключений Jais Adventure

Centre, нужно заказывать специальный трансфер, один только подъем к центру по серпантину занимает больше часа. Поэтому на такое путешествие стоит заложить почти целый день.

Джебел-аль-Хаджар, иначе — Хаджарские горы, — особенные. Графитово-коричневые голые каменистые скалы кажутся безжизненными и суровыми. Но если приглядеться, то на отвесных склонах можно заметить рогатых животных, похожих на горных козлов. Это аравийские тары — редкие парнокопытные на грани исчезновения, обитающие только в этих местах. Людей они не боятся и около офиса центра приключений разгуливают, не обращая ни на кого внимания. Но не ради козлов сюда приезжают туристы. В Jais Adventure Centre всего несколько лет работает, пожалуй, самый экстремальный аттракцион ОАЭ — зиплайн Jebel Jais. Это рекордно длинная канатная дорога протяженностью 2,83 км. Скоростной спуск по стальному канату в специальном снаряжении сравнивают с полетом сокола за добычей. Скорость полета над горными пиками и каньонами достигает 60 км в час, причем посредине маршрута возникает ощущение парения за счет поднимающегося воздушного потока. В общем, развлечение не для

слабонервных. Передохнуть перед следующим аттракционом, напоминающим американские горки, можно здесь же, в центре приключений, в самом высотном ресторане в ОАЭ с великолепной горной панорамой. Название заведения 1484 by Rufo — настоящий фьюжн: 1484 метра — это высота над уровнем моря, а rufo в переводе с итальянского значит «чистый». В концепции кухни — местные продукты и деликатесы Персидского залива.

Если не к экстремальным, то уж к точно необычным местам можно отнести ресторан в пустыне Sonara Camp Al Wadi. Это невероятное сооружение по своему размаху и неожиданному комфорту — здесь, в песках, работает Wi-Fi, а туалеты выглядят, как в пятизвездочных отелях. В Sonara Camp привозят только вечером, когда эффект от зажженных факелов под звездным небом, подсвеченных красным бесконечных песков и шоу огнеглотателей особенно впечатляет. К большому шатру с длинными столами гости спускаются по специальным дорожкам с вершины дюн под звуки завораживающей арабской музыки, льющейся, кажется, прямо с небес. Но кухня и вино здесь отличные — если б не песок под ногами, то и не скажешь, что ты в пустыне. ■

ПРИБЕЖИЩЕ ИСКУССТВА В СТАРОЙ ДЕРЕВНЕ

УСАДЕБНЫЙ ДОМ НА ПРИМОРСКОМ ПРОСПЕКТЕ, 87,— РОВЕСНИК ВОССТАНИЯ ДЕКАБРИСТОВ. ОН ОДИН ИЗ РЕДКИХ СОХРАНИВШИХСЯ ДЕРЕВЯННЫХ ПОСТРОЕК ЭПОХИ КЛАССИЦИЗМА, ПРИТОМ В ПРЕКРАСНОМ СОСТОЯНИИ. В НЕМ УЖЕ БОЛЕЕ 35 ЛЕТ РАБОТАЕТ ДЕТСКАЯ ХУДОЖЕСТВЕННАЯ ШКОЛА № 17. ПОЖАЛУЙ, ЗДЕСЬ ЕЙ САМОЕ МЕСТО. ВЕДЬ ЭТОТ ДОМ В ДАЛЕКОМ ПРОШЛОМ БЫЛ СВЯЗАН С ИСКУССТВОМ, КАК НИКАКОЙ ДРУГОЙ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Этот исторический район на правом берегу Большой Невки, напротив Каменного и Елагина островов, в XIX веке относился к пригородным участкам Петербурга и был необычайно живописен. Здесь располагались дворянские имения с садами, огородами и сенокосами. В 1823 году, в результате семейного раздела наследства, небольшая часть территории на границе Новой и Старой Деревни досталась Анне Сергеевне Яковлевой, одной из семи дочерей миллионера Сергея Саввича Яковлева, действительного статского советника и владельца уральских медеплавильных и «горноделательных» заводов. К тому времени Анна была замужем, и новый дом, построенный для молодой семьи, вошел в историю Петербурга под именем ее мужа — дача Афанасия Шишмарева. Подробное описание этих мест можно найти в статье Т. В. Потехиной «На земле Яковлевых (петербургские родовые гнезда как очаги русской культуры)».

Афанасий Федорович Шишмарев — представитель старинного дворянского рода из семьи генерал-майора Российского императорского флота, гвардии штабс-капитан и богатый коннозаводчик, был человеком увлекающимся и энергичным. Он слыл заядлым театралом, любителем искусств и, кроме того, судя по воспоминаниям современников, — страстным садоводом-любителем. «За дачей, в северной части участка, был разбит пейзажный сад. От дома на юг почти до самой реки тянулись цветочные клумбы, оранжереи», — так описывается имение на сайте www.ланское.рф.

Сама же дача — двухэтажный деревянный дом — была построена в стиле классицизма по проекту архитектора Авраама Мельникова в 1824–1825 годах. «Центральная часть главного фасада, обращенная к набережной, украшена четырехколонным коринфским портиком; на дворовом фасаде ему соответствуют пилястры. Декоративные лепные детали, резьба, высокие полуциркульные и трехчастные окна придают дому нарядность и законченность. Внутри здания сохранились фрагменты первоначальной декоративной отделки», — сообщает www.citywalls.ru.

Мельников к тому времени был академиком, профессором, позже стал ректором Императорской академии художеств; он считается одним из последних представителей стиля ампира — позднего классицизма. По проектам Мельникова построено немало зданий в Петербурге и соборов в разных городах Российской империи. Он был соавтором проекта Потемкинской лестницы в Одессе и, как сообщается в разных источниках, спроектировал ансамбль известной полукруглой площади, где стоит памятник дюку де Ришелье. Умер архитектор в 1854 году в воз-



ДАЧА — ДВУХЭТАЖНЫЙ ДЕРЕВЯННЫЙ ДОМ — БЫЛА ПОСТРОЕНА В СТИЛЕ КЛАССИЦИЗМА ПО ПРОЕКТУ АРХИТЕКТОРА АВРААМА МЕЛЬНИКОВА В 1824–1825 ГОДАХ

расте 70 лет, похоронен на Смоленском кладбище в Петербурге. Сведений о его семье и наследниках нет.

А вот Афанасий Шишмарев, напротив, всю жизнь был в окружении женщин, чад и домочадцев. Статным темноволосым красавцем изображен 36-летний хозяин дачи на портрете кисти Ореста Кипренского — летом 1826 года художник гостил в имении Шишмаревых в Старой Деревне. «Лето я провел пресчастливо! Жил на даче у Шишмарева, в саду была новая деревянная ателье, и я работал в ней не на шутку», — цитируется письмо Кипренского другу на сайте www.tretyakovgallery.ru. Сегодня портрет находится в Третьяковской галерее. Картинно позирующий хозяин дачи одной рукой облачивается на деревянную изгородь, другой — упирается в бок. Молодцеватая поза героя, одетого в белую «русскую рубашку», как ее назвал Кипренский, деревенский пейзаж с ромашками, вечернее небо — все в духе русского романтизма создает впечатление эдакой декоративной пасторали, театральной декорации.

В 1827 году, в 29-летнем возрасте, умерла жена Шишмарева, Анна Сергеевна, оставив двух маленьких дочерей. Через 12 лет утонченных юных красавиц напишет Карл Брюллов. «Портрет сестер Шишмаревых» — одна из самых узнаваемых работ художника, картину можно увидеть в Русском музее. Темноволосые девушки в амазонках, затянутые в узкие бархатные жакеты с кружевными манже-

тами, и в шляпках с длинными вуалями сбегает по лестнице, за которой лошади уже бьют копытами. Портрет написан по заказу их отца, все на той же даче, очертания которой на портрете напоминают скорее итальянскую виллу. К тому времени Афанасий Шишмарев уже давно жил в гражданском браке с блистательной балериной Екатериной Телешовой (есть другой вариант ее фамилии — Телешева), примой петербургского Большого театра. Как сообщают разные источники, от связи с Шишмаревым она родила пятерых сыновей и дочь. Все они носили фамилию матери, а один из ее сыновей — Николай Телешов — как написано в Википедии, стал автором первого в России проекта самолета и одного из первых в мире проектов реактивного самолета.

Екатерина Телешова умерла в 1858 году. После этого Афанасий Шишмарев, по всей вероятности, обосновался в своем имении Конопляно Старицкого уезда Тверской губернии, где занялся созданием конноспортивной базы, говоря современным языком. Он сам участвовал в скачках и назван «одним из самых выдающихся спортсменов того времени» в посвященной его памяти статье в газете Старицкий вестник (www.st-vestnik.ru). Уже на склоне лет, когда ему исполнилось 79 лет, Шишмарев снова женился — на Марии Николаевне Аксеновой, по информации сайта оковецкийкафедральныйсобор.рф. Его свадебным подарком становится купчая на усадьбу в Конопля-

но. 8 января 1875 года, в возрасте 85 лет, Афанасий Шишмарев скончался — он похоронен в Тверской губернии, его вдова посвятила себя богу.

А его дом в Старой Деревне на открытке конца XIX века называется уже по имени нового хозяина — дача Кулебякина. Но память об Афанасии Шишмареве, как это ни удивительно, живет в Петербурге до сих пор: именно в честь него с 1883 года носит свое название Шишмаревский переулок между Приморским проспектом и Школьной улицей недалеко от его бывшей дачи. Во время Великой Отечественной войны дача была повреждена и реставрировалась в 1959–1962 годах.

По данным сайта citywalls.ru, в 1971 году здание значилось как всесоюзный памятник архитектуры. До 1983 года, по информации www.kanoner.com, в доме располагались ясли, потом три года он пустовал. Как сообщается на сайте www.dhsh17.ru, в 1986 году здание было передано в комитет по культуре (тогда — Главное управление культуры Ленгорисполкома), где по решению городской администрации открылась детская художественная школа № 17.

В 2012 году дачу отреставрировали — через 17 лет после того, как город принял такое решение. Отсрочка объяснялась отсутствием денег. С 2001 года, по данным citywalls.ru, здание вместе с прилегающей зеленой зоной является объектом исторического и культурного наследия федерального (общероссийского) значения. ■



РЕСТОРАН CLARET
СЕТ ПОДАЮТ ТОЛЬКО ПО СРЕДАМ И ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНОМУ ЗАКАЗУ

Александр вырос в семье военного, вместе с родителями часто переезжал и рано начал путешествовать самостоятельно. «Мой сет рассказывает гостю о вкусах, которые сопровождали меня на протяжении всего моего детства и напоминают о тех местах, где я побывал», — говорит Александр.

«ВОСПОМИНАНИЯ О» В CAFE CLARET

МЕНЮ НОВОГО ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО СЕТА В CAFE CLARET ВЫГЛЯДИТ КАК СЛОЖЕННОЕ ПИСЬМО С НАСТОЯЩЕЙ СУРГУЧНОЙ ПЕЧАТЬЮ. ВНУТРИ — ТОНКИМ ПОЧЕРКОМ БРЕНД-ШЕФА РЕСТОРАНА АЛЕКСАНДРА БОГДАНОВА СЛЕДУЮТ ОПИСАНИЯ БЛЮД С НЕОБЫЧНЫМИ НАЗВАНИЯМИ: «1 ВОСПОМИНАНИЕ», «2 ВОСПОМИНАНИЕ»... В СЕТЕ — СЕМЬ ПЕРЕМЕН И СТОЛЬКО ЖЕ «ВОСПОМИНАНИЙ». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Шеф родился на Дальнем Востоке, поэтому первые «воспоминания» — это дальневосточная креветка с боттаргой и крыло ската с соусом из карамелизированного порея и кремом из корнеплодов. Для петербуржцев это экзотика, но на Дальнем Востоке

крыло ската считается традиционной едой. А чипсы из льна, которые подаются к оленине, — отсылка к льняному хлебу, который пекла бабушка Александра, когда он приезжал к ней летом в Белоруссию. Кекс из оливок с трюфелем и йогуртом — израильский сю-

жет: школьники страны, по традиции, каждый год сажают деревья. Посадил оливковое дерево и Александр, когда учился в Израиле. Сет подают только по средам и по предварительному заказу. Шеф сам представляет блюда и рассказывает истории. ■

ASKANELI В СОЛНЕЧНОМ

НА ПРИМОРСКОМ ШОССЕ, РЯДОМ С ПЛЯЖЕМ «ЛАСКОВЫЙ», ОТКРЫЛСЯ ГРУЗИНСКИЙ РЕСТОРАН ASKANELI. ЭТО ПЕРВЫЙ СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ ДРУЗТА ПЕТЕРБУРГСКИХ РЕСТОРАТОРОВ АРТЕМА ГУДЧЕНКО И СВЕТЛАНЫ ГУЗЬ И ОСНОВАТЕЛЯ ОДНОИМЕННОГО ГРУЗИНСКОГО ВИННОГО ДОМА ГОЧИ ЧХАИДЗЕ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Пространство нового заведения впечатляет — это просторный загородный дом с панорамными окнами и четырьмя летними террасами, рассчитанный на 250 посадочных мест. Есть здесь и отдельный зал для частных событий на 25 персон. Необычайно колоритен яркий, теплый интерьер с винтажными грузинскими коврами, оригинальной посудой и вазами с ручной росписью, авторскими панно, резными старинными буфетами. Одежда для персо-

нала разработана совместно с компанией Samoseli Pirveli, которая специализируется на изготовлении национального костюма. В концепции проекта — представить вина, коньяки, чачу и фруктовые дистилляты под брендом Askaneli, одного из ведущих производителей Грузии, в сопровождении канонических грузинских блюд. За кухню отвечает бренд-шеф Максим Галишников — по приглашению основателей проекта он приехал из Владивостока, где был

шеф-поваром сети грузинских ресторанов Supra. Основа меню — специалитеты Грузии: хачапури, хинкали, блюда на мангале, пхали. Шеф предлагает и авторское прочтение темы, например, в меню есть креветки чахохбили, шкмерули с гребешком и хачапури с грузинскими сырами и грушей. Летом планируется запуск второго проекта под брендом Askaneli в центре Петербурга в формате демократичного грузинского бистро. ■



ЯРОСЛАВ ФРОЛОВ
НЕОБЫЧАЙНО КОЛОРИТЕН ЯРКИЙ, ТЕПЛЫЙ ИНТЕРЬЕР С ВИНТАЖНЫМИ ГРУЗИНСКИМИ КОВРАМИ, ОРИГИНАЛЬНОЙ ПОСУДОЙ И ВАЗАМИ С РУЧНОЙ РОСПИСЬЮ, АВТОРСКИМИ ПАННО, РЕЗНЫМИ СТАРИННЫМИ БУФЕТАМИ

СОСОСОUTURE ОБЪЕДИНЯЕТ ХИТЫ

ИГОРЬ ГРИШЕЧКИН, ШЕФ-ПОВАР РЕСТОРАНА ВЫСОКОЙ РУССКОЙ КУХНИ СОСОСОUTURE, ОБНОВИЛ МЕНЮ А-ЛЯ КАРТ ИЗ ПОЧТИ ДВУХ ДЕСЯТКОВ БЛЮД. НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ УЖЕ СТАЛИ КЛАССИКОЙ, ДРУГИЕ ПО-НОВОМУ ОСМЫСЛЯЮТ ГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ ТРАДИЦИИ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Пожалуй, новое меню можно назвать историей самого ресторана за почти десятилетие его присутствия на петербургской гастрономической сцене. Тут и голубчик с крабом в камуфляже из шпинатных листьев, увенчанный красной икрой, и перепелка с ореховой кашей, и карпаччо из северной креветки с маслом мандаринов и грузинской солью, и ленинградские пышки с белой рыбой. Осетра с земляной грушей подают под соусом шампань, а беф а-ля Строганов — с малосольным ананасом, который, как говорят, был альтернативой огурцам на кухнях светского Петербурга.

В меню также русско-финская уха с тефтелями из копченого осетра, каша из топора в оригинальной подаче, как, впрочем, все блюда Игоря Гришечкина. Они обычно не те, что кажутся: в концепции кухни эдакая гастрономическая мистификация. На десерт здесь «своя» «Анна Павлова» — с хрустким меренговым фуэте и ягодным муссом из черной смородины. Вернулся хит десертов — «Мамин любимый цветок» в виде разбившегося цветочного горшка. Меню а-ля карт действует каждый день, кроме понедельника и вторника. ■



СОСОСОUTURE
НОВОЕ МЕНЮ МОЖНО НАЗВАТЬ ИСТОРИЕЙ САМОГО РЕСТОРАНА ЗА ПОЧТИ ДЕСЯТИЛЕТИЕ ЕГО ПРИСУТСТВИЯ НА ПЕТЕРБУРГСКОЙ ГАСТРОНОМИЧЕСКОЙ СЦЕНЕ

КРИМИНАЛЬНЫЙ СЮЖЕТ В АЛЕКСАНДРИНКЕ

10 И 11 ИЮНЯ НА НОВОЙ СЦЕНЕ АЛЕКСАНДРИНСКОГО ТЕАТРА СОСТОИТСЯ ПРЕМЬЕРА СПЕКТАКЛЯ ХУГО ЭРИКССЕНА «БЛИЖНИЙ ГОРОД» ПО ОДНОИМЕННОЙ ПЬЕСЕ МАРЮСА ИВАШКЯВИЧЮСА. ЕЛЕНА ФЕДOTOVA

Литовский прозаик, сценарист и драматург Марюс Ивашкявичюс — один из самых востребованных авторов европейского театра, лауреат российской национальной театральной премии «Золотая маска». Его драматургия еще не ставилась в Александринском театре. «Ближний город» написан в 2005 году. Режиссер Хуго Эрикссен обратился к более поздней редакции пьесы — 2018 года.

Импульсом к написанию текста послужила реальная история, которую Ивашкявичюс прочел в криминальной хронике одной датской газеты. Главные герои пьесы — Сванте и Аника, муж и жена, чью, казалось бы, гармоничную семейную жизнь разрушают манящие огни города на другом берегу, куда Сванте ездит с друзьями каждые выходные на протяжении всех пятнадцати лет брака. Однажды

Аника захочет понять, что же так привлекает его в ближнем городе, и отправится туда в путешествие, которое навсегда изменит ее жизнь. В предисловии к пьесе автор пишет: «Самое скверное — когда живешь в одном городе, а в окнах видишь другой: больше, красивее, а главное, он такой, в котором ты еще никогда не жил. Тебя манит не сам город, а соблазн испытать там свою мечту, ибо в родном городе

твоя мечта не сбылась. Быть может, тебя там ждет женщина, которую здесь ты не встретил, друг, с которым ты не сошелся, карьера, которая дома так и не задалась. И приходится выбирать — тот или этот берег».

В спектакле участвуют артисты: Анна Селедец, Дмитрий Белов, Александра Большакова, Николай Белин, Иван Ефремов, Анастасия Пантелеева и другие. ■



ИМПУЛЬСОМ К НАПИСАНИЮ ПЬЕСЫ ПОСЛУЖИЛА РЕАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ, КОТОРУЮ ИВАШКЯВИЧЮС ПРОЧЕЛ В КРИМИНАЛЬНОЙ ХРОНИКЕ ОДНОЙ ДАТСКОЙ ГАЗЕТЫ



ГЕРОИ ПЬЕСЫ ПЫТАЮТСЯ ВЫРВАТЬСЯ ИЗ ЗАКОЛДОВАННОГО КРУГА, ПРЕРВАТЬ ЦЕПОЧКУ ТРАГИЧЕСКИХ ПОВТОРЕНИЙ, ОНИ СЛОВНО МАРИОНЕТКИ В РУКАХ ПРИЗРАКОВ ПРОШЛОГО

Новая совместная работа народной артистки РСФСР Светланы Крючковой и режиссера Романа Мархолия — это притча о трагичности человеческого существования, история о «темных безднах блестящего супружества».

В центре сюжета — вдова Элен Алвинг, она готовится открыть детский приют в память о своем муже. Но истинный мотив

«ПРИВИДЕНИЯ» В БДТ

20 И 21 МАЯ, 8, 9 ИЮНЯ И 9 ИЮЛЯ НА ОСНОВНОЙ СЦЕНЕ БОЛЬШОГО ДРАМАТИЧЕСКОГО ТЕАТРА ИМ. ТОВСТОНОГОВА ПРОЙДУТ ПРЕМЬЕРНЫЕ ПОКАЗЫ СПЕКТАКЛЯ «ПРИВИДЕНИЯ» ПО ОДНОИМЕННОЙ ПЬЕСЕ ГЕНРИКА ИБСЕНА. ЕЛЕНА ФЕДOTOVA

ее решений кроется в страшной семейной тайне. Она скрывает правду об отце от своего сына, а он тоже умалчивает причину своего возвращения в родительский дом.

Герои пьесы пытаются вырваться из заколдованного круга, прервать цепочку трагических повторений, они словно марионетки в руках призраков прошлого.

«Используя реалистическую интригу, Ибсен ставит перед своими героями вопросы эпического масштаба, под стать античной трагедии,— говорит режиссер-постановщик, автор перевода и инсценировки Роман Мархолия.— Рассматривая причинно-следственную связь прошлого с настоящим и будущим, драматург пытается добраться до фундамента человеческой

судьбы. Для Ибсена прошлое, настоящее и будущее человека взаимообусловлены».

В главных ролях: Светлана Крючкова, Иван Федорук, Игорь Волков.

«Светлана Крючкова — вневременная актриса: она соединила в себе много разных эпох и бесстрашно откликается на энергию сегодняшнего дня,— говорит Роман Мархолия.— Мы с ней работаем больше двадцати лет, но такого материала у нас еще не было: сочетание внешнего аскетизма с вулканическими взрывами. Это сложнейшая актерская задача. Роль фру Алвинг требует от исполнителя уникального сценического и жизненного опыта, что под силу только такому виртуозному мастеру, как Крючкова». ■

STEREOLETO В «СЕВКАБЕЛЕ»

12–13 ИЮНЯ В ПРОСТРАНСТВЕ «СЕВКАБЕЛЬ ПОРТ» ПРОЙДЕТ 21-Й МЕЖДУНАРОДНЫЙ МУЗЫКАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ STEREOLETO. ПОДГОТОВИЛА ЕЛЕНА ФЕДOTOVA

Заявлены выступления новых участников: среди них «апологеты музыкального авангарда» Анти вокально-инструментальный ансамбль АВИА (с участием Антона Адасинского), «Дайте танк (!)», Blizkey, рэпер SQWOZ BAV, адепт инди и соула Mika Vino, «Сезон дождей» и Forest Tiger Friend & Owl Helper.

Также на фестивале выступят Леонид Агутин, бит-квартет «Секрет», Manizha, IOWA, Найк Борзов, POMPEYA, Dead

Blonde, Shortparis, Lucidvox, M'DEE, Super Collection Orchestra и другие исполнители.

Кроме музыкальной программы — инсталляции и арт-объекты от современных художников и дизайнеров, stereofood с локальными гастрономическими проектами, stereomarket с локальными брендами и интерактивные зоны stereofun с развлечениями для взрослых и детей. Организатор фестиваля — концертное агентство «Светлая музыка». ■



КРОМЕ МУЗЫКАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ — ИНСТАЛЛЯЦИИ И АРТ-ОБЪЕКТЫ ОТ СОВРЕМЕННЫХ ХУДОЖНИКОВ И ДИЗАЙНЕРОВ

ГАЗЕТА «КОММЕРСАНТЪ» ПО СПЕЦИАЛЬНОЙ ЦЕНЕ ОТ ПЯТИ ЭКЗЕМПЛЯРОВ

Оформление доставки

fomina@spb.kommersant.ru
(812) 335-1766, 324-6949 (доб. 208)

Удобные условия ежедневной доставки газеты «Коммерсантъ», включая гляцевые цветные тематические приложения формата D2*: «Недвижимость», «Культурная столица», «Санкт-Петербург. Инвестиции и девелопмент»; деловые специализированные приложения формата A3** Business Guide: «Итоги года», «Топ-менеджеры года», «Экономический форум», «Юридический форум», «Финансовые инструменты/Банк», «Энергетика. Нефть. Газ», «Экономика региона», «Недвижимость», «Военно-морской салон»; приложения формата A3 Social Report: «Лица города», «Социальная ответственность»; приложения формата A3 Guide: «Территория комфорта», «Стиль», «Элитная недвижимость», «Стиль СПб. Путеводитель».

D2* — 350x578 мм, A3** — 280x345 мм



ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

- ▲ Знаменитый британский архитектор*
Squire & Partners
- ▲ Идеально эффективные планировки
- ▲ Огромные прозрачные окна
- ▲ Виды на реку и внутренний сад
- ▲ Отделка квартир «под ключ»,
включая встроенную мебель
- ▲ Британский дизайнер интерьеров
- ▲ Природные материалы

Набережная
Адмирала
Лазарева, 22

от
40^{**}
млн руб.

 ONE TRINITY PLACE

+7 (812) 313-77-00
onetrinityplace.com

* ПО ВЕРСИИ ИЗДАНИЯ ARCHIVIBE (ARCHIVIBE.COM). ** ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ И НОСИТ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР УАН ТРИНИТИ ПЛЕЙС. ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЦВЕТЕНИЕ СЛИВЫ» (ОГРН 1157847334215). ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА ONETRINITYPLACE.COM, НАШ.ДОМ.РФ. РЕКЛАМА.

100%
ГОТОВНОСТЬ
К ВЪЕЗДУ
ВЛАДЕЛЬЦЕВ