

Вторник 22 октября 2013 №193

(№5224 с момента возобновления издания)

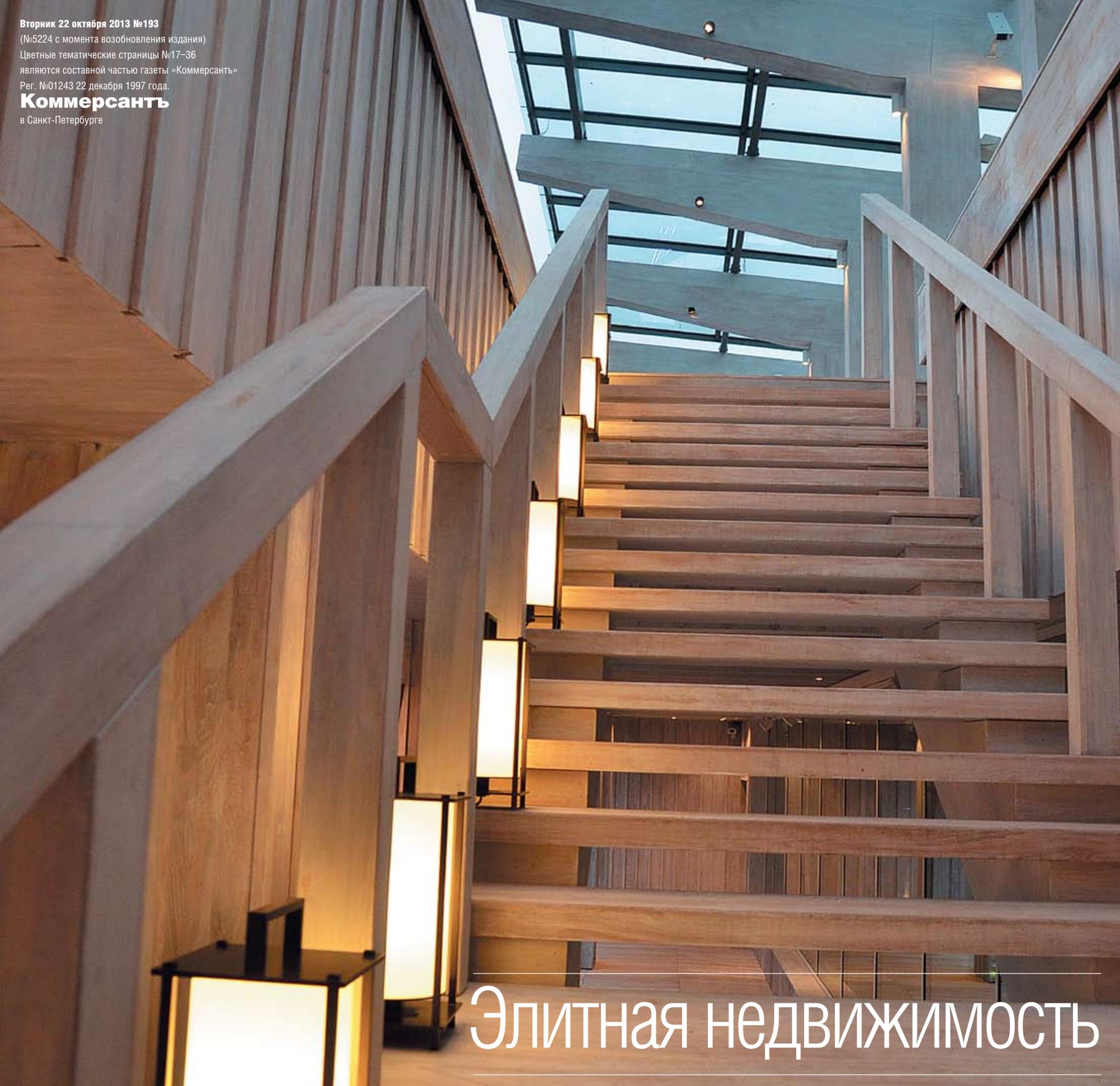
Цветные тематические страницы №17–36

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Рег. №01243 22 декабря 1997 года.

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге



Элитная недвижимость

Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ЛСР
Недвижимость

ОАО – Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга» – Реклама



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ОПЕРАТИВНАЯ МАСКИРОВКА

В старых районах Петербурга уже больше десяти лет стоят здания, имитирующие историческую застройку начала прошлого века. Они удачно копируют исторические фасады, обладая при этом современной внутренней планировкой и коммуникациями. К удачным примерам можно отнести хотя бы дом рядом с главным зданием отеля «Коринтия Невский Палас», к нему же и относящийся. Но есть одно здание беспрецедентное — оно воссоздает архитектуру советского времени, вернее даже — стиль райсоветов большого города, если можно так сказать. Это дом на Невском, 68, — до 1990-х годов в нем помещался совет Куйбышевского района. Место историческое — здесь стоял так называемый Литературный дом, где в разные годы XIX века жил цвет русской литературы: Белинский, Писарев, Тургенев, Тютчев, издатели журнала «Современник» Панаев и Краевский, здесь бывали Достоевский, Гончаров, Герцен. Но от того дома ничего не осталось — в 1941-м в него попала бомба и фасад, выходящий на Невский, был полностью уничтожен. А ставший уже привычным для ленинградцев-петербуржцев дом с портиком и непреходящими рабочим и колхозницей на крыше появился после реконструкции здания в 1947–1950-х годах. Один из авторов проекта — архитектор Игорь Фомин к тому времени спроектировал уже два райсовета — Московский и Невский.

Теперь этот дом — новострой, леса сняли совсем недавно. К продаже готовы дорогие апартаменты с видом на оживленный Невский и Фонтанку. И контраст бывшего райсовета с подлинным дворцом Белосельских-Белозерских, что напротив, никого не смущает — вот что значит сила визуальной привычки! Кстати, благодаря ей и мрачный сталинский дом средней школы на Невском, 14, кажется уместным. Хотя выстроен он был на месте здания в стиле классицизма — в 30-е годы прошлого века, понятно, градозащитников не было.

Все это я к тому, что город меняется постоянно. Конечно, не хочется, чтобы зданий-имитаторов становилось больше подлинников. Но факт остается фактом: многие из подлинного убережь не удалось. По разным причинам. И в такой ситуации, возможно, копирование оправданно.

АПАРТ-ОТЕЛИ: ФОРМАТ ВОЗРОЖДАЕТСЯ

НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫСОКОГО КЛАССА ВНОВЬ ПОЯВЛЯЕТСЯ «СТАРЫЙ» ТРЕНД — В ПРОДАЖУ ВЫХОДЯТ АПАРТАМЕНТЫ. ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, ОНИ СМОГУТ ЗАМЕНИТЬ ФОРМАТ КЛУБНЫХ ДОМОВ С БОЛЕЕ РАСШИРЕННЫМ СЕРВИСОМ.

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

Апарт-отели, если можно так сказать, — новый старый формат для рынка жилья элитного и бизнес-класса Петербурга. По словам участников рынка, они только начинают приобретать популярность среди девелоперов и покупателей, но пока не играют существенной роли. «На данный момент апартаменты занимают не более 2 процентов от всего объема рынка элитной жилой недвижимости в центре Санкт-Петербурга», — отмечает Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад».

НЕСТАНДАРТНЫЙ СТАТУС В Петербурге апартаменты в высоком сегменте недвижимости появились еще в начале 2000-х: в 2003 году корпорация «Строймонтаж» построила клубный дом «Пятый элемент» по проекту архитектурного бюро «Евгений Герасимов и партнеры». По той причине, что в районе Южного шоссе строительство жилья было невозможно, дом строился как апартамент-отель. Однако престижность объекта, как с точки зрения удобства проживания в нем, так и по месторасположению, с лихвой окупала такой нестандартный статус.

«Пятый элемент» был первым проектом, который действительно оправдал себя. Но после этого особой потребности в апарт-формате у девелоперов не возникло — земельных участков в центре и на Крестовском острове было достаточно для удовлетворения потребностей и застройщиков, и покупателей. Кроме того, до последнего времени особая сложность с переводом участков из категории промышленных зон в жилые не возникало», — рассказал Андрей Вересов, генеральный директор АН «Новый Петербург».

Сейчас ситуация изменилась. И эксперты уверены, что этот сегмент будет активно развиваться. «В центре Петербурга практически исчерпан ресурс участков под застройку. В то же время здесь много промышленных зон, которые пока никак не осваиваются. Оптимально было бы создать на месте бывших промпредприятий новые городские кварталы, не перегружив имеющуюся инфраструктуру. Обычное жилье здесь строить нецелесообразно, а вот апартаменты бизнес- и элитного классов, которые в основном приобретаются для временного проживания, — это идеальный вариант и для города, и для девелоперов, ведь проекты апартаментных комплексов требуют меньше согласований», — считает Тарас Кручинин, генеральный директор ИСК «Сфера».

БИЗНЕС И ЭЛИТА Пока наибольшее распространение получили апартаменты бизнес-класса. В Петербурге продажи апартаментов открыты сегодня в пяти



В НОВОМ ДОМЕ «МОНФЕРРАН» НА КОННОГВАРДЕЙСКОМ БУЛЬВАРЕ РАСПОЛАГАЮТСЯ АПАРТАМЕНТЫ КЛАССА DE LUXE

апарт-отелях (это около 1,4 тыс. квартир), причем три из них вышли на рынок в 2013 году. «Цены за квадратный метр в апарт-отелях премиум-класса соответствуют ценам жилых домов того же класса, а в массовом сегменте цены ниже на 10–15 процентов», — говорит заместитель генерального директор АН «АРИН» Владимир Спарак. Впрочем, все зависит от ценовой политики конкретного застройщика. «Так, в Avenue-Apart (108–120 тыс. рублей за квадратный метр) цены чуть ниже средней цены предложения проектов бизнес-класса по Петроградскому району, и это будет явным преимуществом для покупателей. В проекте Vertical (145–300 тыс. рублей за квадратный метр), напротив, на старте продаж цены явно выше, чем у конкурентов, строящих квартиры бизнес-класса на Московском проспекте», — рассказывает Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака».

По словам экспертов, бизнес-сегмент в этом формате недвижимости будет развиваться наиболее активно. По данным участников рынка, уже в ближайшее время может появиться более 20 новых проектов. Например, строительная компания «С.Э.Р.» скоро начнет строительство многофункционального комплекса Ingria Tower на пересечении Северного проспекта и проспекта Энгельса. Здесь предусматривается сооружение двух корпусов на одном стилобате: 47-этажного апарт-отеля (высотой 165 м). Окончательно стоимость апартаментов пока не определена. По мнению директора по развитию СК «С.Э.Р.» Павла Бережного, цена будет начинаться от 110 тыс. рублей за квадратный метр. «Чем выше будут располагаться апартаменты, чем лучше будут виды, тем

будет выше цена. Покупатели понимают, что они получают эксклюзивное предложение, и готовы за это платить. Петербург — красивейший город, особенно если смотреть на него с высоты птичьего полета. Мы даем такую возможность жить или работать и видеть весь город перед собой как на ладони», — убеждает Павел Бережной.

В элитном сегменте предложение пока одно — в настоящее время продажи открыты в апарт-отеле «Монферран» (девелопер «Интеко»). Цены за квадратный метр начинаются от 255 тыс. рублей. В ближайшее время на рынке может появиться предложение от группы компаний ЛСР, которая в этом году завершила строительство комплекса на месте Литературного дома на Невском проспекте, 68. Открытие апарт-отеля намечено на октябрь. Во сколько обойдется покупка или аренда жилья в этом доме, пока не ясно.

Кроме того, у группы ЛСР есть еще один апарт-проект — на Фонтанке, 3А. Проект предполагает строительство дома общей площадью 8,7 тыс. кв. м, из которых 4,6 тыс. кв. м придется на 25 апартаментов, 1,4 тыс. кв. м отведено под подземную парковку на 45 машино-мест, еще 700 кв. м — под офисы. На 2-й Советской ул., 4, на месте бывших корпусов НИИ гигиены (институт был выведен с этой территории), граничащего с детской городской больницей им. Раухфуса, апартаменты построит холдинг RBl. Участок был куплен в июне 2013 года за 161 млн рублей на торгах Фонда содействия развитию жилищного строительства. Здесь предполагается построить комплекс общей площадью около 10 тыс. кв. м, объем инвестиций — \$25 млн. → 20



СМОЛЬНЫЙ ПАРК



МОИ ВЕЛИКОЛЕПНЫЕ СТЕНЫ

КВАРТИРЫ В НОВОМ ДОМЕ - ОТ 140 ТЫС. РУБ./КВ.М.

РАССРОЧКА
0%*

- ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ
- ПАРК У ПОРОГА ДОМА
- ЗАКРЫТАЯ ТЕРРИТОРИЯ
- ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ОТДЕЛКА ХОЛЛОВ
- ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ

**ПРОДАЖА КВАРТИР И ОФИСОВ
В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА.**

ЦЕНТР ПРОДАЖ:
Санкт-Петербург, ул. Кирочная, 39;

ОФИС ПРОДАЖ:
Санкт-Петербург, ул. Казанская, 36

18 → Как говорят эксперты, в элитных апартаментах формат проживания должен быть близок к гостиничному — квартиры на Невском и в историческом центре покупают в основном москвичи, они используют их больше как апартаменты. Хотя в комплексах есть и небольшой процент постоянных обитателей-петербуржцев. Это, как правило, люди до 35 лет, тяготеющие к жизни в центре. Вряд ли найдется много состоятельных петербуржцев, которые захотят жить здесь, хотя они могут купить квартиру для сдачи в аренду. Так что в любом случае гостиничная функция или апартаменты с обслуживанием — здесь самый привлекательный вариант.

РАЗНЫЕ ПОДХОДЫ Как говорят участники рынка, подход девелоперов к реализации проектов апартаментов элитного сегмента и сегмента масс-маркета в корне различается. «Если в масс-маркете апартаменты дают возможность застройщику не сильно вкладываться в окружающую социальную инфраструктуру и тем самым снизить стоимость квадратного метра, то элитные апартаменты — это практически единственная на сегодняшний день возможность построить объект высокого класса в соответствующих локациях — на набережных, в центре. Поэтому в высоких сегментах цены за квадратный метр в апарт-отелях соответствуют ценам



ДО 1993 ГОДА В ЗДАНИИ НА НЕВСКОМ, 68, НАХОДИЛСЯ РАЙСОВЕТ КУЙБИШЕВСКОГО РАЙОНА, ПОТОМ НАЛОГОВАЯ ИНСПЕКЦИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО РАЙОНА. ФАСАД НОВОГО АПАРТ-ОТЕЛЯ, ВОЗВЕДЕННОГО НА МЕСТЕ СТАРОГО ДОМА, ПОВТОРЯЕТ ПРЕЖНИЙ. ЗДАНИЕ, КАК И В СОВЕТСКИЕ ВРЕМЕНА, ВЕНЧАЮТ ФИГУРЫ РАБОЧЕГО И КОЛХОЗНИЦЫ

за квадратный метр в жилых домах того же класса», — говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге.

По мнению экспертов, ограничения этого формата вполне понятны: регистрация

по месту жительства, более высокий налог, более высокие тарифы на коммунальные услуги, сложности в получении ипотечного кредита... «Однако московский опыт демонстрирует (по крайней мере, в дорогих сегментах), что для многих покупателей это не критично, тем более в слу-

чае, если такие особенности компенсируются абсолютной уникальностью проекта (статусное место, отсутствие конкурентов, ограниченный объем квартир). Поэтому подобные ограничения не пугают покупателей элитных апартаментов, для которых ключевым является вопрос местоположения», — объясняет Елизавета Конвей.

«Апартаменты или жилье — для такого класса клиентов, по сути, это неважно. Для них важна локация, вид из окон, соответствие дома своему сегменту по всем параметрам. Если проект апартаментов являет пример сочетания всех этих факторов, он будет успешен, несмотря на невозможность прописки», — уверена Юлия Нигуль, руководитель отдела маркетинговых исследований ООО «Консалтинговый центр „Петербургская недвижимость“».

Несмотря на «просчитываемость» этих ограничений и большой опыт столицы, точно оценить потенциал покупательского спроса в Петербурге пока сложно, говорят эксперты. «Мы убеждены, что компактные (20–50–80 жилых единиц) премиальные проекты в формате апартаментов, расположенные в лучших местах исторического центра Петербурга, будут пользоваться высоким спросом у покупателей. Это могут быть и классические клубные объекты, и апартаменты в составе высококлассных МФК, и интересные лофт-проекты», — полагает Елизавета Конвей. ■

«ЛЕБЕДИНОЕ ОЗЕРО» НА КРЕСТОВСКОМ

В ЭЛИТНОМ РАЙОНЕ ПЕТЕРБУРГА, НА КРЕСТОВСКОМ ОСТРОВЕ, ОТКРЫЛСЯ НОВЫЙ ИТАЛЬЯНСКИЙ РЕСТОРАН IL LAGO DEI CIGNI, ЧТО В ПЕРЕВОДЕ ОЗНАЧАЕТ «ЛЕБЕДИНОЕ ОЗЕРО». СЕГОДНЯ ЭТОТ РЕСТОРАН ПО ВСЕМ КРИТЕРИЯМ МОЖЕТ ПРЕТЕНДОВАТЬ НА ЗВАНИЕ ОДНОГО ИЗ САМЫХ ШИКАРНЫХ В ПЕТЕРБУРГЕ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Название нового заведения вполне естественно — оно расположено на берегу небольшого Лебяжьего озера, где и сегодня живут дикие лебеди. Из панорамных окон ресторанного зала открываются умиротворяющие виды: водная гладь, белоснежные лебеди, разноцветье осеннего парка...

Проект Il Lago dei Cigni разработан международной студией архитектурного дизайна Hirsch Bedner Associates — лидером в дизайне объектов индустрии гостеприимства в мире. В портфолио компании более 90 реализованных масштабных проектов для известных отелей, курортов, ресторанов и спа: Ritz Carlton, Four Seasons, St.Regis, Marriott, Sheraton, Marina Bay Sands, Hyatt, Mandarin.

Интерьер Il Lago dei Cigni выполнен из натуральных материалов. Белый матовый светильник в виде декоративного дерева со стволом и развесистой кроной-люстрой, напоминающий плачущую иву, установлен в центре большого круглого зала — он сделан из природного минерала селенита и светится изнутри. Селенитом отделана и барная стойка. Минерал заказан в Индии, деревянные элементы интерьера выполнены из тика и привезены из Индонезии, светильники изготовлены по английскому дизайну в Чехии, мебель доставлена из Италии.

Меню Il Lago dei Cigni основано на блюдах классической итальянской кухни. Ресторан работает под патронажем известных итальянских шеф-поваров Рэмо Мацукато и Винченцо Вердоша, имеющих опыт работы в европейских ресторанах — обладателях звезд Michelin. Они лично отбирали поставщиков некоторых продуктов из Пьемонта, Тосканы, Сицилии и других областей Италии. Свежие морепродукты доставляются самолетом с Дальнего Востока, мясо поставляют фермерские хозяйства. Рецептура и подача блюд — авторские: например, домашняя паста с чер-



СВЕТИЛЬНИК В БОЛЬШОМ РЕСТОРАННОМ ЗАЛЕ СДЕЛАН ИЗ ИНДИЙСКОГО СЕЛЕНИТА

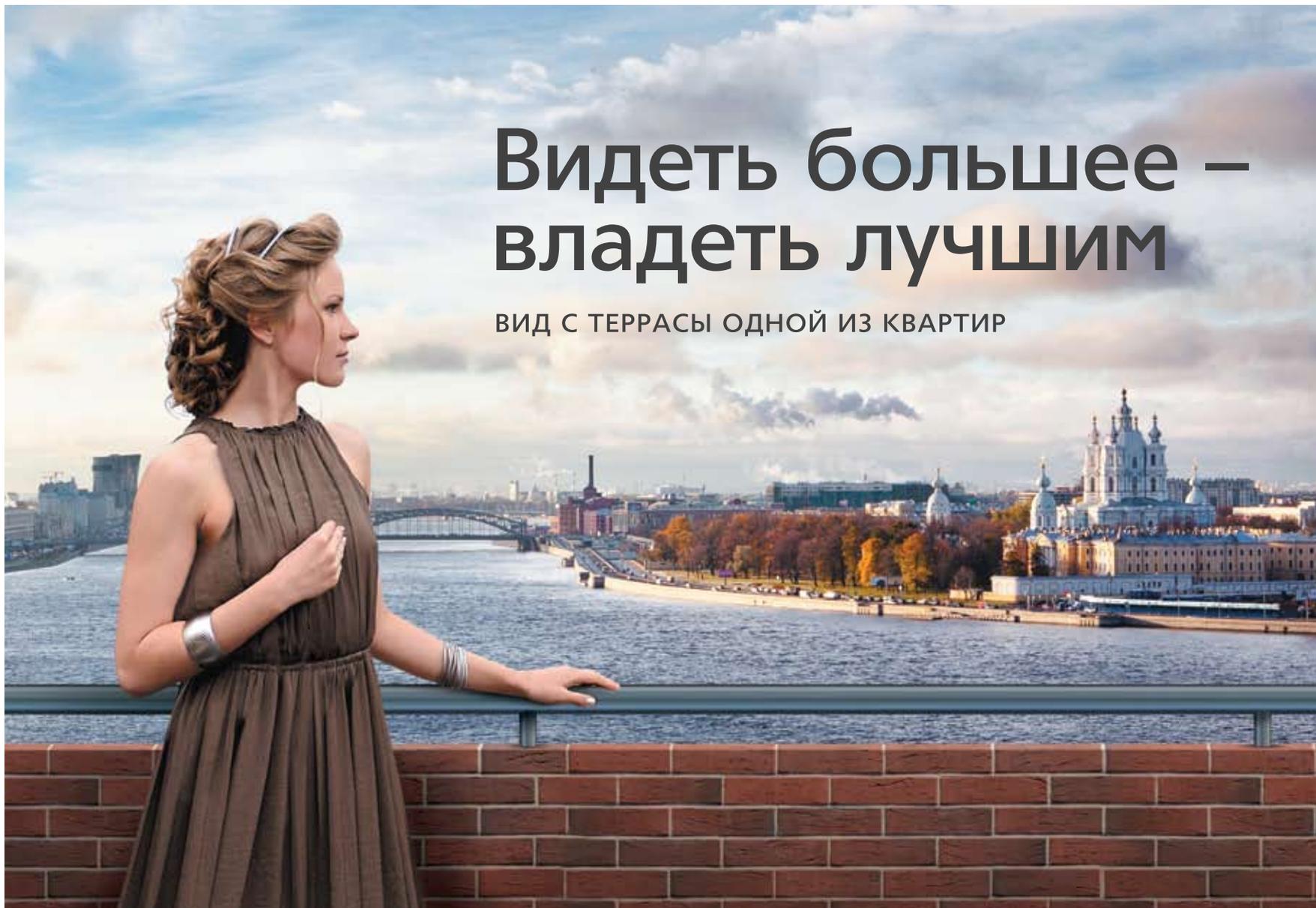
ным или белым трюфелем подается в огромной головке сыра Parmigiano Reggiano 24-летней выдержки и заправляется при госте. Здесь готовят карпаччо из картофеля с белыми грибами под сливочным соусом; ягненок, панированный на травах; молочного козленка на косточке с чесноком и шалфеем; цесарку на гриле с жареными грибами и картофелем; фаршированных перепелок в виноградном соусе... Ossobuco — тушенное под белым вином телячье мясо — подается на мозговой кости, а Marmorata, японская мраморная говядина, — на вулканических камнях из розовой соли. Кстати, пицца тоже готовится по рецепту ресторана и представляет собой нечто нежное на тончайшей фокаче.

Из десертов стоит отметить натуральный сорбет на натуральном же фруктовом соке — его готовят на глазах у изумленной публики с использованием жидкого азота, который создает эффектную дымку. Если в классическом варианте rapina cotta — это сливочное желе с ягодным сиропом, то в Il Lago dei Cigni желе готовится с использованием эстрагона и апельсиновой цедры, а сверху поливается плотным слоем мятной пены. Трюфели ручной работы подаются в трех разных видах: базиликовая начинка в сочетании с лимонным мармеладом, трюфель с начинкой из нежного молочного шоколада с добавлением хереса, а также нежная молочная начинка с добавлением домашней фундучной пасты. В винной карте ресторана Il Lago dei Cigni — более 600 позиций. ■

ОТКРЫТИЕ

Видеть большее – владеть лучшим

ВИД С ТЕРРАСЫ ОДНОЙ ИЗ КВАРТИР



Квартиры в центре Санкт-Петербурга



RBI НАМ 20 ЛЕТ
The art of real estate

320-7676 rbi.ru

Реклама. ООО «Новгородская». ООО «Денген».
ЗАО «Северный город». ООО «Прим-Инвестмент».
Проектная декларация на сайте: www.rbi.ru
СРОИ:0006-2009-7825005179-С-3 от 11.02.2010 г.

В КОНТЕКСТЕ ИСКУССТВА

ДО КОНЦА ГОДА НА УЛИЦЕ ЧАЙКОВСКОГО ПЛАНИРУЕТСЯ ОТКРЫТЬ НОВЫЙ БУТИК-ОТЕЛЬ. В РОССИИ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ ЭТО ПЕРВЫЙ ОТЕЛЬ ПОД БРЕНДОМ INDIGO, ПРИНАДЛЕЖАЩИМ БРИТАНСКОМУ ОТЕЛЬНОМУ ОПЕРАТОРУ INTERCONTINENTAL HOTEL GROUP. ИНВЕСТИЦИИ В ПРОЕКТ СОСТАВИЛИ ОКОЛО \$50 МЛН. ГАЛИНА СТОЛЯРОВА

Indigo — гостиничный бренд премиум-класса. Каждый отель сети уникален. Концепцию Indigo характеризует тесная связь каждого бутик-отеля с культурной, архитектурной и исторической средой района, где расположена гостиница.

«Бренд Indigo дает собственнику достаточно широкую свободу для создания авторского концепт-отеля в рамках яркой исторической среды, — подчеркивает инвестор проекта Виктория Шамликашвили. — По сути, единственным условием, поставленным представителями бренда, было использование исторического и культурного контекста. В случае с таким городом, как Санкт-Петербург, это очень благодарная тема: отель находится в сердце города, на улице Чайковского, неподалеку от Летнего сада и Русского музея, а напротив расположен первый оружейный завод, давший название Литейному проспекту».

Отель на 119 номеров находится в историческом здании, интерьеры новой гостиницы напоминают о театраль-

ных эскизах Александра Бенуа, члена художественного сообщества «Мир искусства» и создателя декораций к операм и балетам в Мариинском и Михайловском театрах. Усилит артистический и культурный акцент афиша-бар — по планам создателей отеля, кроме барменов здесь будут работать консьержи, способные экспромтом составить культурную программу как для гостей отеля, так и для обычных посетителей бара.

В отеле планируется открыть гастрономический ресторан лондонского бренда Asia de Cuba. Как ясно из названия, концепция предполагает сочетание азиатской кухни и кубинских кулинарных традиций в современной интерпретации. Кухню возглавит американец Чарльз Рамсайер, приглашенный по рекомендации головного ресторана бренда в Лондоне.

«Гастрономических ресторанов в городе, к сожалению, немного; авторская кухня пока еще остается редким явлением, и, выбирая ресторанный бренд, мы



ОТЕЛЬ INDIGO НА УЛИЦЕ ЧАЙКОВСКОГО НАХОДИТСЯ В ИСТОРИЧЕСКОМ ЗДАНИИ

стремились найти проект, появление которого украсило бы гастрономическую карту Петербурга, — рассказывает Виктория Шамликашвили. — Меню нашего ресторана потребует внимательного чтения. Ожидайте неожиданных вкусовых сочетаний, непривычных ингредиентов, игры со вкусом».

В атриуме отеля будут проводиться концерты камерной музыки, кинопоказы и фотовыставки. Часть художественных акций будут благотворительными.

Компания «Индивидуальный туристический сервис», возглавляемая Викторией Шамликашвили, уже много лет входит в число друзей театра балета под руководством Бориса Эйфмана. «Мы хотели бы превратить атриум отеля в креативное пространство, интересное не только нашим гостям, но и горожанам; здесь мы планируем представлять некоторые из творческих проектов, которые поддерживаем», — говорит Виктория Шамликашвили. ■

ДОМ С АТЛАНТАМИ И КАРИАТИДАМИ

Это массивное здание серого камня на бывшей Сергиевской улице приобрело свой нынешний вид в 1914 году. По данным www.citywalls.ru, тогда дом находился в собственности русского товарищества «Нефть», для которого он был перестроен и надстроен по проекту архитектора Ястржембского в стилистике эклектики, сочетающей элементы неоклассицизма и неobarocko. Атланты и кариатиды на фасаде — работы скульптора Лишева.

В советское время в здании находились машиностроительный трест и спиритрест, в 1930-х годах оно было перестроено под гостиницу. С 1936 года здесь располагается гостиница «Нева». В годы Великой Отечественной войны в ней размещался госпиталь. В 1976 году здание реконструировано.

В 2001 году дом № 17 на улице Чайковского КГИОП включил в «Перечень вновь выявленных объектов, представляющих историческую, научную, художественную или иную культурную ценность». Работы по созданию современной гостиницы начались здесь в 2009 году. В обязанности отельеров входит реставрация фасада здания, парадного холла с лестницами и вестибюля с камином.



ИНТЕРЬЕР ОДНОГО ИЗ НОМЕРОВ НОВОГО ОТЕЛЯ INDIGO

«СТРОИТЬ В ЦЕНТРЕ СЛОЖНО, НО МОЖНО»

О ТОМ, КАКИЕ ЗАДАЧИ СТОЯТ ПЕРЕД ДЕВЕЛОПЕРАМИ, РАБОТАЮЩИМИ В ЦЕНТРЕ, И ПОЧЕМУ ТАМ НЕОБХОДИМЫ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, РАССКАЗЫВАЕТ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР БИЗНЕС-ЕДИНИЦЫ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» ДЕНИС БАБАКОВ. ВЕРА КОЧЕТКОВА

GUIDE: Как вы относитесь к идее ввести некий мораторий на строительство в центре?

ДЕНИС БАБАКОВ: Пожалуй, это слишком радикальное решение. Город — это живой организм, и «законсервировать» его — все равно, что перекрыть доступ кислорода. Это все-таки не Акрополь, в центре Петербурга живут люди, здесь сосредоточена деловая и культурная жизнь. Ему необходимо развиваться. Другой вопрос в том, что работать на этой территории нужно с особенной осторожностью, и это должны делать исключительно опытные застройщики. Мы строим в историческом центре города уже 20 лет и за это время возвели более 60 объектов, достойных такого города, как Санкт-Петербург. Сегодня, проходя мимо зданий, исторический образ которых мы сохранили, многие жители воспринимают их как не как новые дома, а как часть исторической архитектуры. Достаточно посмотреть на комплекс зданий в районе улицы Радищева и Саперного переулка, дом на 11-й линии Васильевского острова, дом рядом с Главным штабом на Большой Морской, 4, и другие наши проекты.

Строить нужно, но не безоглядно, а четко прорабатывая каждый проект с точки зрения его соответствия уже сформированной городской среде. Где-то нельзя отходить от общего архитектурного фона, но в отдельных уголках центра города можно возводить здания с более современной архитектурой. Делать это надо очень аккуратно.

Г: Загородный дом не может стать альтернативой элитной квартире в центре?

Д. Б.: Никогда. Он может быть только ее дополнением. Покупатели элитной недвижимости ценят свое время и, естественно, не хотят провести четверть своей жизни в дороге. Центр Петербурга как место для расположения престижных офисов будет востребован всегда, поэтому вопрос ежедневной транспортной доступности в случае проживания за городом становится первоочередным. Кроме того, вся лучшая инфраструктура, в том числе школы, университеты, медицинские и торговые комплексы, также располагается в центре. И в перспективе ожидать появления иных точек притяжения элитной недвижимости не стоит.

Г: Конкуренция среди застройщиков остается жесткой?

Д. Б.: Да, многие стремятся строить в центре. Наши главные конкурентные преимущества — это репутация и многолетний опыт. Два десятилетия работы на рынке элитного жилья — это весомый аргумент, мы стояли практически у истоков создания этого сегмента в Петербурге. Благодаря многолетнему опыту мы хорошо знаем, что покупатели ожидают от элитного жилья, и можем им это предоставить. Доказательство тому — стабильно высокий процент повторных покупок в нашей компании.

Кстати, для многих покупателей элитной недвижимости важно, что мы входим в со-



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

став группы ЛСР — одного из крупнейших холдингов на строительном рынке России. Это дает нам дополнительное преимущество — мы финансово стабильны и можем гарантировать сроки сдачи и качество наших объектов.

Г: Что является определяющим критерием успешности конкретного проекта?

Д. Б.: Главный критерий — это месторасположение. Для элитной недвижимости определяющее значение имеет расположение в историческом центре города, рядом с историческими достопримечательностями или парковой зоной, а также уединенность и возможность проживать в близком по статусу окружении. Мы реализуем сразу несколько элитных проектов с исключительной локацией. В частности, продолжаем строительство второй очереди премиального комплекса «Смольный парк» рядом с ансамблем Смольного монастыря. К концу года сдадим в эксплуатацию «Парадный квартал» у Таврического сада. Здесь же, на Радищева, 39, возводим еще один дом, двор которого имеет выход к пешеходной зоне «Парадного квартала». На Петроградской стороне, на улице Куйбышева, ведем строительство «Дома на Дворянской». Не так давно сда-

ли в эксплуатацию клубный дом «Ковенский, 5», рядом с Невским проспектом, где на данный момент в продаже осталось всего три квартиры.

Г: Что еще важно, кроме места?

Д. Б.: Есть несколько ключевых параметров: архитектурные и планировочные решения, инженерно-техническое обеспечение, благоустройство территории, наличие необходимых опций, таких как подземный паркинг с удобным доступом к квартире, увеличенные электрические мощности, коммуникационное обеспечение. Однако мы не перегружаем объект излишним числом сервисов, так как он должен быть понятным для жителей и удобным в эксплуатации.

Г: Чем вы руководствуетесь, выбирая архитектурный проект?

Д. Б.: Мы делаем все возможное, чтобы наш объект отличался нетривиальностью, притягивал взгляды и в хорошем смысле слова выделялся на фоне остального окружения. Но если мы вписываем его в существующую архитектурную композицию, как, например, в случае с «Домом с видом на Зимний дворец» в Зоологическом переулке, то, сохраняя внешний исторический облик, внутри здания обеспечиваем

современную инженерию и другие необходимые опции, которые предполагает элитное жилье.

Г: С какими архитекторами предпочитаете сотрудничать?

Д. Б.: Архитектуре объектов уделяется очень пристальное внимание. Привлекаем к работе над проектами ведущих специалистов города, которые способны привнести в его образ что-то новое, не нарушая при этом архитектурного стиля Петербурга. Сотрудничаем с такими мэтрами, как Юрий Земцов, Евгений Герасимов, Феликс Буянов, Евгений Подгорнов. Эти имена говорят сами за себя.

Вместе с тем новый проект не обязательно должен быть выполнен в исторической стилистике, хотя это и есть самая непростая и ответственная задача. Во внешнем виде здания могут быть отражены новые тенденции и оригинальные идеи авторов проекта. Объект может выделяться из общего контекста, но не оказывать негативного влияния на окружающую застройку. Все зависит от профессионализма архитекторов.

Г: Меняется ли философия компании от объекта к объекту?

Д. Б.: Основные принципы остаются неизменными — это высокое качество строительства, индивидуальные планировочные и архитектурные решения, инновационная инженерия. Конечно, растущие требования клиентов мотивируют застройщиков совершенствоваться. Мы, как компания, задающая тон на рынке, стараемся первыми реагировать на изменение потребностей покупателей. Например, все больше внимания уделяется деталям — в том числе проектированию и отделке вестибюлей, холлов, лестниц. В домах второй очереди «Смольного парка» мы организовали входную группу в виде атриума высотой во все этажи, лифты также остеклили, что обеспечило обилие света в помещении. В отделке холлов применяем натуральный мрамор с вставками из ценных пород дерева. Застройщики сегодня стремятся не только создать комфортные условия для проживания в квартирах, но и сформировать единую гармоничную среду на территории всего комплекса.

Г: Каковы сегодня ожидания покупателей, изменились ли их предпочтения?

Д. Б.: Покупатели элитной недвижимости стремятся к тому, чтобы жилье отражало характер владельца и максимально соответствовало его потребностям. Наша задача — предоставить им свободу в организации своего жизненного пространства, в том числе и за счет свободных планировок квартир, достаточного количества дополнительных опций. Растет интерес к экологичным проектам: люди хотят, чтобы дома находились в окружении зелени. Большую актуальность приобретают функции «умного дома»: интеллектуальная система управления зданием, коммуникационные возможности. Однако основополагающим требованием к жилой недвижимости остается высокое качество строительства. ■

УЗОК ИХ КРУГ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫСОКОГО ЦЕНОВОГО КЛАССА ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ ТЕНДЕНЦИЮ УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ЗАГОРОДНЫХ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ. КАКИЕ ИЗ НИХ МОЖНО ОТНЕСТИ К «НАСТОЯЩЕЙ ЭЛИТЕ», ОЦЕНИВАЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА. ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

По итогам первого полугодия 2013 года, по данным Knight Frank St. Petersburg, в продаже находится 19 коттеджных поселков класса А. По сравнению с таким же периодом прошлого года объем предложения в поселках высшего ценового сегмента увеличился на 55% за счет выхода в продажу шести новых проектов. По мнению Ольги Трошевой, руководителя консалтингового центра «Петербургская недвижимость», к элитным поселкам можно отнести большее количество объектов: «Сейчас к этому классу можно отнести 30 поселков. Объем предложения на рынке — 1100 объектов. Также в предложении шесть проектов элитных таунхаусов — всего 150 объектов». А вот по мнению директора департамента новостроек NAI Besar Полины Яковлевой, на сегодняшний день рынок по-настоящему элитных объектов загородной недвижимости достаточно мал: количество таких объектов не превышает пятнадцати.

Минимальная стоимость элитного проекта составляет около 50 млн рублей и верхней границы в этом сегменте не существует. К самым дорогим объектам можно отнести коттеджные поселки «Северный Версаль»; «Медовое» и «Горки СПб» компании «Петростиль»; «Репинская усадьба» компании «Олимп-2000»; «Русская красавица»; Patrikki Club и Liikola Club компании Freedom; Honka Family Club, Honka Nova Concept Residence и «Медное озеро» компании Honka; а также клубный поселок «Дачи Мариньи» компании «Петромар Девелопмент».

По словам аналитиков рынка, важнейшими критериями при выборе коттеджа являются местоположение и качество строительства. «Одним из обязательных требований для покупателей недвижимости в сегменте премиум-класса является красивое с точки зрения природного окружения местоположение дома, также крайне важна однородная социальная среда, — утверждает Беслан Берсилов, совладелец ЗАО «Строительный трест», заместитель генерального директора компании. — Покупатели высоко ценят эксклюзивность проекта. Например, в коттеджном поселке «Озерный край», который возводится на полуострове у озера Вероярви в Токсово, фасад каждого из 14 домовладений будет обращен к воде, благодаря чему из всех окон открываются панорамные виды. Площадь домовладений варьируется от 335 до 455 кв. м, с участками от 18 до 41 сотки. Все коттеджи в поселке строятся из кирпича в едином архитектурном стиле, проект комплекса создан эстонской архитектурной мастерской ARS Projekt. Западная архитектура и традиционное качество кирпичного домостроения привлекают к нашему поселку дополнительное внимание потенциальных покупателей».

«Отличительная особенность проданных объектов класса А состоит в том, что наибольшая доля приходится на готовые коттеджи в уже построенных или нахо-



ПО ЦЕЛИ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЛИДИРУЮТ ДОМА, РАССЧИТАННЫЕ НА ПОСТОЯННОЕ ПРОЖИВАНИЕ: ИХ ДОЛЯ В ЗАПРОСАХ ПОКУПАТЕЛЕЙ СОСТАВЛЯЕТ 80 ПРОЦЕНТОВ

дящихся на высоких стадиях готовности коттеджных поселках. По цели приобретения лидируют дома, рассчитанные на постоянное проживание: их доля в запросах увеличилась и составила 80 процентов», — говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге.

«Тенденция одна — чем лучше место, тем быстрее покупаются дома в поселке. Есть несколько правил качественного поселка — место (например, первая линия Финского залива), готовность (покупатель, готовый заплатить большие деньги, хочет «пощупать» дом, увидеть, как там будет внутри), транспортная доступность — с вводом северного участка ЗСД ликвидность поселков «золотой мили» еще больше увеличится», — полагает Тарас Кручинин, генеральный директор ИСК «Сфера».

Расположены элитные объекты должны быть в уникальном месте или в сложившейся зоне элитной застройки. Традиционные районы — Курортный, Петродворцовый, Пушкинский, а также некоторые зоны Всеволожского района. «В целом анализ запросов показывает, что имеющееся предложение в большей степени удовлетворяет потребности покупателей, однако практика продаж подтверждает важность гибкого подхода собственника в отношении коммерческих условий. Около трети всего предложения сосредоточено в Курортном районе. На сегодняшний день у Курортного района сформировался прочный имидж, позволяющий удерживать высокий уровень цен на рынке», — утверждает Елизавета Конвей.

Площадь элитного коттеджа должна быть более 220 кв. м, участок — 20–30 соток. Поблизости обязательно — водоем, лесной массив или лесопарковая зона. Коммуникации — все центральные, газоснабжение, высокоскоростной интернет, городской телефон (лучше на два номе-

ра), наличие системы бесперебойного электроснабжения, дополнительной системы водоснабжения из артезианской скважины. Архитектура — индивидуальные проекты. Инфраструктура — либо на территории, либо в шаговой доступности: фитнес-центр с бассейном, салоны красоты, мини-маркет, аптека, школа, детский сад. Кроме того, должны быть детские и спортивные площадки, гостевая парковка, высококачественный ландшафтный дизайн. «Излишней инфраструктуры сегодня не делают, — констатирует Ольга Трошева. — Традиционно в стандартный пакет инфраструктуры дорогого коттеджного поселка входит: охрана, профессиональная служба эксплуатации, детские и спортивные площадки, гостевой паркинг, организованные зоны общественных мест пребывания, режиссерская автомойка. Если есть водоем — организованная прибрежная зона отдыха, причалы и эллинги для стоянок лодок или яхт. Если водоема природного происхождения нет, то девелоперы создают искусственный».

Дома обычно строятся из дерева и кирпича (гораздо реже в качестве стройматериалов выступает газобетон) и имеют панорамное остекление. «Во внутреннем оснащении домовладений традиционно востребованы просторные гостиные, светлые кухни, уютные спальни, открытые террасы и другие жилые и хозяйственные помещения, — рассказывает Беслан Берсилов. — Важно, чтобы в проекте оставался простор для творчества будущих собственников. При свободных планировках застройщики с помощью профессиональных дизайнеров могут предложить будущим владельцам коттеджей абсолютно неповторимое пространство: оборудовать в коттедже каминный зал, финскую сауну, бильярдную комнату, тренажерный зал».

Есть и отдельная категория жилья — клубные поселки. «Это небольшие элит-

ные поселки с однородной социальной средой, где проживают люди одинакового достатка и статуса. При покупке дома иногда возможен «фейсконтроль». Но основа такого поселка (как, в принципе, любого клуба) — объединение людей на основе общих интересов. Обеспеченных людей со схожими увлечениями и стилем жизни много быть не может, поэтому и количество домовладений в клубных поселках небольшое. Оптимально — до 15–20 домовладений, чтобы обеспечить приватность и закрытость, но есть и более масштабные — от 50 и более объектов», — говорит Ольга Трошева.

Сегодня в наиболее выгодном положении находятся девелоперы с готовыми предложениями, что соответствует предпочтениям покупателей. В связи с этим основное количество сделок будет по-прежнему сосредоточено в поселках с высокой стадией готовности, имеющих развитую инфраструктуру. Эксперты Knight Frank отмечают усиление интереса покупателей к поселкам на берегах естественных водоемов. При этом выделяется ряд клиентов, заинтересованных в приобретении домовладения именно на «большой воде», и, вероятно, это происходит, в том числе и по причине популяризации яхтинга.

Возраст покупателя элитного жилья не моложе 37 лет. «Большой процент покупателей элитной недвижимости — люди с большими семьями, в которых не менее двух детей. Это семьи с высоким уровнем дохода. В большинстве своем дом выбирают женщины, мужчины подключаются в момент согласования цены. Покупатели предъявляют высокие требования к качеству жилья и начинке дома. Внешние параметры объекта также очень важны», — резюмирует Андрей Вересов, генеральный директор АН «Новый Петербург». ■



КЛУБНЫЙ ДОМ

BRILLIANT
HOUSE

FG

FORTGROUP

923 92 92

www.brilliant-house.ru



Элитный клубный дом
Крестовский остров

Продажа квартир от 180 000 руб./кв.м

НА РАЗМЕР БОЛЬШЕ

ЕСЛИ БЫ МЕГАКВАРТИР НЕ БЫЛО, ИХ СТОИЛО ПРИДУМАТЬ. ПЯТЬ САНУЗЛОВ, ГОСТИНАЯ, ГДЕ МОЖНО ИГРАТЬ В ФУТБОЛ, ИЗЫСКИ ВРОДЕ МАССАЖНЫХ, ВИНОТЕК, КОМНАТ ДЛЯ МЕДИТАЦИИ И ПРОЧЕЕ — ГДЕ ЕЩЕ МОЖЕТ ТАК ОТОРВАТЬСЯ ЭЛИТА?

НАТАЛЬЯ ДЕНИСОВА («Ъ-ДОМ». № 32 (225) ОТ 11.07.2013)

Продажа этих объектов тоже нетиповая. Одни приобретаются эмоционально, в считанные месяцы, другие висят на рынке годами. Квартиры площадью более 500 кв. м — что это: неликвид или штучный товар для ценителей?

ЭПОХА ПОСТКОММУНИЗМА Размер жилья был синонимом комфорта еще в советский период. Верхом престижа тогда считались номенклатурные пятишестикомнатные квартиры на 200 кв. м в сталинках. В 1990-е годы, с началом приватизации, крупный формат получил рыночную оправу. Продавцы объединяли смежные квартиры, шли активные выкуп и расселение коммуналок в центре. В итоге площадь некоторых объектов доходила до 500 кв. м. Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate, в качестве примеров приводит квартиры в Старокопьевском переулке, 5/14, 1-м Обыденском переулке, 10, а также «Доме России» на Сретенском бульваре, 6.

В жилищном строительстве пик гигантомании пришелся на 2002–2007 годы, когда большие форматы перекочевали в элитные пентхаусы и многоуровневые квартиры. «Появились площади, стремившиеся к тысяче квадратов, — вспоминает Ирина Жарова-Райт, управляющий партнер Sesegar. — Охота на большие метражи началась уже с первых дней постройки, как это, например, было в случае с «Дворянским гнездом» в Левшинском переулке и во многих домах Остоженки». Тренд коснулся и проектов бизнес- и комфорт-классов. «Предложение больших квартир формировал не только центр, но и районы с хорошей экологией и природными ландшафтами», — замечает Ольга Тихонова, генеральный директор офиса «На Фрунзенской» «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости». После кризиса в моду вошел рационализм, площади стали уменьшаться. В том же «Гранатном, 6» изначально планировалось создать по одной квартире на этаже размером около 500 кв. м. Однако начало реализации проекта пришлось на 2009 год. В итоге жилье на каждом этаже разделили: в одном корпусе поровну, в другом — на 330 и 190 кв. м соответственно.

По словам Дмитрия Халина, управляющего партнера Intermark Savills, сегодня застройщики крайне редко делают нарезку более 500 кв. м. В основном это какие-то беспроигрышные варианты и адреса вроде Пречистенки, 13, и Knightsbridge Private Park. При этом в общем объеме элитного предложения на первичном рынке доля гигантов составляет всего 1–2%, говорит Елена Юргенева, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS. Впрочем, девелоперы все же оставили большому формату шанс на жизнь и выводят на рынок площади с возможностью объединения. Это привычная практика, уверяет Екатерина Фонарева, коммерческий директор компании «Баркли»: «В Barkli Park уже пять-шесть клиен-

тов купили несколько квартир под объединение».

Более ощутимый «потенциал роста» в сегменте апартаментов, где большой метраж изначально предусмотрен в ряде проектов: «Око», «Меркурий Сити», Golden Mile private residence. «Квартиры-гиганты не исчезнут с рынка, — убеждена Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп». — Подтверждение тому — пентхаус размером 1,2 тыс. кв. м в комплексе апартаментов „Око“. В кризис у девелопера была возможность изменить концепцию, однако он этого не сделал, рассчитывая, что покупатель все-таки найдется».

ДИСКОНТ НА МИЛЛИОН Сегодня в границах Москвы предлагается около 300 квартир площадью более 500 кв. м, однако на деле рынок может поглотить в год не более 50, подсчитали в Intermark Savills. В основном это жилье без отделки, которое продают застройщик либо собственник. Минимальная стоимость начинается с \$6,5 тыс. за 1 кв. м. В частности, в этом бюджете предлагаются пентхаусы площадью 520–570 кв. м в проектах Mirax Park, Wellhouse на Ленинском, 111. «В пересчете на цену за 1 кв. м большие форматы не так уж и дорогостоящи, — говорит Екатерина Фонарева. — Например, при общем бюджете пентхауса в „Доме на Мосфильмовской“ 1,4 млрд руб. цена квадрата составляет „всего“ около \$20 тыс., что далеко не рекордно для элиты».

Вот как выглядит разброс цен на один квадрат «крупняка» в некоторых других проектах: Knightsbridge Private Park — от \$18,5 тыс., «Онегин» — \$30,6 тыс., «Четыре солнца» — \$19,8 тыс. Максимальные отметки — от \$35 тыс. до \$50 тыс. — зафиксированы в районе Остоженки (Молочный переулок, Бутиковский переулок, Пречистенка, 13 и др.), а также на Патриарших прудах (Гранатный переулок, 6 и 8). И все-таки за счет метража итоговый бюджет покупателя мегаквартиры часто сопоставим с покупкой виллы на Рублевке. «Журнал Forbes давно ограничил список людей, которые могут себе это позволить, — шутит госпожа Литинецкая. — Если срок экспозиции составит год — это удача». Продажа гиганта иной раз занимает четыре, а то и пять лет, уверяет Денис Попов: «Например, в „Гранатном, 6“ было три пентхауса огромной площади. Один застройщик оставил для себя, второй продан, а последний до сих пор находится на стадии переговоров, то есть фактически экспонируется с 2009 года!»

Многое зависит от адекватности ценообразования. Как рассказал Андрей Иванов, исполнительный директор компании Quadro Real Estate, жилье, занимающее целый этаж в ЖК «Камелот», продавалось более двух лет. На первых порах цена за квадрат на 20–30% превышала среднюю стоимость по дому (\$25 тыс.). Потом упала до \$21 тыс. В итоге квартира так и не

была продана, хотя ей занимались ведущие агентства Москвы. Еще один пример — пентхаус с отделкой в ЖК «Квартал на Ленинском» (570 кв. м, три этажа), который находится в продаже уже более двух лет. Цена — 470 тыс. руб. за 1 кв. м. «Прогнозировать срок реализации не представляется возможным, — комментирует господин Иванов. — Стоимость квадрата на 30% превышает средние цены в ЖК. Такое докризисное ценообразование сейчас не работает». Все чаще предоставленные существенных скидок — единственный путь реализации «крупноформата». «Если не брать во внимание действительно эксклюзивные предложения в историческом центре, то средняя цена 1 кв. м даже в супервидовых комплексах бизнес-класса для квартир большой площади будет на 10–30% ниже, чем для обычного жилья в том же или аналогичном доме на высоких этажах», — уверяет господин Халин. Даже в элите дисконт вхож на огромные площади. Яркий пример — «Венский дом» класса «де люкс». По информации Knight Frank Russia & CIS, сначала пентхаус площадью 1,8 тыс. кв. м был выставлен на продажу за \$100 млн. Позже цена была скорректирована до \$80 млн, а потом и вовсе до \$60 млн. Скидка «за опт» — то, чего ожидает практически любой покупатель больших площадей сегодня, говорят риелторы.

БИТВА ГИГАНТОВ Крупногабаритное жилье — товар штучный, логика его ценителей тоже своеобразна. Среди них все больше тех, кто по тем или иным причинам не может жить за городом, но ищет прежний уровень комфорта в мегаполисе. «Пока дети маленькие, семья живет на Рублевке, — объясняет Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton. — Потом появляется необходимость возить их в школу, досуговые центры и так далее, а ездить каждый день в город утомительно. После просторного загородного особняка психологически сложно вернуться в квартиру меньшей площади. Например, если в семье три-четыре ребенка, необходимо жилье с четырьмя-пятью спальнями. А такие предложения на рынке еще надо поискать. В современных квартирах площадью 250 кв. м данное количество спален спланировать проблематично. Тем более что у каждой должны быть собственные санузел, гардеробная». Скажем, вариантом решения этой задачи может стать экспонирующийся на рынке не один год пентхаус площадью 800 кв. м в ЖК «Алиса» на Ивановском шоссе. Объект продается с отделкой, стоимость — \$10 млн. Здесь четыре спальни, пять санузлов, просторная гостиная, разделенная на несколько функциональных зон (обеденную, каминную, для приемов и отдыха), библиотека, комната для хранения и дегаустации вин, тренажерный зал и пр. По функционалу подобные квартиры действительно приближены к большим коттеджам, развивает тему Алена Якубенко,

ведущий специалист по продаже городской недвижимости SOHO Estate. Они могут быть двух-трехуровневыми, имеют террасы площадью до 100–500 кв. м, зону с сауной, джакузи, хамамом, бильярдную, рабочую кухню, отдельный блок для персонала с санузлом. Встречаются на рынке гигантов и варианты, которые больше подходят для джентльменов. Так, в одном из домов Якиманки сегодня продается квартира в пять сотен квадратов, которую риелторы негласно называют эгоистичной. Хозяин, владеющий недвижимостью по всему миру, бывает здесь нечасто, зато ценит комфорт. «Строгий, отделанный деревом мужской кабинет и обтянутый шелком дамский, расположенные в разных концах квартиры, могут долго поддерживать отношения в паре свежими, ведь идти навстречу друг к другу придется долго: через бильярдную, гостиную, столовую и пр., — шутит госпожа Жарова-Райт, чья компания продает объект эксклюзивно. — И все-таки причина реализации — дефицит места. — Не хватает самой малости — 100–120 кв. м для гардеробной. Та, что сейчас, — площадью 25 кв. м в духе магазина Stefano Ricci — никак не вмещает вещи спутницы. Поэтому мы присматриваем квартиру метров на 800».

ТЯЖЕЛАЯ НОША Даже при относительно умеренных затратах стоимость отделки гиганта превышает \$1 млн. Зачастую бюджет обустройства даже сопоставим с итоговой ценой жилья. Стоимость элитной отделки с меблировкой обычно составляет \$5–7 тыс. за квадрат, в отдельных случаях доходит и до \$10 тыс. В домах бизнес-класса в бюджете \$10 тыс. за 1 кв. м в интерьер вкладывают, как правило, не больше \$2 тыс. за квадрат.

«Даже в домах не самого высокого уровня приходится видеть фрески с позолотой, дорогую заказную итальянскую мебель из ценных пород дерева, обилие мрамора, фонтаны, — замечает Дмитрий Халин. — Однако масштабные вложения очень редко приводят к тому, что цена при продаже пропорционально увеличивается. То есть это фактически убыточные инвестиции».

Не стоит также сбрасывать со счетов и такую деталь, как затраты на эксплуатацию квартиры-гиганта. Как подсказали эксперты, эта часть расходов в домах категории бизнес-класса составляет около \$2 за 1 кв. м, а в премиальных клубных объектах доходит до \$7–12. В среднем элита отталкивается от \$5–7. Плюс еще может набегать 50–100% суммы за коммунальные платежи. Террасы и кровли, как правило, указаны и включены в общий метраж с коэффициентом 0,3% или 0,5%. Однако их площадь существенна, а по факту используется на 100% три-четыре месяца в году. В общей сложности содержание даже небольшого гиганта в пять сотен метров обходится хозяину в \$3,5–5 тыс. в месяц. ■

Как выбрать поселок? Советы застройщиков

Рынок загородной недвижимости для постоянного проживания постепенно растет. Спрос в этом сегменте стабилен, что подтверждает появление новых проектов классов «бизнес» и «премиум», которые предлагают компании-застройщики, хорошо зарекомендовавшие себя на рынке Санкт-Петербурга и области.

КОТТЕДЖ В 10 МИНУТАХ ОТ ГОРОДА

Для того чтобы загородный поселок был востребован потенциальным покупателем, проекту необходимо обладать рядом обязательных характеристик. Так, в первую очередь потенциальные покупатели смотрят на местоположение комплекса.

Если отбросить индивидуальные предпочтения (кто-то любит север, кто-то — юг, один с детства мечтает жить у Финского залива, а другой — любоваться из окна на вековые ели), критерии выбора у большинства людей совпадают. Коттеджный поселок для постоянного проживания должен располагаться в непосредственной близости от городской черты, желательно — не дальше 10-15 км. При этом транспортное сообщение с Петербургом должно быть удобным: терять драгоценные минуты и часы в ежедневных автомобильных пробках по дороге домой обычно не входит в наши планы. Поэтому лучше всего иметь в запасе несколько альтернативных маршрутов. Например, как у будущих и настоящих жителей малоэтажного комплекса «Небо», построенного в границах поселка Кузьмолловский (Всеволожский район) объединением «Строительный трест» — застройщиком, хорошо известным в Петербурге. Добраться сюда от города можно за 10 минут, воспользовавшись одной из возможных дорог: через поселок Корабельский, по дороге КАД — Скотное или по Токсовскому шоссе, через Мурино.

«Удобная локация поселка — пожалуй, главный фактор для «Строительного треста» как застройщика, — комментирует совладелец компании, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест» Беслан Берсиров. — Для строительства мы приобретаем участки вблизи городской черты, с возможностью подключения всех инженерных сетей и, конечно, отличными природными характеристиками. Этим критериям полностью соответствуют коттеджные поселки компании «Строительный трест» — «Небо» в Кузьмоллово, «Озерный край» в Токсово и новый проект, который наше объединение сейчас начинает в Петродворце, на берегу живописного Баушевского пруда».

КОМФОРТ ДЛЯ ДОВОЛАДЕЛЬЦЕВ И ИХ АВТОМОБИЛЕЙ

Природа, свежий воздух, безупречная экология — главное, что привлекает нас в загородной жизни. Однако удобство проживания

должно соответствовать самым строгим городским параметрам. Комфорт «как в городе» — обязательное требование взыскательных покупателей загородной недвижимости классов «бизнес» и «премиум». На практике это означает наличие централизованных инженерных коммуникаций. Электричество, газ, водопровод, канализация — все сети в загородных поселках должны быть проведены еще до начала строительства жилых домов. В идеале, когда покупатель приезжает в поселок для выбора будущего коттеджа, на его участке уже должны быть все необходимые точки подключения.

«Компания «Строительный трест» прокладывает коммуникации задолго до появления первых жильцов и даже до начала строительства первых объектов, — объясняет застройщик Беслан Берсиров. — То же самое можно сказать о внутрипоселковых дорогах. Начиная строить в Кузьмоллово, мы первым делом выполнили строительство дорог — причем сделали это по нормативам городских поселений, благодаря чему сейчас в коттеджном поселке есть широкие асфальтированные улицы, удобные и для пешеходов, и для автомобилистов».

АРХИТЕКТУРА КАК ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИРОДЫ

Еще один принципиальный момент — природное окружение коттеджного поселка. Ведь те, кто переезжает за пределы Петербурга, делают это чаще всего именно ради красоты ландшафта, чистого воздуха и спокойствия загородного образа жизни.

Все домовладения в поселках компании «Строительный трест» органично вписаны в природный ландшафт. Например, в комплексе «Озерный край» перепады высот достигают 11 метров, но авторы концепции — специалисты эстонской архитектурной мастерской ARS Projekt — сумели мастерски обыграть необычный холмистый рельеф местности. Все главные фасады 14 домовладений «Озерного края» будут обращены к воде: роскошный антураж полуострова на озере Вероярви вряд ли оставит кого-нибудь равнодушным! Тот же принцип будет использован при проектировании нового коттеджного поселка «Строительного треста» в Петродворце.

«Петродворец — особое место, и каждый новый проект должен быть гармонично вписан в историческую застройку и природный ландшафт, — подчеркивает совладелец «Строительного треста» Беслан Берсиров. — Наш участок расположен между станциями Университет и Старый Петергоф, в непосредственной близости от парковых фонтанных комплексов, Константиновского дворца, Финского залива. Вокруг красивого пруда XVIII века будет построено более 100 кирпичных коттеджей по 150-200 кв. м с участками по 12 соток».



Б. Р. Берсиров, совладелец ЗАО «Строительный трест», заместитель генерального директора

ПОСЕЛОК ОТ ЗАСТРОЙЩИКА СО ВСЕМИ УДОБСТВАМИ

Новый проект компании-застройщика в Петродворце продолжает лучшие наработки «Строительного треста» в сегменте загородной недвижимости. В состав поселка войдет детский сад, а территория вокруг пруда будет благоустроена и облагорожена, появятся велосипедные и пешеходные дорожки для пробежек и прогулок. По тому же пути застройщик шел в Кузьмоллово, где создал свой первый коттеджный поселок подобного формата — «Небо».

Сейчас в поселке «Небо» открыт многофункциональный стадион с площадками для игры в футбол, баскетбол, волейбол и большой теннис, готов к запуску спортивный комплекс с бассейном, ресторан с магазином, салон красоты. В сентябре торжественно открылся детский развивающий центр «Мармелад», готовый принять до 50 воспитанников в возрасте от 1,5 до 7 лет. В программе — интенсивные образовательные и развивающие уроки, в том числе изучение английского с носителями языка, мастерская ремесел, театральная студия, арт-школа, занятия в бассейне, хореография, художественная гимнастика, детская йога, школа боевых искусств, фитнес и многое другое. Посещать детский центр смогут все желающие, в том числе — малыши, которым предстоит жить в загородном поселке «Озерный край». Ведь от поселка «Небо» его отделяет всего 3 км. Жителям обоих комплексов также одинаково доступны объекты социальной инфраструктуры, расположенные по соседству в Кузьмоллово: общеобразовательная и музыкальная школы, новый спортивный стадион, медицинские учреждения.

ЕДИНАЯ КОНЦЕПЦИЯ — СВОЯ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ

«Каждый загородный комплекс «Строительного треста» имеет свое «лицо» — единую концепцию поселка, выраженную застройщиком в архитектуре, внутренней инфраструктуре, философии проекта, — рассказывает Беслан Берсиров. — Так, все наши дома строятся только из кирпича — оптимального для строительства жилья материала, который обеспечивает комфортный микроклимат внутри дома, великолепную теплозащиту и шумоизоляцию, красоту и долговечность здания. В наших комплексах невозможна ситуация, когда клиент приобретает земельный надел без подряда, — хотя в целом на сегодняшний день это самый ходовой товар у застройщиков на рынке загородной недвижимости. Жители коттеджных поселков «Строительного треста» могут быть уверены, что стройка по соседству не затянется на неопределенный срок. Мы строим как для себя — то есть хорошо. Неслучайно многие сотрудники «Строительного треста» сами живут в домах и квартирах нашей компании».

Застройщик «Строительный трест» предлагает широкий выбор проектов: в поселке «Небо», например, их на сегодняшний день 15. Выполненные в классическом и современном архитектурном стиле, с разными метражами и планировками домовладений, они отвечают вкусам и потребностям практически любой семьи.

Умело находя тонкую грань между природой и цивилизацией, застройщик должен предложить своим клиентам жизнь в новом формате, соединяя в одном поселке преимущества как городской, так и загородной недвижимости. Опыт компании «Строительный трест» убедительно доказывает, что создание современной и гармоничной среды обитания на лоне природы крайне востребовано среди покупателей недвижимости класса «бизнес» и выше.



Небо
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК
БОЛЬШЕ ЧЕМ ВИДНО ГЛАЗУ

ПОСЕЛОК КУЗЬМОЛОВСКИЙ
ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН
ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ИНВЕСТИЦИИ В СТИЛЕ ВЕСТЕРН

ТРАДИЦИОННО РОССИЙСКИЕ ИНВЕТОРЫ ОГРАНИЧИВАЛИСЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ США ДВУМЯ НАИБОЛЕЕ КОНСЕРВАТИВНЫМИ СЕГМЕНТАМИ: ОБЪЕКТАМИ В НЬЮ-ЙОРКЕ И МАЙАМИ, ОДНАКО В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ВСЕ БОЛЬШЕ РАСТЕТ ИНТЕРЕС К ЗАПАДНОМУ ПОБЕРЕЖЬЮ АМЕРИКИ. ИМЕННО ТАМ ПОКУПАТЕЛИ МОГУТ ПОЛУЧИТЬ ГОРАЗДО БОЛЕЕ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ЖИЗНИ ПРИ МЕНЬШЕЙ ЦЕНЕ ВХОДА.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН («Ъ-ДОМ», № 38 (231) ОТ 26.09.2013)

ВСЛЕД ЗА ФРОНТИРОМ На сегодняшний день российский инвестор еще не очень хорошо знаком с рынком недвижимости запада США, однако здесь есть регионы, которые можно считать инвестиционно весьма привлекательными. Как отмечает президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель, западное побережье США стоит разделить на два субрынка. Первый субрынок недвижимости формирует штат Калифорния, привлекательный для инвестиций и наиболее богатый штат Америки. Три его крупнейших города — Сан-Франциско, Лос-Анджелес и Сан-Диего — неизменно входят в топ-10 американских городов по степени популярности среди иностранных и национальных покупателей жилья в США. Причем Лос-Анджелес является единственным мегаполисом США, очень популярным среди граждан всех 20 государств, наиболее активно приобретающих недвижимость в США. Для сравнения: Майами пользуется высокой популярностью лишь у граждан 7 из 20 стран. «С учетом того, что на сделки по покупке недвижимости, заключаемые иностранцами, приходится примерно половина всех трансакций, данное обстоятельство является весомым свидетельством популярности Калифорнии у иностранных покупателей», — говорит Станислав Зингель. В итоге в последние годы Калифорния, несмотря на определенную коррекцию в период кризиса, уверенно входит в число наиболее быстрорастущих локальных рынков недвижимости США. В том числе заметное ускорение темпов роста наблюдалось в последние месяцы. Так, согласно различным экспертным измерениям, в первом полугодии 2013 года рост стоимости недвижимости по сравнению с прошлым годом превысил 20% — один из самых высоких показателей по стране в целом: в среднем для США оценки составляют 10–12%. «Ключевыми драйверами роста выступают дальнейшее восстановление роста и формирование благоприятной экономической конъюнктуры, а также политическая стабильность, что в совокупности обеспечивает высокий интерес к инвестициям в недвижимость со стороны нерезидентов», — говорит аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин. К тому же, по его словам, существенным дополнительным фактором привлекательности западного побережья, безусловно, являются благоприятный климат и высокий уровень инфраструктурного развития.

Второй субрынок недвижимости представлен штатами Орегон и Вашингтон. Уровень доходности инвестиций в эти регионы уже существенно ниже, чем в Калифорнии. Так, в Вашингтоне средняя доходность, по данным Станислава Зингеля, составляет 4,9%, а на территории Орегона арендное жилье приносит доход в размере 4,7%. Для сравнения: средняя доходность в США составляет 6,8%.

«Во все типы недвижимости на территории Калифорнии иностранцы вкладывают

в семь раз больше средств, чем в аналогичные типы активов в штатах Вашингтон и Орегон», — говорит Станислав Зингель. При этом, по словам управляющего директора «Century 21 Запад» Евгения Скоморовского, Вашингтон и Орегон предлагают жителям такой уровень инфраструктуры, с которым может сравниться только исторически наиболее развитый северо-восточный регион США. Например, в Портленде повсюду можно встретить велосипедные дорожки, по городу везде ходит трамвай — еще недавно проезд в нем по центру был вообще бесплатным, огромное количество вузов, самых разнообразных ресторанов, кофеен и мест для развлечений.

ВЫСОКАЯ ПЛАНКА По словам экспертов, рынок западного побережья США является одним из основных ориентиров не только для развития новых форматов недвижимости, но и для решения градостроительных проблем. Так, по словам Евгения Скоморовского, показателен пример двух городов-антагонистов: крупнейшего города штата Орегон Портленда и самого большого города в Вашингтоне — Сиэтла. «Оба этих города прошли сложный путь с точки зрения урбанистики. Например, в Портленде в 1970-е годы сложилась такая ситуация, что большая часть жителей покинула центральную часть, которая превратилась в основном в место отдыха и вымирала по вечерам. В итоге городские власти запустили масштабную программу по редевелопменту территорий — теперь в центре появились новые кварталы, где активно живут люди, в том числе на месте бывших заводов и фабрик», — объясняет эксперт. По его словам, Портленд и Сиэтл держат одни из первых мест в США по уровню озеленения из-за очень строгих законов, принятых по этому поводу еще в середине прошлого века. Любой девелопер должен предусмотреть в рамках своего проекта обязательное озеленение территории. Благодаря масштабным инвестициям в инфраструктуру в итоге города на западном побережье удалось стать центрами для развития новых технологий, в том числе в области маркетинга и IT. В частности, в Сиэтле расположены офисы таких компаний, как Microsoft, Amazon, Starbucks, в Портленде — Intel, Columbia и др. «Самым важным сегодня в США в целом, а на Западном побережье особенно, является тренд на повышение экологических требований к новым зданиям. Все новые дома, офисы и торговые помещения стремятся использовать только легко воспламеняемые натуральные материалы (например, бамбук вместо дерева), дождевую воду для технических нужд, энергосберегающие стекла для сохранения тепла в холодный сезон и холода в жару, систему автоматического регулирования электричества», — говорит управляющий партнер компании EVANS Анна Левитова. По ее словам, все здания не только оборудованы специальными пандусами для инвалидных колясок, но и велосипедными стоянками, местами для зарядки электромобилей, системой раздельного хранения мусора для переработки. Использование солнечной и ветровой энергии, сады на крышах и многие другие вещи, которые нам до сих пор кажутся фантастикой, стали нормой на западном побережье США. По словам эксперта Trianio. Ru Юлии Кожевниковой, города, наиболее привлекательные для инвестиций, — Лос-Анджелес с пригородами, Сан-Франциско с Кремниевой долиной и Сиэтл. «Основные причины — это развитие отрасли промышленности, информационных технологий и туризма, хорошая инфраструктура и демография, престижные колледжи и университеты. В Сан-Франциско и Лос-Анджелесе выгодно покупать квартиры для сдачи в аренду, в Кремниевой долине — офисы. Во всех крупных городах, особенно в Лос-Анджелесе и Сан-Франциско, высокую доходность имеют торговые и промышленно-складские объекты», — говорит эксперт. Так, по словам Анны Левитовой, бум в IT-секторе приводит к быстрому росту цен в Сан-Франциско и окрестностях, и многие IT-игроки, заработав на продаже собственных компаний, вкладывают заработанное в недвижимость, также растет покупательная способность.

дованы специальными пандусами для инвалидных колясок, но и велосипедными стоянками, местами для зарядки электромобилей, системой раздельного хранения мусора для переработки. Использование солнечной и ветровой энергии, сады на крышах и многие другие вещи, которые нам до сих пор кажутся фантастикой, стали нормой на западном побережье США. По словам эксперта Trianio. Ru Юлии Кожевниковой, города, наиболее привлекательные для инвестиций, — Лос-Анджелес с пригородами, Сан-Франциско с Кремниевой долиной и Сиэтл. «Основные причины — это развитие отрасли промышленности, информационных технологий и туризма, хорошая инфраструктура и демография, престижные колледжи и университеты. В Сан-Франциско и Лос-Анджелесе выгодно покупать квартиры для сдачи в аренду, в Кремниевой долине — офисы. Во всех крупных городах, особенно в Лос-Анджелесе и Сан-Франциско, высокую доходность имеют торговые и промышленно-складские объекты», — говорит эксперт. Так, по словам Анны Левитовой, бум в IT-секторе приводит к быстрому росту цен в Сан-Франциско и окрестностях, и многие IT-игроки, заработав на продаже собственных компаний, вкладывают заработанное в недвижимость, также растет покупательная способность.

ИНТЕРЕС ИНВЕТОРОВ Если говорить о конкретных форматах недвижимости, то на рынке западного побережья США наиболее востребованы квартиры в таунхаусах и кондоминиумах в пригородах мегаполисов, вблизи хороших транспортных развязок и побережья. «Отдельный сегмент представляют виллы высшего ценового сегмента и масштабные ранчо. Такой тип недвижимости особенно часто располагается на удалении от крупных населенных пунктов и океана», — говорит Станислав Зингель. Однако, по его словам, на рынке жилой недвижимости наиболее выгодно вкладывать средства в малогабаритные квартиры площадью до 75–100 кв. м. Их арендная доходность, как правило, на 1–2% больше, чем жилых объектов более крупного формата. Однако российских клиентов традиционно интересуют в первую очередь другие объекты. «В сегменте жилой недвижимости, учитывая специфику российских запросов, существенная часть трансакций в Калифорнии заключается с дорогой курортной недвижимостью», — говорит Станислав Зингель. Для сравнения: в сегменте коммерческой недвижимости российские инвесторы активнее всего в Калифорнии приобретают торговые объекты: торговые центры, супермаркеты, аптеки, рестораны, заправочные станции. К примеру, за \$2,9 млн можно купить фармацевтический супермаркет с договором аренды с фиксированным арендатором крупнейшей сетью CVS на 25 лет, рентабельность таких инвестиций составит 10,8%. Сходный уровень доходности показывают инвестиции в

автозаправочные станции, а универмаги уже принесут обычно не более 7% годовых, что можно считать достаточно консервативным вложением. По словам Анны Левитовой, у каждого рынка есть свои особенности. Например, в Лос-Анджелесе есть большой недостаток жилой недвижимости, предоставляемой в аренду. В этой связи многие инвесторы с удовольствием вкладывают средства в покупку и строительство доходных домов в этом городе. Доходность на уже построенные проекты не превышает 4–5%, с привлечением кредитных средств доходность может подняться до 6–7%. Поэтому российские клиенты больше интересуются инвестициями в более доходные, но более рискованные девелоперские проекты. В целом, по данным экспертов, основными иностранными покупателями жилой недвижимости на западном побережье США уже являются китайские и российские инвесторы, а в целом доля инвестиций нерезидентов здесь в сектор жилой недвижимости составляет 25–30% от общего объема сделок. «На западном побережье располагаются два основных центра притяжения инвестиций — Лос-Анджелес и Сан-Франциско, однако вне пределов этих городов недвижимость не представляет особого интереса для иностранцев. Некоторым спросом пользуется недорогая недвижимость в штатах Аризона и Техас, в основном со стороны выходцев из стран Латинской Америки, с которыми эти штаты граничат», — не согласна директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS Елена Юргенева. Так, по ее словам, средние цены на элитную недвижимость в Лос-Анджелесе составляют \$13–14,5 тыс. за 1 кв. м. Зато с точки зрения ценовых предпочтений, по словам Елены Юргенева, если китайцы чаще всего интересуются жильем стоимостью свыше \$10 млн, то запросы россиян в среднем в два раза ниже. То есть денег у российских клиентов все-таки меньше, чем у китайских. По словам Юлии Кожевниковой, российские покупатели в основном интересуются жилой недвижимостью стоимостью до \$500 тыс., при этом существуют разные цели покупки: кто-то приобретает недвижимость для получения дохода от сдачи в аренду, кто-то — для преимущества при получении гражданства через несколько лет. Многие также приобретают для временного пребывания в стране, но сдавать в аренду не собираются. Однако в целом некоторые сделки с участием россиян стали рекордными, хотя все они прошли в других регионах США. Так, в 2012 году неизвестный российский покупатель стал владельцем дома площадью 2,8 тыс. кв. м на острове Индиан-Крик недалеко от Майами, стоимость сделки составила \$47 млн. Однако в целом заметного влияния россияне на рынок не оказывают: по данным Национальной ассоциации риелторов США, по всей стране на долю сделок с россиянами приходится пока не более 2%. ■



Панорамный вид на Финский залив из окон
элитного жилого комплекса «Леонтьевский Мыс»

Видеть больше

Элитный дом с видом на залив

Дом, окруженный водой. Панорамные виды на Финский залив.
Причал для яхт и катеров.

Собственная зеленая терраса.

Индивидуальный лифт из паркинга в квартиру.
Закрытый внутренний двор.

Петроградская сторона, напротив Крестовского острова.
Ждановская ул., 45.

www.lmspb.ru

999 44 00



ЛЕОНТЬЕВСКИЙ
Мыс
ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

БОТАНИЧЕСКИЙ РАЙ

УЧАСТОК В ТОКСОВО, ДОСТАВШИЙСЯ ДИЗАЙНЕРАМ ЛАНДШАФТНОГО БЮРО «МОХ», ОКАЗАЛСЯ НЕПРОСТЫМ: ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ОКОЛО 6 ТЫС. КВ. М, ПЕРЕПАД ВЫСОТ ДО ТРЕХ МЕТРОВ, ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ГРУНТОВЫХ ВОД И ТРИ НЕ СВЯЗАННЫХ МЕЖДУ СОБОЙ ЗДАНИЯ.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

Зато повезло с хозяевами. «Во время строительства дома они изучили гору литературы по ландшафтному дизайну и смогли четко сформулировать свои пожелания», — рассказывает главный архитектор МОХ Юрий Фоменко.

При разработке проекта пейзажного сада «Ботанический рай» архитекторам пришлось учесть пожелание хозяйки иметь на своем участке практически все разнообразие видов и сортов растений, какое только возможно в петербургском климате. При этом имели значение и осенняя окраска листьев, и даже цвет плодов. Кроме того, нужно было связать между собой три здания и разместить на участке необходимую для комфортной загородной жизни инфраструктуру: искусственный водоем, декоративный огород, спа-зону, теннисный корт, детскую площадку, фруктовый сад.

Свое название проект начинает оправдывать с первого взгляда на него: уже от дороги, служащей подъездом к участку, его отделяет двухметровая стриженная изгородь из липы и необычные ворота, оформленные аркой из тех же деревьев. Широкая лестница, ведущая к главному входу в дом, выполнена из клинкерного кирпича, как и двор между главным фасадом дома и гаражом. (Для справки: клинкерный кирпич делается из специальной глины, которая при определенной температуре обжига приобретает различные цветовые оттенки.)



ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН СВЯЗЫВАЕТ ТРИ ЗДАНИЯ. НА УЧАСТКЕ РАСПОЛАГАЕТСЯ НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ КОМФОРТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ ИНФРАСТРУКТУРА: ИСКУССТВЕННЫЙ ВОДОЕМ, ДЕКОРАТИВНЫЙ ОГОРОД, СПА-ЗОНА, ТЕННИСНЫЙ КОРТ. БЕЛАЯ АНГЛИЙСКАЯ ТЕПЛИЦА ВЫПОЛНЕНА В ВИКТОРИАНСКОМ СТИЛЕ, ЕЕ МОНТИРОВАЛИ СПЕЦИАЛИСТЫ ИЗ БРИТАНИИ



ПРОСТОРНУЮ БЕСЕДКУ НА БЕРЕГУ ПРУДА ОКРУЖАЮТ ЦВЕТНИКИ ИЗ ТЕНЕЛЮБИВЫХ МНОГОЛЕТНИХ РАСТЕНИЙ

«Выбранный для мощения материал идеально подходит по цвету и прекрасно вписывается в стиль архитектуры дома, — комментирует Юрий Фоменко. — Двор является проходным и находится в тени. Рядом с крыльцом создана композиция из эффектных теневыносливых растений: взрослая сербская ель Napa, шаровидные туи и подушковидные ели, а также пахизандра, хосты и герани подчеркивают, что вход именно парадный. Маленький садик выполнен в желто-оранжево-фиолетовых тонах — это любимые цвета дочери хозяйки дома, окна ее комнаты как раз выходят на этот сад».

С другой стороны дома находится так называемый «белый» сад. Здесь собраны растения с белыми цветами, белопестрыми или серебристыми листьями, которые смотрятся свежо и изысканно на фоне взрослых берез. Пестролистный дерен, бело-цветущие аквилегии, астильбы, флоксы передают эстафету цветения друг другу в соответствии с замыслом ландшафтных архитекторов. Гортензии пригибают свои ветки к земле под тяжестью белоснежных соцветий, а почвопокровные розы, лапчатки, чистец и другие многолетники создают плотный ковер из листьев и цветов.

В заросли горных сосен и можжевельников аккуратно и почти незаметно вписана лестница из бруса, имеющего разную длину, сквозь ступени которой будто случайно прорастают камнеломки, седумы, обриеты. Этот прием смягчает перепад

высот и подводит гостя к основному элементу композиции.

В центре участка расположился пруд площадью около 10 соток и глубиной до трех метров. «Это пленочный водоем с автоматическим контролем уровня и с обратным клапаном для притока грунтовой воды, — поясняет главный инженер бюро Илья Егоров. — Его дно засыпано песком, крутые берега, обусловленные перепадом высот на участке, оформлены огромными валунами, а пологие — прибрежной растительностью». Замшелые валуны на берегах пруда выглядят так, будто провели здесь не меньше сотни лет, настолько удачно они были подобраны и вписались в пейзаж. Растения, впрочем, тоже выглядят естественно: сотни болотных и сибирских ирисов, лилейники, горцы, традесканции. Пруд оборудован пирсом на понтонах: с него можно спускаться в воду по специальной лесенке. В пруд запустили рыбу, и хозяин участка теперь частенько рыбачит вместе с сыном.

С востока в водоем впадает искусственно созданный ручей, берущий свое начало в лесной части участка. Он то прячется, то выныривает из-за камней или растений, то раздваивается, образуя небольшой островок. На этот островок можно пройти по камням и посидеть на пенке, отдыхая под шум журчащей воды. Чтобы не нарушить ощущения природной гармонии, на островке были сохранены березы и высажены луговые травы. Перед тем как впасть в пруд, два русла соединяются — в

этом месте над ручьем перекинут мостик, а рядом расположились взрослые шаровидные ивы, склоняющие кроны к воде. На южном берегу пруда раскинулась большая поляна с видом на холмы. Чуть севернее находится еще одна поляна, на которой разбит фруктовый сад.

Деревья в проекте выполняют не только эстетическую, но и практическую функцию: они помогают зонировать пространство участка. Живая изгородь из ели, берез и высоких кустарников (калины, рябины, шиповника, спиреи, малины и бузины) вдоль забора по границе участка, наполняя сад красками, закрывает вид на постройки на соседнем участке. Еще один уютный уголок для уединения — маленький садик с розами и лианами, плотно огороженный живой стеной из двух видов боярышника. В нем приятно посидеть с книжкой, сопровождая чтение вдумчивым пережевыванием выросших здесь же ягод. Живые изгороди цветут и плодоносят.

«Хозяйка любит экспериментировать с выращиванием овощей и экзотических растений, — рассказывает Юрий Фоменко. — Специально для таких экспериментов предназначена английская теплица в викторианском стиле Hartley Botanic, собирать которую приезжали английские специалисты, это обязательное условие контракта при покупке оранжереи. Теплица стоит на фундаменте из бельгийского кирпича ручной работы, из него же сделаны грядки, одновременно выполняющие функции подпорных стенок». Теплица — центральный элемент огорода, вокруг нее расположены высокие грядки в форме усеченных треугольников, огороженные массивной доской из лиственницы. Украшение этой зоны — кованая колонка Robers ручной работы.



ЖИВАЯ ИЗГОРОДЬ ИЗ ДЕКОРАТИВНОЙ ЯБЛОНИ

«Конструкция фундамента теплицы и подпорных стенок в огороде позволила разместить под ними поле рассеивания канализации, — добавляет Илья Егоров. — Мы создали на участке систему сбора дождевой воды в подземную емкость с последующим использованием этой воды для полива, а также установили систему автоматического полива с контролем выпадения осадков». Еще одно необычное пожелание хозяев участка — сделать

«невидимой» спортивную площадку. «Мы опустили спортивную площадку ниже уровня участка, окружив со всех сторон подпорными стенками высотой от 50 см до 2 м, частично облицованными доской, — описывает конструктивное решение Юрий Фоменко. — В продольную стенку был встроен шкаф для хранения спортивного инвентаря и ниша для волейбольной сетки и стоек, а поперечная стена предназначена для игры в

сквош». Площадка имеет резиновое покрытие с высотными отметками, что позволяет в зимнее время превращать ее в ледовый каток. Заниматься подвижными играми на свежем воздухе можно также на детской площадке современного дизайна. А качели рассчитаны не только на малышей, но и на взрослых «солидных» гостей.

Звеном, связующим все зоны, стала круговая развязка ведущих в разные концы участка дорожек. В круге расположен цветник из роз и разнообразных многолетников в нежной бело-розово-голубой гамме. Налево пойдешь — к пруду попадешь, направо — окажешься в спрятанной от посторонних глаз за живой изгородью из декоративной яблони спа-зоне. Весной изгородь радует хозяев своими белоснежными цветами, на которые откликаются цветением расположенные здесь же декоративная яблоня Rudolf и темно-бордовая сирень Ludwig Spath. Внутренний дворик оформлен шаровидными туями, клематисами, розами и многолетниками в розово-малиновой гамме. По темному настилу из термообработанного ясеня приятно ходить босиком, здесь также расположены шезлонги, в которых в солнечную погоду можно загорать. К бане примыкает просторная беседка с удобной кухней, печью, водоснабжением (вода поступает по трубам, вмонтированным в стену) и зонами отдыха с плетеной и подвесной мебелью. Пол беседки вымощен белым клинкером, контрастирующим с коричневым мощением на участке. Беседку окружают цветники из тенелюбивых многолетников.

«Пока сад еще молодой, он только набирает силу, но уже сейчас можно сказать, что проект удался», — резюмирует Юрий Фоменко. ■



**AVENUE
APART**

(812) 600 1500

AVENUE-APART.RU

**ЗНАЮ ЭТИХ ЛЮДЕЙ, ЛЮБЛЮ ЭТОТ ГОРОД,
РЕКОМЕНДУЮ AVENUE-APART**




**АПАРТАМЕНТЫ
НА ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЕ
БИЗНЕС-КЛАСС
ОТ 2,6 МЛН. РУБЛЕЙ**



Федор Бондарчук

РЕКЛАМА
Застройщик: ООО «БЕСТ». Адрес объекта: Санкт-Петербург, улица Академика Павлова, дом 5 литера Д. Проектная декларация на сайте www.avenue-apart.ru | *АВТО-АРМ*

ДАЧА ГАУСВАЛЬД: ИСЧЕЗАЮЩИЙ МОДЕРН

ОСОБНЯК, ВЕРНЕЕ, ДАЧА ГАУСВАЛЬД НА КАМЕННОМ ОСТРОВЕ, ПОСТРОЕННАЯ В 1898 ГОДУ, — НЕ ТОЛЬКО ОДИН ИЗ ЯРКИХ ОБРАЗЧИКОВ МОДЕРНА, КАКИХ В ПЕТЕРБУРГЕ НЕМАЛО. ОБЩЕПРИНЯТЫМ СЧИТАЕТСЯ, ЧТО ЗДАНИЕ — ЧУТЬ ЛИ НЕ ПЕРВАЯ МАЛОЭТАЖНАЯ ДЕРЕВЯННАЯ ПОСТРОЙКА В ЭТОМ СТИЛЕ НЕ ТОЛЬКО В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ, НО И В РОССИИ. СЕРГЕЙ КУТУМОВ



УГЛОВАЯ ПОЛУКРУГЛАЯ КАМЕННАЯ БАШЕНКА С ПОЛУЦИРКУЛЬНЫМИ ОКНАМИ ДЕЛАЕТ ЭТОТ ДОМ ПОХОЖИМ НА МАЛЕНЬКИЙ ЗАМОК

Необычность и некая декоративность здания определили его кинематографическую судьбу в советские годы. Дом «снимался» у Яны Фрида («Дон Сезар де Базан» и «Летучая мышь»), а у Игоря Масленикова стал особняком Ирен Адлер в «Приключениях Шерлока Холмса и доктора Ватсона». Да и до этого много всего было. Но больше не будет — есть такие опасения. Сегодня деревянные конструкции дома 32 на 2-й Березовой аллее неумолимо разрушаются, уникальное здание обветшало и являет собой печальное зрелище. Однако охранник имеется — правда, на какую компанию он работает, не знает, и что охраняет — тоже. Если здание постигнет судьба многих безвозвратно потерянных, то на этом месте выстроится что-нибудь несомненно элитное. Каменный остров — в числе самых дорогих и престижных мест Петербурга.

БУЛОЧНИК Свое название — дача Гаусвальд — дом получил по фамилии первых владельцев. Булочный мастер построил его для своей жены, Евгении Карловны Гаусвальд, по проекту архитекторов Владимира Чагина и Василия Шене.

Уже через два года после строительства этого особняка, в 1900-м, Владимир Иванович Чагин — выпускник Императорской академии художеств, ревизор-техник контроля Министерства Императорского двора, архитектор с несколькими крупными проектами за плечами, позднее — владелец двух собственных доходных домов в Москве, станет служить при кабинете Его Императорского Величества. Что не помешает ему после революции остаться в СССР и работать с крупными проектами: была и реконструкция жилых домов, и восстановление интерьеров Сандуновских бань в Москве. В 1948 году архитектора похоронили на Введенском кладбище в Лефортово.

Большинство своих работ в стиле петербургского модерна, одним из основоположников которого москвич Чагин и является, он реализовал вместе с архитектором Василием Ивановичем Шене. О последнем известно не так много. Собственный особняк и небольшой парк на Крестовском острове у него в 1916 конфисковали за долги. Дата смерти неизвестна, в разных источниках указывается «после 1935?». Но работы Шене пока еще живы: четыре дачи на Каменном острове (включая собственную, так и незаконченную), доходный дом Н. В. Чайковского на Невском, 67, особняк Кельха на ул. Чайковского, 28, еще несколько доходных домов в историческом центре Северной столицы.

Непростым человеком был булочный мастер и счастливый муж Гаусвальд, раз привлек модных архитекторов к постройке собственной дачи на Каменном острове. В то время Каменный — и бывшая собственность императорской фамилии, и суперэлитный коттеджный поселок. Среди его обитателей — купец Елисеев и промышленник Путилов, адвокат Плансон и профессор Бехтерев, основатель Харбина инженер Свяягин.



ОДИН ИЗ ПЕРВЫХ
ПАМЯТНИКОВ МОДЕРНА
В ПЕТЕРБУРГЕ УЖЕ
ДАВНО НАХОДИТСЯ
В АВАРИЙНОМ
СОСТОЯНИИ —
ПРОЦЕСС РАЗРУШЕНИЯ
ИДЕТ ВСЕ БЫСТРЕЕ

Но вернемся к даче. Особняк Гаусвальд — редчайший образец петербургского модерна в деревянном зодчестве воплотил многие характерные черты стиля: подчеркнутая асимметрия силуэта здания, сложная, изломанная линии крыши и порталов. К деревянной двухэтажной части здания примыкает одноэтажная часть с полукруглым порталом. С юга комплекс дополняют две деревянные террасы, оформленные четырьмя каменными столбами, а с севера — полукруглая каменная башенка с полукруглыми окнами. Цокольный этаж выполнен из бутовой плиты (бутовый или ломовой камень получается из известняков и песчаников). Кстати, эта плита — своеобразная «визитная карточка» особняков на Каменном, она так или иначе использовалась при оформлении чуть ли не каждого второго здания.

Жилые комнаты хозяев находились на первом этаже, второй был отдан под гостевые и кабинеты. Дача делилась на две части: служебную — юго-западную и жилую — северо-восточную. Кухня, буфетная и комнаты для прислуги имели отдельный вход. Считается, что планировка, некоторые элементы декора и функциональное деление здания почерпнуты создателями проекта из архитектуры классических английских коттеджей. Некоторые исследователи истории архитектуры, правда, считают стилем-прототипом дачи Гаусвальд не «английский» а «баварский». Что не меняет дела: стильный и импозантный снаружи, изнутри коттедж оставался уютным и продуманным до мелочей жильем.

ЛУНАЧАРСКИЙ После революции Каменный остров, превратившийся в остров Трудящихся, обезлюдел. Прежние жильцы дач исчезли, а собственно трудящиеся еще не появились — война, разруха. Зато у некогда элитного района появились новые «хозяева» — беспризорники. Возможно, именно поэтому советская власть решила разом национализировать особняки и передать их в ведение детской колонии. Чтобы, так сказать, далеко ходить не надо было. Так дача Гаусвальд стала домом для 3-й детской колонии имени Луначарского.

Сам нарком просвещения (а впоследствии академик АН СССР) Луначарский, несмотря на неоднозначность в качестве политической фигуры, был человеком интеллигентным. По свидетельству Льва Троцкого, «Луначарский был незаменим в сношениях со старыми университетскими и вообще педагогическими кругами, которые убежденно ждали от „невежественных узурпаторов“ полной ликвидации наук и искусств. Луначарский с увлечением и без труда показал этому замкнутому миру, что большевики не только уважают культуру, но и не чужды знакомства с ней. Не одному жрецу кафедры пришлось в те дни, широко разинув рот, глядеть на этого вандала, ко-

торый читал на полдужине новых языков и на двух древних и мимоходом, неожиданно обнаруживал столь разностороннюю эрудицию, что ее без труда хватило бы на добрый десяток профессоров». Несмотря на это и огромный опыт просветительской работы, дело перевоспитания трудновоспитуемых в колонии имени наркома шло неторопливо. И об уюте и внутренних интерьерах дома пришлось забыть.

Мальчишки. Беспризорники. Жильцы элитного особняка. Начиналось все с мелочей. Один из воспитанников, Н. А. Бейнар, пишет: «...Высота окна в столовой была в два этажа, внутренняя рама которого отделана разноцветными стеклышками, изображавшими цветы с зелеными листочками в свинцовой тонкой окантовке. Конечно, эти красивые стекла не давали покоя детским рукам. Они выковыривались из свинцовой окантовки. Свинец шел на грузила к удочкам, а красивые круглые, разного цвета толстые стеклышки находили применение в какой-нибудь игре или на что-то обменивались...». Растаскивание всего, что привлекало пытливые детские умы, продолжалось до 1923 года, когда дача Гаусвальд приняла новых хозяев и стала санаторием-профилакторием Ленинградского металлического завода.

Потекла тихая номенклатурная жизнь. Остров Трудящихся получил кличку «остров высоких заборов», превратившись, по сути, в комплекс номенклатурных дач, и стал довольно далек и от социальных потрясений, и от нужд трудящихся.

БЕЛЫЙ ГРИБ Губительным временем для особняков на Каменном оказались годы «перестройки». Памятник архитектуры местного значения дача Гаусвальд, приобретенная в 1990-х частной компанией, почти двадцать лет простояла заброшенной и холодной. Вспомнили о ней только в 2008-м: на заседании совета по сохранению культурного наследия (КГИОП) при правительстве Петербурга был рассмотрен вопрос о даче Гаусвальд.

Собственно, вопрос к тому моменту уже отпал. Как пояснил тогда заместитель директора компании «Спецпроектреставрация» Михаил Мильчик, около 85% деревянных конструкций уничтожено белым древесным грибом, разрушающим древесину.

Приговор: дача будет снесена. Возможная поправка: будут разобраны, а после воссозданы деревянные конструкции, при этом каменная часть сохранится в первоизданном виде. При этом за коттеджем даже может сохраниться статус памятника архитектуры (с внесением соответствующих уточнений в список памятников архитектуры). Сейчас особняк по-прежнему в аварийном состоянии. А внутренние интерьеры дома потеряны безвозвратно. ■

ДОМ НА ВЫБОРГСКОЙ



ФИНЛЯНДСКИЙ ВОКЗАЛ

III КВ. 2015 Г.

УЛ. ВЫБОРГСКАЯ, 5

НОВЫЙ ДОМ КЛАССА «БИЗНЕС»
В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА

Большие окна и высокие потолки

Разнообразные планировки

Высокотехнологичные инженерные системы

Экологически чистые материалы для строительства

РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ДОМА

Авторский дизайн холлов

Выборгский и Сампсониевский парки
в непосредственной близости

Подземный паркинг

Парковка для мотоциклов и автомобилей

Wi-Fi на прилегающей к Дому территории

Ландшафтный дизайн, частный внутренний дворик
с малыми архитектурными формами

ЗАБОТА О ДЕТЯХ

Две школы и детский садик на территории квартала

Огороженная детская площадка

Зоны для прогулок

Закрытая территория дома

Отсутствие машин во дворе

Круглосуточное видеонаблюдение
на придомовой территории

Консьерж

*Добро пожаловать
на собственную
территорию комфорта!*

Эльба
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

777-91-91

Ипотечку предоставляют:



ОАО "Банк "Санкт-Петербург", Генеральная лицензия Банка России №436 от 19.09.1997г.
ЗАО "ВТБ 24", Генеральная Лицензия Банка России № 1623 от 13.07.2000 г.

Реклама. Застройщик ООО «Проект»
С проектной декларацией можно ознакомиться на
сайте WWW.ДОМНАВЫБОРГСКОЙ.РФ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВА

НОЯБРЬ 2013 ГОДА — ЯНВАРЬ 2014 ГОДА

1-3.11

Bau- und Immobilien Messe
(Нойштадт, Германия)
Строительная выставка

1-3.11

Boligmessen (Трондхейм, Норвегия)
Специализированная выставка
жилищного строительства, интерьера,
приусадебных участков

1-3.11

Haus+Neim (Ульм, Германия)
Строительная выставка

1-3.11

Schoner Wohnen (Шверин, Германия)
Строительная выставка

1-4.11

Vivons Bois (Бордо, Франция)
Архитектурная выставка
по использованию древесины
в строительстве

2-3.11

Bauen & Wohnen Taunus/Lahn/Westerwald
(Лимбург-на-Лане, Германия)
Строительная выставка

5-7.11

S.G.A. Vakdagen / Klein Transport Plein
(Венрай, Нидерланды)
Выставка товаров для отделки дома

7-11.11

Vivons Maison
(Бордо, Франция)
Выставка жилищного строительства
и дизайна интерьера

8-10.11

Vaumesse (Нойс, Германия)
Выставка строительства
и энергосбережения

8-10.11

Boligmessen
(Драммен, Норвегия)
Специализированная выставка
жилищного строительства, интерьера,
приусадебных участков

8-10.11

Haus-Bau & Energie
(Нордхаузен, Германия)
Строительная выставка

8-10.11

Haus/Bau/Energie
(Фридрихсхафен, Германия)
Строительная выставка

8-10.11

Salon de l'immobilier
(Дуэ, Франция)
Выставка недвижимости

8-11.11

WouwXpo (Кортрейк, Бельгия)
Жилищная выставка



ВАТЕРИЙ ЛЕВИТИН

НА МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ВЫСТАВКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В КАННЕ

8-11.11

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

9-17.11

Domu Noa (Кальяри, Италия)
Выставка по всем аспектам жилья
и интерьера

13-14.11

Ekorakennus (Хельсинки, Финляндия)
Выставка недвижимости

13-15.11

Julkisivu (Хельсинки, Финляндия)
Специализированная выставка
инновационных продуктов, материалов
и конструкций для строительства
и ремонта зданий

13-15.11

Real Estate (Хельсинки, Финляндия)
Выставка недвижимости

13-15.11

Smart Home Building Show
(Сеул, Южная Корея)
Международная выставка строительства
интеллектуальных зданий

15-17.11

Salon de l'habitat (Осер, Франция)
Выставка жилищного строительства

15-17.11

SIMA Especial Otono
(Мадрид, Испания)
Международная выставка недвижимости

16-17.11

Vaumesse Esslingen
(Эссинген, Германия)
Строительная выставка

16-18.11

Salon Habitat Immobilier de Vannes
(Ванн, Франция)
Выставка недвижимости и ремонта жилых
помещений

21-23.11

Bostadsratts Massan
(Стокгольм, Швеция)
Выставка недвижимости

21-24.11

Hout & Habitat
(Антверпен, Бельгия)
Выставка «Деревянное домостроение»

21-24.11

Restructura (Турин, Италия)
Выставка строительства и реконструкции

22-24.11

heizen + bauen (Розенхайм, Германия)
Выставка отопления и энергетики,
жилищного строительства,
возобновляемых источников энергии

22-24.11

Salon de l'habitat (Нарбонн, Франция)
Строительная выставка

22-24.11

Salon de l'immobilier (Нарбонн, Франция)
Выставка недвижимости

23-24.11

Immobilientage (Трир, Германия)
Выставка недвижимости

23-24.11

Zimowe Targi Mieszkaniove Nowy Dom,
Nowe Mieszkanie
(Варшава, Польша)
Международная выставка-ярмарка
недвижимости

4-5.12

Architect @ Work
(Дюссельдорф, Германия)
Выставка архитектуры, строительства и
дизайна интерьера

4-6.12

SIMI (Париж, Франция)
Выставка недвижимости

5-8.12

Economic Times Acetech I
(Дели, Индия)
Международная выставка строительства
и дизайна интерьеров

10-12.01.2014

Economic Times Acetech
(Бангалор, Индия)
Международная выставка строительства
и дизайна интерьеров

14-18.01

Deubau (Эссен, Германия)
Международная строительная ярмарка

15-18.01

Leben plus Komfort
(Эссен, Германия)
Строительная выставка

15-19.01

Messe Aus-Bau & Energie
(Ганновер, Германия)
Строительная выставка

16-19.01

Hauslbauer
(Грац, Австрия)
Выставка строительства, реконструкции
и реновации

18-19.01

Vauplus (Альштадт, Германия)
Выставка строительства и интерьера

21-25.01

Swissbau
(Базель, Швейцария)
Швейцарская строительная выставка

22-24.01

Gevel
(Роттердам, Нидерланды)
Выставка технологий фасадного
строительства

23-26.01

Vaumesse (Оберварт, Австрия)
Специализированная выставка
жилищного строительства

24-26.01

HausBau + EnergieSparen (Тулльн, Австрия)
Выставка строительства и
энергосбережения

24-26.01

Salon du Cote de la Maison Toulouse
(Тулуза, Франция)
Строительная выставка ■



Уважаемые господа!

Продолжается подписная кампания на 2014 год

Оформить подписку на газету «Коммерсантъ»
вы можете в альтернативных агентствах:
ООО «СЗА „Прессинформ“» (тел. 337-16-26),
ООО «Урал-Пресс СПб» (тел.: 378-66-44, 677-32-07),
а также во всех почтовых отделениях связи.

качественная информация с доставкой в офис



Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге — главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе. В составе газеты публикуются тематические глянцевые приложения формата D2: «Дом», «Банк», «Медицина», «Лизинг», «Коммерческая недвижимость», «Энергетика. Нефть. Газ»; деловые специализированные приложения формата A3 Business Guide «Элитная недвижимость», «Индустрия отдыха», «Лица города», «Рейтинг топ-менеджеров», «Экономический форум», «Банк. Финансовые инструменты», «Экономика региона», «Стиль».

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ

**КОММЕРСАНТЪ
20 ЛЕТ**



**BUSINESS
GUIDE**

СПЕЦИАЛЬНЫЙ
ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ
ЦВЕТНЫХ
ТЕМАТИЧЕСКИХ
ПРИЛОЖЕНИЙ
BUSINESS GUIDE,
ПОСВЯЩЕННЫЙ
20-ЛЕТИЮ ВЫХОДА
РЕГИОНАЛЬНОГО
ВЫПУСКА ГАЗЕТЫ
«КОММЕРСАНТЪ»
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 12 НОЯБРЯ 2013 ГОДА

ФОРМАТ — А3

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ

С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

**BUSINESS
GUIDE**

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

**ПРИЛОЖЕНИЯ BUSINESS GUIDE ВЫХОДЯТ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ОТДЕЛ ПОДПИСКИ: (812) 271 36 35, ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: (812) 325 85 96, WWW.KOMMERSANT.RU/REGIONS/78**