

ПОКУПАТЕЛЬ ЗЕМЕЛЬНЫХ
УЧАСТКОВ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ
ОБЛАСТИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ СЕМЬ ЛЕТ
СТАЛ ДРУГИМ / 18
НА РЫНКИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
ЕВРОПЫ ВЫШЛО НЕМАЛО
ПРЕДЛОЖЕНИЙ О ПРОДАЖЕ
ОТ РОССИЯН / 24
КЛУБНЫЙ ДОМ NOVARD PALACE
ОБЕЩАЮТ СДАТЬ В АВГУСТЕ / 27
РОСКОШЬ
МИНИМАЛИЗМА / 30

Элитная недвижимость

Четверг, 26 марта 2015 №52

(№5562 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–36

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Рег. №01243 22 декабря 1997 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Guide

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ООО «Газпромбанк-Инвест». Реклама

B
**BRILLIANT
HOUSE**
КЛУБНЫЙ ДОМ

923 92 92

www.brilliant-house.ru

FG
FORTGROUP



КЛУБНЫЙ ДОМ С ИДЕАЛЬНЫМИ ПАРАМЕТРАМИ

КЛУБНАЯ УЕДИНЕННОСТЬ И РЕСПЕКТАБЕЛЬНОСТЬ
ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КОМФОРТА И БЕЗОПАСНОСТИ
ИНТЕРЬЕР КЛАССА DE LUXE • ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ ОТ 150 КВ.М



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

НАДЕЖДА
НА ПРЕМИУМ-КЛАСС

В отличие от интеллектуальной, с финансовой элитой все понятно. Мы знаем, кто эти люди, или во всяком случае понимаем, кого к ней можно отнести. Девелоперы характеризуют эти слои населения как «избалованных в хорошем смысле покупателей дорогого жилья, у которых такая квартира не первая», байеры — как «людей, которые в кризис, может быть, сэкономят на покупке яхты, но не сумочек „Шанель“», а модные дизайнеры — как «тех, у кого все хорошо». Последнее утверждение, хоть и сомнительно, но звучит жизнеутверждающе. Тем более, если иметь в виду, что премиальный сегмент жилья менее других подвержен кризису. То есть существует на рынке недвижимости островок некоей стабильности. Недостигаемый, правда, для подавляющего большинства, но жизнь вообще устроена несправедливо, надо признать.

Тем не менее аналитики констатируют, что во всех странах Европы становится все больше российских собственников жилья, вынужденных его продавать, чтобы компенсировать финансовые потери своего бизнеса в России. Некоторые, правда, покупают недвижимость там же, в Европе, но меньше и дешевле, а некоторые, как говорят те же аналитики, возвращаются к родным бережкам. Если же говорить о загородном жилье в окрестностях Петербурга, то в этом году, по прогнозам, на рынке загородного премиального жилья новых проектов не появится. Да и сегодня продажи единичны. Впрочем, процент элиты и должен быть невелик.

В это непростое время на рынке недвижимости утверждается удивительный мейнстрим — внедрение «зеленых» технологий еще на уровне проектирования, причем как в жилых, так и в офисных зданиях высокой категории. В прошлом году 19,6% от общего числа (это около 45 тыс. кв. м) офисных помещений получили сертификаты энергоэффективности и экологичности по международным стандартам.

А вот долгосрочных прогнозов никто пока не делает. Скорее всего, в 2015 году будет сдано меньше жилья, чем запланировано. И большая часть предложений на рынке элитной недвижимости продолжает движение от центра Петербурга к островам. А их, по новым данным, в дельте Невы 42 единицы.

ЖИЛЬЕ ПОПРИДЕРЖАТ
РЫНОК СТРОЯЩЕГОСЯ
ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, В ОТЛИЧИЕ ОТ ДРУГИХ СЕГМЕНТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, СОХРАНЯЕТ СТАБИЛЬНОСТЬ. ПОКУПАТЕЛИ ТАКОГО ЖИЛЬЯ МЕНЕЕ ВСЕГО СТРАДАЮТ ОТ КРИЗИСА, А ПОТОМУ СПРОС В ЭТОМ КЛАССЕ НЕ ПАДАЕТ. ПРАВДА, ДЕВЕЛОПЕРЫ МОГУТ ПРИДЕРЖАТЬ ВЫХОД НА РЫНОК НОВЫХ ОБЪЕКТОВ В РАСЧЕТЕ НА ТО, ЧТО ЧЕРЕЗ ДВА-ТРИ ГОДА ОНИ СМОГУТ ИХ ПРОДАТЬ ПО БОЛЕЕ ВЫГОДНОЙ ЦЕНЕ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на 1 января 2015 года на рынке Санкт-Петербурга представлено 38 объектов элит-класса (включая дополнительные очереди), в которых осуществляются продажи квартир, из них 27 жилых комплексов и 11 очередей.

По данным Colliers International, за 2014 год в элитном сегменте в продажу поступило 130 тыс. кв. м новых площадей — 1,29 тыс. квартир. Это на 18% больше, чем в 2013 году, в квадратных метрах и на 61% больше в штуках, что свидетельствует о значительном снижении средней площади квартиры. Как говорят аналитики, средняя площадь элитного жилья снизилась до 102 кв. м в 2014 году против 135 кв. м в 2013 году.

«С точки зрения квартирографии первичного предложения, трехкомнатные квартиры по-прежнему формируют существенный объем экспозиции — их доля по итогам года составляет 42% в общем предложении. Доля двухкомнатных квартир составляет четверть первичного предложения», — говорят в Colliers International.

Яна Долотова, директор направления «Новое строительство» АН «Итака», указывает, что при общей тенденции к снижению метражей элитного жилья наблюдается тенденция к укрупнению объектов элитного строительства: «Элитные объекты из отдельно стоящих малоквартирных домов, расположенных в престижных районах города, превращаются в целые жилые комплексы, состоящие из множества корпусов и секций с большим количеством квартир с разнообразными планировками».

Екатерина Немченко, директор департамента жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, подсчитала, что в 2014 году было реализовано рекордное за последние несколько лет количество элитных квартир — 660 штук (86,3 тыс. кв. м).

По данным Knight Frank St. Petersburg, за год свободное предложение пополнилось восемью новыми элитными объектами совокупной жилой площадью около 145 тыс. кв. м. Кроме того, завершились продажи в одном из самых крупных жилых комплексов Центрального района — «Парадном квартале». В результате на данный момент основной объем предложения элитного жилья сосредоточен в Петроградском районе. Лидерами стали популярные локации — Крестовский остров и Петроградская сторона, общая доля которых в предложении составила 61%.

Наибольший объем предложения приходится на жилые комплексы следующих девелоперов: «Газпромбанк-Инвест Девелопмент Северо-Запад», «Возрождение



В «ПАРАДНОМ КВАРТАЛЕ», ОДНОМ ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО РАЙОНА, ПРОДАЖИ КВАРТИР ЗАВЕРШИЛИСЬ

Санкт-Петербурга», «Еврострой», «Леонтьевский мыс» и «ЮИТ Санкт-Петербург».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, перечисляет некоторые крупные проекты: ЖК «Крестовский de luxe» (359 квартир), ЖК «Привилегия» (334 квартиры), «Морской пр., 29» (80 квартир). «Появление на рынке таких крупных жилых комплексов, как «Привилегия» и «Крестовский de

luxe», привело к росту доли Крестовского острова в общем объеме предложения на первичном рынке. Если в начале 2014 года объем предложения на Крестовском острове не превышал 8% от всего предложения в городе, то сейчас доля квартир, расположенных в этой локации и предлагаемых в продажу на первичном рынке, выросла до 42%. В то же время в Центральной зоне мы наблюдаем сокращение предложения на первичном рынке (63% год назад против текущих 40% первичного предложения). Новое предложение будет также сформировано оставшимися очередями проекта «Смольный парк» компании «Возрождение Санкт-Петербурга», что сместит баланс в обратную сторону», — резюмирует госпожа Конвей.

ДВОЯКАЯ СИТУАЦИЯ Аналитики отмечают, что, с одной стороны, сектор элитной недвижимости слабо подвержен резким макроэкономическим колебаниям — как правило, уровень дохода в этой группе остается высоким. С другой стороны, дольщики этого сектора склонны проявлять большую осторожность, ввиду того что их бизнес подвергается дополнительным рискам и они не решаются изымать деньги и вкладывать их в строящееся жилье. Покупатели дорогого сегмента жилья предпочитают создавать дополнительные финансовые гарантии для своего бизнеса, осмотрительно распоряжаться своими денежными ресурсами.

«Можно предположить, что в условиях кризиса все же будут востребованы проекты в секторе элитного жилья класса А. Это сфера премиум-класса, которая меньше всего претерпевает потрясения. Рынок элитной недвижимости достаточно быстро восстанавливается. Самый инертный по скорости восстановления — рынок комфорт-класса. Там процесс регенерации происходит медленнее, потому что покупатели в этом сегменте — в основном наемные специалисты. Они обретают уверенность и готовность совершать сделки на рынке недвижимости только после того, как ситуация в отрасли стабилизируется, когда они вернулись к прежнему уровню доходов, могут прогнозировать свою занятость», — объясняет начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова.

«Мы ожидаем, что в начале 2015 года будет также наблюдаться высокий по сравнению с аналогичным периодом предыдущих лет уровень продаж квартир в домах высокой степени готовности. В дальнейшем, по мере вымывания с рынка клиентов, готовых приобретать квартиры со стопроцентной оплатой, темпы продаж будут постепенно снижаться», — прогнозирует госпожа Конвей. ➔ 16

15 → Средняя запрашиваемая цена на первичном рынке элитной недвижимости на конец четвертого квартала 2014 года достигла 350,5 тыс. рублей за квадратный метр.

Тимур Нигматуллин, аналитик «Финам», отмечает, что за последние два квартала 2014 года на первичном рынке цены выросли на 9,1%. На вторичном цены стагнировали.

«Ожидается, что к середине 2015 года цены вернутся на уровень второго полугодия 2014 года», — полагает госпожа Долотова.

ПРОГНОЗЫ При этом снижения цен аналитики не ожидают. Михаил Бимон, заместитель генерального директора по маркетингу агентства недвижимости «Домплюсфис», уверен, что в элитном сегменте снижение цен в долгосрочной перспективе практически невозможно, так как элитные новостройки имеют существенную валютную составляющую себестоимости.

«Мы не видим предпосылок для снижения цен. Во-первых, ограничителем для уменьшения стоимости служит снижение курса национальной валюты. Существует некая психологическая привязка по доходности бизнеса к валютной составляющей, хотя рынок функционирует в рублевой зоне. Во-вторых, недвижимость в Санкт-Петербурге не может стоить дешевле, чем в других более скромных, но крупных городах России, в которых рынок менее насыщен. В-третьих, вывод в продажу новых объектов замедлился. Несколько крупных игроков уже объявили о пересмотре сроков открытия продаж в новых объектах. Наши аналитики говорят, что в пределах небольших колебаний цены будут сохраняться на текущем уровне. Инвестиционный цикл недвижимости длительный, работа над проектами не останавливается, независимо от внешних обстоятельств», — отмечает госпожа Денисова.

А вот Анастасия Тузова, генеральный директор E3 Estate, считает, что снижение цен все же будет: «При уменьшении спроса стоит ожидать различных маркетинговых мероприятий, различных скидок, акций, в связи с этими факторами стоит ожидать снижения средней стоимости за квадратный метр. Данная экономическая ситуация подтолкнет некоторых покупателей к совершению покупки, пока ситуация не ухудшилась, с целью сохранения капитала. Другие же и вовсе отложат покупку до более стабильных времен». Впрочем, объем предложения тоже будет сокращаться.

Алексей Берников, маркетолог-аналитик ЗАО «Группа Прайм», полагает, что новые проекты на рынок в ближайшее время не выйдут: «Девелоперы, обладающие последними участками в Петербурге, пригодными для элитного жилья, скорее придержат их до окончания непростого периода».

«Спрос и цены будут под давлением из-за негативной экономической конъюнктуры, но сегмент будет чувствовать себя немного лучше, чем строительный рынок в целом. Новые проекты будут реализовываться в меньшем объеме, так как застройщикам сложно будет получить под них финансирование из-за нестабильности на финансовом рынке. Фактор спроса здесь имеет скорее второстепенное значение», — добавляет господин Нигматуллин. ■

ОСТРОВНОЙ ИНСТИНКТ ПОЖАЛУЙ, ВЫСШИЙ РАЗРЯД КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ — ОСТРОВНАЯ. СОЧЕТАНИЕ ПРИВАТНОСТИ И ПРОСТОРА ПРИТЯГИВАЕТ КАК ПОКУПАТЕЛЕЙ, ТАК И ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ. АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ («Ъ-ДОМ», № 71 ОТ 10.12.2014)

Некоторые эксперты полагают, что в ближайшие годы именно такая недвижимость будет на пике спроса в элитном секторе.

МОТИВ ПОКУПКИ «Преыдыущие десятилетия были временем инвестиций в элитную городскую недвижимость. Следующее же десятилетие будет отмечено растущим стремлением вложить капиталы в недвижимое имущество, расположенное на островах, — говорит Иоланда Барнс, директор отдела мировых исследований компании Savills. — Самые состоятельные люди мира в первую очередь хотят обладать чем-нибудь эксклюзивным и редким. В силу этого островная недвижимость идет нога в ногу с апартаментами класса люкс в лучших городах мира».

Будучи очень небольшим сегментом рынка недвижимого имущества, частные острова представляют собой статусные активы наивысшего класса, которые больше напоминают произведения искусства или драгоценности, чем собственно недвижимость.

«В основе покупки островной недвижимости лежит множество разных мотивов, — объясняет Иоланда Барнс. — Это может быть просто страсть к покупкам, стремление обозначить свой социальный статус, желание переехать или переместить свой бизнес, а также тяга к благотворительности. Остров может стать тихой гаванью во время глобальных экономических кризисов, а рост цен на элитную недвижимость на островах, связанных с городами, может быть примерно в четыре раза больше, чем на большой земле».

TERRA INCOGNITA Как известно, главная характеристика любой недвижимости — местоположение. В большинстве случаев под местоположением подразумевается соседство и окружение. То есть качество (и количество) уже имеющейся поблизости недвижимости. К примеру, Рублевка без учета этого фактора ничем не лучше и не хуже, к примеру, окрестностей Москвы-реки в районе Новорязанского шоссе. Ценность Рублевки именно в том, что здесь сложилась определенная среда, окружение, а не в особенностях ландшафта или климата.

А вот на островах ситуация совсем иная. Конечно, если речь идет о большом острове, то там также имеет значение качество имеющейся застройки. Но в морях и океанах много островов, где никакой застройки нет в принципе, и в таком случае их ценность определяется только климатом и ландшафтом, ну и еще логистикой, то есть удаленностью от ближайшего аэропорта.

Конечно, идеальный вариант для покупателя или частного инвестора — покупка в собственность целого острова. Однако это означает очень высокий

ценовой порог, даже если сам по себе остров по каким-то причинам стоит относительно недорого. Ведь для того, чтобы обосноваться на таком острове, завозить с большой земли придется не только стройматериалы, но и топливо, и даже воду.

Но существует и такой формат, как остров, уже освоенный одной компанией-девелопером, превращенный в отель или в поселок. Покупка недвижимости на таком «моноострове» — отличный вариант для частного инвестора, располагающего суммой от нескольких миллионов долларов.

ОСТРОВ БОСОНОГИХ В качестве примера можно привести остров-отель «Сонева Фуши», расположенный в составе Мальдивского архипелага. Это клочок земли длиной около 2 км и шириной всего 500 м. Его запросто можно обойти вокруг за полтора-два часа. Компания Soneva взяла остров в долгосрочную аренду у правительства Мальдивских островов два десятка лет тому назад и с тех пор построила около 50 вилл на первой береговой линии. Сейчас большая часть этих вилл предлагается в аренду, а некоторые — на продажу. Есть возможность также купить землю и инвестировать собственные средства в строительство виллы.

Но о виллах чуть позже. «Сонева Фуши» предлагает не просто недвижимость, а прежде всего образ жизни. Как только вы попадаете на остров (не важно — в качестве покупателя недвижимости или просто отдыхающего), вас просят разуться и сдать на хранение свою обувь. Она вам просто не понадобится: и по пляжу, и по дорожкам на острове совершенно комфортно ходить босиком даже после теплого тропического дождя. А еще вы тщательно будете пытаться найти какие-нибудь телепрограммы на плазменном мониторе в своей вилле. На острове нет телевидения, а монитор служит исключительно для просмотра фильмов. Это не упущение управляющей компании, а принцип, который формулируется так: No news, no shoes. То есть «никаких новостей, никакой обуви». Правда, Wi-Fi на острове, конечно, есть, поэтому совсем отключиться от новостей можно только по собственной воле.

И наконец, вся застройка острова основана на принципе экологичности. Основной материал для строительства и отделки — дерево. Крыши покрыты листьями тропических деревьев, что делает их похожими на настоящие бунгало. Кстати, кровлю приходится менять каждые два-три года. Собственник виллы этого даже не заметит: операция занимает считанные дни и производится за счет управляющей компании. Другое дело, что при желании можно было бы покрыть крыши искусственным покрытием, которое по виду совершенно не отличается от натурального. И ничего не

пришлось бы менять. Однако экологичность на этом острове превыше всего.

ДОХОДНОЕ МЕСТО Позволить себе круглогодично ходить босиком и укрываться от дождя под крышей из листьев могут только очень богатые люди. Впрочем, виллы на острове хотя внешне и походят на бунгало, выполнены с учетом высочайших требований к комфорту. Например, спальня может быть относительно небольшой по площади, а вот ванная «комната» — более 100 кв. м. На самом деле это не «комната», а открытое пространство под такой же лиственной крышей, включающее декоративный бассейн. Вообще, открытые пространства домов — террасы, лестницы, переходы, смотровые площадки — занимают много места и являются важнейшими элементами интерьеров. И конечно, на территории каждой виллы центральное место занимает бассейн, а также собственный выход к пляжу.

Ну а теперь о ценах. Вначале — аренда. Ставка зависит как от площади виллы, так и от времени года. Рождество, Новый год, Пасха, августовские школьные каникулы — это супергорячий сезон, и аренда виллы в среднем стоит от \$5 тыс. до \$40 тыс. в день. Низкий сезон на Мальдивах — июнь и июль, в это время ставки могут быть ниже в три-четыре раза.

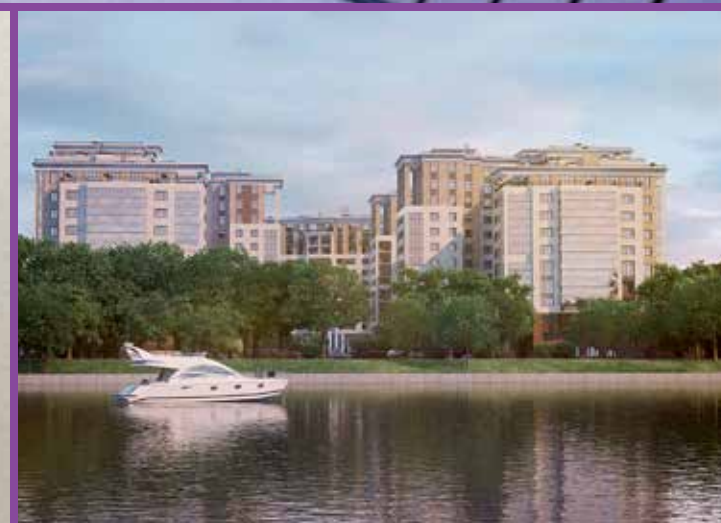
Аренда, конечно, недешевая, но если вы станете собственником виллы, то совсем по-другому оцените это обстоятельство. Цена виллы — от \$3–4 млн (одна-две спальни) до \$18 млн (девять спален, где могут спокойно разместиться до 20 человек). Впрочем, твердых цен не существует, все вопросы решаются индивидуально.

Естественно, собственник виллы должен использовать ее по своему усмотрению, но если он желает заработать на сдаче в аренду, то этим займется управляющая компания. Деление прибыли происходит следующим образом: 10% сразу забираются отелем на покрытие издержек по маркетингу и расходов на содержание виллы. Оставшиеся 90% поровну делятся между владельцем виллы и курортом. Хотя, конечно, каждый контракт подстраивается под индивидуальные нужды клиента. Легко подсчитать, что во время высокого сезона владелец даже самой маленькой виллы заработает \$15–75 тыс. в неделю, а самая большая принесет хозяину доход около \$120 тыс.

Стоит оговориться, что получение дохода вряд ли является главным побудительным мотивом для людей, приобретающих подобную недвижимость. Скорее это способ компенсировать средства, потраченные на собственное тихое пристанище на краю света. Но все-таки уже за пять-семь лет эти средства можно вернуть за счет аренды, даже без учета роста цены самой недвижимости. ■

life* ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
ПРИМОРСКИЙ

**ВИДОВЫЕ
КВАРТИРЫ
С ТЕРРАСАМИ**



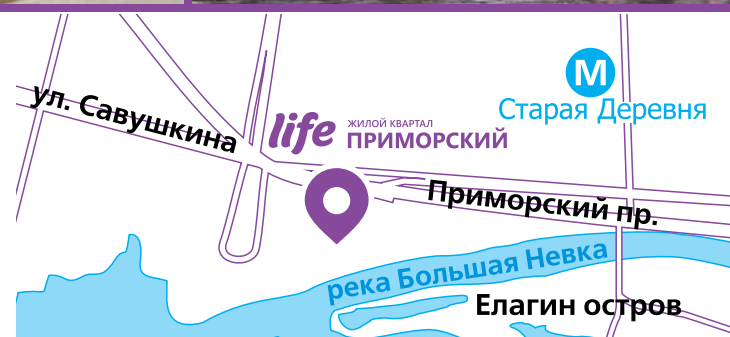
(812) 702 4222

ПРОЕКТ ФИНАНСИРУЕТ



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЁР

life-primorskiy.ru



Ипотека, Рассрочка, 214-ФЗ

*Жизнь. **Пионер. Застройщик: ООО «АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «ПИОНЕР». Проектная декларация доступна на сайте: life-primorskiy.ru В соответствии с ФЗ № 214 Застройщик с целью обеспечения обязательств по заключаемым договорам с участниками долевого строительства осуществляет страхование своей гражданской ответственности, ООО «Страховая компания Факел». Адрес объекта: Приморский пр., 52, литера Д. ОАО «Сбербанк России», Генеральная лицензия ЦБ РФ №1481 от 08.08.2012
Реклама

ПОРТРЕТ ПОКУПАТЕЛЯ ИЗМЕНИЛСЯ

ПОКУПАТЕЛЬ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ СЕМЬ ЛЕТ СТАЛ ДРУГИМ. НАПРИМЕР, СЕРЬЕЗНО ИЗМЕНИЛОСЬ СООТНОШЕНИЕ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН В ОБЩЕЙ МАССЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ — СЕГОДНЯ СДЕЛКИ ЗАКЛЮЧАЮТСЯ ЧАЩЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНИЦАМИ СЛАБОГО ПОЛА. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Согласно последним исследованиям, более 50% россиян хотели бы жить за городом. Однако позволить себе перебраться в собственный дом могут далеко не все. В последнее время количество предложений в сегменте загородной недвижимости заметно увеличилось. Рост рынка явился одной из причин того, что покупатели стали более избирательными, а их требования к покупке жилья возросли. Большинство стали задумываться и о тратах, которые семья понесет после покупки дома, о возможности содержать его в будущем, а также о выгодности покупки в инвестиционном плане. Покупкой коттеджей за городом интересуются в основном жители мегаполиса, в том числе и те, которые имеют средний достаток. Одни решают купить загородные дома для постоянного проживания, другие используют их в качестве комфортабельной дачи на летний сезон и праздники.

Генеральный директор ООО «Н+Н» Надежда Солдаткина говорит, что основная часть покупателей — это социально активные и мобильные люди, поэтому для них важны транспортная доступность загородного жилья, готовые коммуникации и инфраструктура в месте проживания и, конечно, качество самого жилья.

По данным «АТС Малиновка» — управление дачными поселками», если семь лет назад соотношение между покупателями женщинами и мужчинами составляло 13 и 87% соответственно, то в 2014 году доля мужчин-покупателей сократилась до 45%, а женщин — возросла до 55%. Сменил покупатель и адрес регистрации: зарегистрированные в Санкт-Петербурге в 2008 году составляли 99%, в 2014 году их доля сократилась до 33%, покупатели с регистрацией в Ленинградской области в 2014 году заняли 29%, Московского региона — 17%, Дальневосточного федерального округа — 11%, Западно-Сибирского — 7%, на другие регионы пришлось 3%.

Также значительно расширилась площадь приобретаемых участков. Так, в 2008 году в среднем на покупателя приходилось 8,4 сотки, а к 2014 году средняя площадь землевладений выросла до 12,8 сотки на одного владельца. Соотношение семейных и холостых покупателей также изменилось: в 2008 году их было равное количество, к 2014 году приобретать земельные участки чаще стали семейные пары, их доля составила 63%. При этом количество семейных пар с детьми оста-

лось неизменным — 85%. Доля покупателей, владеющих домашними питомцами, выросла на 39% — до 73%.

По сфере деятельности среди владельцев загородных участков значительно сократилось количество менеджеров (падение составило 64% — до 15%), при этом значительно выросла доля производственных профессий (с 8 до 54%). Доля участков, сменивших за семь лет собственников более трех раз, снизилась с 1,8 до 0,37%, два и более раз — с 6,9 до 5,4%.

Генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк отмечает, что сейчас наиболее активная в плане спроса возрастная группа — это люди в возрасте 30–50 лет, и составляет эта группа примерно 60%. «Как правило, загородную недвижимость приобретает семейная пара с детьми, которая стремится расширить пространство для жизни и дистанцироваться от городской суеты. Примерно 25% покупателей составляют люди пенсионного возраста, которые предпочитают жить в спокойном и экологически чистом месте. Как правило, такие покупки для них совершают дети. И 15% владельцев загородной недвижимости — это родители, которые приобретают жилье для своих детей, которые создали семью, или студентов», — говорит господин Вовк.

Меняются и пристрастия покупателей. Жанна Потапкина, директор по продажам компании «АЛЛТЕК Девелопмент», отмечает: «Нынешние покупатели элитного жилья за городом стали больше прислушиваться к рекомендациям: финальное решение о покупке принимают после знакомства с соседями, поэтому мы достаточно часто проводим в поселке небольшие мероприятия. Это, пожалуй, самый эффективный и рабочий маркетинговый инструмент, который серьезно оживляет отложенный спрос».

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», отмечает, что покупатели загородного жилья бизнес-класса и выше — это состоявшиеся семьи, для которых важно дать своим детям оптимальные условия жизни, в экологически привлекательном месте, при этом недалеко от города. «Обычно они практичны и рациональны: покупка загородного дома для них — далеко не первый опыт приобретения недвижимости, и они отлично знают, на какие технологические опции стоит обращать особое внимание. Учитывая достаточно вы-



СЕГОДНЯ КОЛИЧЕСТВО ЖЕНЩИН-ПОКУПАТЕЛЬНИЦ ДОРОГИХ КОТТЕДЖЕЙ ВЫРОСЛО ДО 55%

сокие цены на загородную недвижимость, они стремятся найти объект, который им действительно нравится, поэтому на поиски загородного дома может уйти не один месяц. Особые рекламные или технологические «фишки», которые зачастую предлагают застройщики, могут привлечь их внимание, но никогда не станут определяющим фактором при выборе недвижимости. Главное для этих людей — комфорт и безопасность для своей семьи», — рассуждает господин Степанов.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, с ним согласна: «Покупатели загородного жилья стали такими же практичными и рациональными в своих покупках, как и покупатели городского жилья. Более того, изменился сам продукт, и, соответственно, выросло качество предложения. А это влечет за собой новые запросы от наших покупателей, которые еще более трепетно относятся к элементам инфраструктуры на территории коттеджного поселка, более взвешенно оценивают будущие затраты по оплате коммунальных платежей».

Впрочем, портрет покупателя отличается в зависимости от приобретаемой им категории загородного жилья. Так, на таунхаусах останавливают выбор люди,

желающие жить за городом, но не имеющие возможности приобрести индивидуальный дом. Обычно это семьи молодых предпринимателей или пожилые родители бизнесменов. Кроме непосредственно качества самого дома, для них имеют принципиальное значение регистрация по месту жительства, наличие вблизи муниципальных учреждений — детских садов, школ, поликлиник.

Если у потребителя есть средства для постройки собственного дома и отсутствует необходимость срочного переезда, он, конечно, предпочтет строительство на участке без подряда в коттеджном поселке с готовой инфраструктурой.

«За последние несколько лет новых проектов коттеджных поселков бизнес-класса, особенно предлагающих участки без подряда, практически не появилось. Такое предложение характерно только для премиум-сегмента. Поэтому сейчас преимущественно с уценкой перекупаются и перестраиваются дома, построенные до кризиса 2008 года. В условиях общего спада рынка этот сегмент ликвиден только при условии общей стоимости недвижимости до одного миллиона долларов», — считает Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор Portner Architects. ■

ОБОЙДЕМСЯ БЕЗ КОСМОДРОМА

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОПЦИИ И ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ «ФИШКИ» НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ КРИТЕРИЕМ ЭЛИТНОСТИ ЖИЛЬЯ. ПОКУПАТЕЛЬ ВЫБИРАЕТ МЕСТО ДЛЯ ЖИЗНИ — КАК В ШИРОКОМ СМЫСЛЕ (РАЙОН ГОРОДА), ТАК И КОНКРЕТНО: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ПЛАНИРОВКИ. О ТЕНДЕНЦИЯХ РЫНКА РАССУЖДАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «ГАЗПРОМБАНК-ИНВЕСТ СЕВЕРО-ЗАПАД» СЕРГЕЙ ДЕМИДОВ.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Локация по-прежнему остается критерием номер один при выборе элитного жилья?

СЕРГЕЙ ДЕМИДОВ: Известно, что для элитного объекта необходимо совпадение трех основных факторов — местоположение, местоположение и еще раз местоположение. Зоны элитной застройки в Санкт-Петербурге формируются столетиями, и что-то новое придумать сложно: «золотой треугольник», Крестовский остров, район Смольного и Таврического парка, набережные Невы — основные сложившиеся места. Элитный сегмент — самый консервативный, так что строить целесообразно там, где исторически сложилась зона элитной застройки.

Г: Какая из зон наиболее востребована сегодня?

С. Д.: Универсального варианта нет. Кто-то хочет быть поближе к Невскому проспекту с его круглосуточной активностью, архитектурными памятниками и историческими видами, а кто-то предпочитает более тихое место с чистым воздухом и в окружении зелени. Из исторически сложившихся районов элитной застройки Крестовский остров больше подходит тем, кто ценит спокойствие, тишину, свежий воздух, возможность погулять в парке, но при этом хочет жить в центре города и пользоваться всеми преимуществами инфраструктуры самого высокого уровня.

Г: И все-таки элитное жилье — это не только место...

С. Д.: Покупатели элитного жилья — состоявшиеся люди с серьезным уровнем дохода, для них эта квартира не первая, не последняя и, безусловно, не единственная. Застройщик должен этих людей чем-то заинтересовать. Продать не просто квартиру, а статусный товар, который в чем-то лучше других, несет в себе какую-то идею, — именно это и делает квартиру элитной.

Г: Какого рода идеи предлагают девелоперы?

С. Д.: Это могут быть разные вещи: холлы с эксклюзивной дизайнерской отделкой, разнообразная сопутствующая инфраструктура — бассейны, спа, солярии, зимние сады, марины для катеров, магазины, участие в проекте известных иностранных архитекторов, на крайний случай, какая-то маркетинговая идея.

Г: Какой путь выбирает «Газпромбанк-Инвест»?

С. Д.: Мы достаточно консервативны в своем подходе: местоположение объекта — клубных резиденций «Крестовский de luxe», качество строительства, удобство, создание комфортной среды обитания, безопасность. Ну и, конечно, надежность застройщика, входящего в группу компаний «Газпромбанк».



Мы посчитали ненужным размещение в объекте каких-либо дополнительных функций, которые потенциально могут нарушить атмосферу камерности и уединенности. Крестовский остров — это сложившаяся территория со всей необходимой инфраструктурой. В ближайшем окружении проекта — магазины, рестораны, клубы, спортивные комплексы.

Хочется отметить, что и мы вносим свой вклад в дальнейшее развитие инфраструктуры острова. Несколько лет назад, когда мы с обществом «Динамо» начинали проект, спортивная инфраструктура стадиона «Динамо» была старая и изношенная. За счет средств Газпромбанка многое удалось восстановить и реконструировать, а что-то и построить заново. Так, было построено здание теннисного центра, реконструировано футбольное поле с системой подогрева и с современным искусственным покрытием. Реализация проекта способствовала развитию спортивной инфраструктуры и общественных территорий, доступных для всех жителей города. Сегодня на стадионе «Динамо» можно заниматься практически любым видом спорта — теннис, пробежки, плавание, гребля, стрельба, почти все игровые виды спорта. Расположение нашего комплекса в шаговой доступности от современного многофункционального спортивного объекта повышает привлекательность квартир.

Г: А что с другими благами цивилизации?

С. Д.: В самом комплексе будет подземный паркинг, индивидуальные кладовые, закрытая охраняемая территория с си-

стемой видеонаблюдения и контролем доступа, несколько коммерческих помещений с внешней стороны дома для размещения кафе-кондитерской, частный детский сад. Вход на территорию — только для жителей и их гостей. В клубных резиденциях «Крестовский de luxe» будут жить люди, достаточно избалованные в хорошем смысле этого слова, которые могут позволить себе все. Но это все должно быть им доступно, а не навязано. «Хотите или не хотите — а будете по утрам бегать», «Там у вас марина, это катер завелся, не волнуйтесь, он скоро уплывет», «А вот ресторан, вечером там свадьба», «У вас тут общий зимний сад, будете за него платить», — все это хорошо, но лучше не в моем доме, а через дорогу. «Проект с космодромом» звучит гордо, но зачем? Можно, конечно, строить на этом свою маркетинговую стратегию, но подавляющему большинству жителей это не очень нужно.

Г: А от приглашения известных архитекторов почему отказались?

С. Д.: Мне кажется, это скорее маркетинговый ход, возможность отстроиться от конкурентов, нежели реальная необходимость. Западным архитекторам сложно работать в нашем городе, у нас специфическое законодательство, строительные нормы и требования. Поэтому нужен еще один, местный, проектировщик, который все это адаптирует к нашей российской действительности. А с двумя проектировщиками иногда хуже, чем вообще без них. Поэтому так редки у нас в городе успешные примеры взаимодействия с западными архитекторами.

Г: Но ведь западный мэтр мог бы создать что-то оригинальное, выдающееся, запоминающееся...

С. Д.: Я считаю, что особое внимание к себе в первую очередь должны привлекать здания, несущие какую-то важную общественную функцию: религиозные, государственные учреждения. А жилой дом должен быть более спокойным, более нейтральным. Ежедневно воспринимаемое пространство должно быть комфортным для своих жителей и с архитектурной точки зрения, и с точки зрения планировочных решений и функциональности.

Г: Каким образом удастся это реализовать на практике?

С. Д.: В проекте «Крестовский de luxe» на достаточно большом участке, площадью более трех гектаров, мы постарались реализовать концепцию, заключающуюся в строительстве нескольких небольших домов вместо принятого в последнее время большого жилого комплекса. В сегменте элитного жилья предпочтение отдается максимально возможной обособленности. Кроме того, исторически для застройки Крестовского острова были характерны небольшие изолированные здания.

Концепция архитектурной мастерской Евгения Подгорного нам понравилась — спокойно, из натуральных материалов, без экстравагантных архитектурных решений. В результате наш проект предусматривает десять отдельно стоящих шестизэтажных корпусов, объединенных общим подземным паркингом. В большинстве домов от двух до четырех квартир на этаже, так получается более кулуарная, домашняя обстановка.

Наличие большой охраняемой придомовой территории с выходом к благоустроенной пешеходной набережной обеспечивает комфорт и безопасность без ощущения зажатой со всех сторон резервации. Внутреннее пространство двора закрыто для въезда машин, можно гулять с детьми. В отделке фасадов предпочтение отдается натуральным материалам, предусмотрены освещение и архитектурная подсветка фасадов, большой объем озеленения.

Г: А что востребовано, если говорить о планировках?

С. Д.: Планировки большинства квартир предусматривают наличие ванной комнаты и гардеробной для каждой спальни, наличие балкона, остекленной лоджии или открытой террасы.

Квартиры-дворцы сейчас не очень востребованы. Конечно, элитные квартиры должны быть большими, но до определенных пределов, иметь продуманные планировочные решения, но обеспечивать возможность их гибкого изменения. ■

ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ МЕДЛЕННО ОСТЫВАЕТ

ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ПРЕМИУМ-КЛАССА ПОСТРАДАЛ ОТ КРИЗИСА СИЛЬНЕЕ ВСЕГО. В КОНЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА, КАК И ВО ВСЕХ ОСТАЛЬНЫХ СЕГМЕНТАХ, НАБЛЮДАЛСЯ РОСТ ПРОДАЖ, ОДНАКО СЕЙЧАС СДЕЛКИ ЕДИНИЧНЫ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Как говорят эксперты, премиальная загородная недвижимость на данный момент является привлекательной только в тех случаях, когда она действительно имеет отличительные особенности. И локация — один из основных параметров при выборе дома.

«Здесь имеется в виду и степень удаленности от города, и транспортная доступность, и качество подъезда к дому, и качество земельного участка, наличие на нем леса, качество почвы, близость к водоему... Не менее важно достойное окружение объекта, однородная среда застройки», — поясняет Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге. Она отмечает, что по-прежнему средний темп продаж загородной недвижимости в элитном сегменте составляет три-пять домов в полгода. «Это говорит о том, что загородная недвижимость все еще не является приоритетом для покупателя и, к сожалению, на текущий момент, в отличие от других стран, не может выступать полноценным эквивалентом городской квартиры. Это, конечно, в первую очередь связано со сложностями транспортной и социальной инфраструктуры, но при этом также и с отсутствием у нас сложившейся культуры проживания за городом», — поясняет госпожа Конвей. При этом она добавляет, что ситуация, если сравнивать ее с ситуацией десятилетней и даже пятилетней давности, меняется в лучшую сторону: «Тренд смещения интереса девелоперов в сторону загородной недвижимости получает благодарный отклик среди клиентов. Изменилось к лучшему качество домостроения, качество архитектурной концепции, в целом качество коттеджных поселков, появились и продолжают появляться очень интересные локации».

ЖДУТ ЯСНОСТИ Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор Portner Architects, полагает, что премиальный сегмент рынка пострадал сильнее всего: «На элитное жилье за городом сейчас почти нет спроса, и строительство индивидуальных домов также временно заморожено. Притом, что с 2014 года на рынке начали появляться недостроенные поселки де люкс и премиум-классов, с огромной уценкой продаваемые банковскими структурами, получившими их в счет непогашенных кредитов».

Геннадий Черненко, девелопер коттеджного поселка «Ольшаники-2», подтверждает: «Покупателя элитного жилья стал интересовать только объект, заверченный на сто процентов. Человек должен убедиться в наличии газа, охраны, дорог и адекватности его будущих соседей». Эксперт полагает, что говорить о каких-то изменениях рынка или формата можно будет только после урегулирования даже не экономического, а политического кризиса. «Элитное жилье — это всегда на



ПРЕМИАЛЬНАЯ ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ОПТИМИЗИРУЕТ ПЛОЩАДИ И БЮДЖЕТЫ

сто процентов индивидуальный проект, но сейчас клиенты не понимают, когда кризис закончится, что будет с ними дальше — где они будут жить, а где работать? Поэтому логично, что все решения о строительстве дорогого жилья пока отложены до лучших времен», — поясняет эксперт.

Генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк говорит, что нестабильность влияет и на девелоперов: «Девелоперы выводят все меньше новых проектов из-за нестабильной ситуации на финансовых рынках и в связи со сложившейся макроэкономической ситуацией». Он считает, что спрос на элитные загородные дома Петербурга остается постоянным, вне зависимости от обстоятельств. Однако покупатели этого сектора недвижимости довольно долго и тщательно выбирают объект для покупки.

Жанна Потапкина, директор по продажам компании «АПЛТЕК Девелопмент», добавляет: «Еще после кризиса 2008 года осталось очень мало девелоперов, которые решаются начинать новую стройку и продавать участки с подрядами. Нестабильная экономическая обстановка не позволяет покупателям брать риски и приобретать недвижимость в новом поселке, не позволяя и девелоперам брать на себя долгосрочные обязательства по строительству. Иными словами, остались только штучные предложения в уже построенных поселках, и вторичный рынок. Снижения цен на элитном рынке в ближайшие полго-

да не будет, напротив — цены будут стремительно догонять доллар».

ОПТИМИСТЫ Впрочем, Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», пессимизм коллег не разделяет: «В 2014 году объем реализации коттеджей в компании „Строительный трест“ достиг миллиарда рублей. Судя по началу 2015 года, спрос продолжает оставаться на хорошем уровне».

В столичном регионе загородное элитное жилье также чувствует себя относительно стабильно. Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости агентства Tweed, говорит: «На загородном рынке элитного жилья пока все неплохо. После Нового года наступило традиционное затишье, но сейчас активность возобновляется, она уже сопоставима с началом прошлого года. Обычно ближе к марту элита просыпается — так происходит и сегодня. Достаточно много покупателей хотят воспользоваться падением цен и приобрести недвижимость в полтора-два раза дешевле за счет валютной турбулентности».

Господин Лукич полагает, что сегодня востребованы энергоэффективные элитные коттеджи в клубных поселках с развитой инфраструктурой, ландшафтным дизайном, с удобными подъездными дорогами к домам, хорошей придомовой территорией и количеством соседей не более 20–30: «Кроме площади, покупате-

ли обращают все больше внимания на видовые характеристики дома, инженерное обеспечение, индивидуальность и эксклюзивность проекта, ландшафтный дизайн территории. Обязательными требованиями покупателей элитных загородных домов являются лесной массив недалеко от дома и водное пространство (озеро или река). Такому покупателю важна не цена объекта, а его качественные характеристики, он готов переплатить за действительно стоящий и единственный продукт. Уже на первоначальном этапе строительства в элитных домах делаются теплые полы, устанавливаются стеклопакеты, современные системы вентиляции. Архитектурный план коттеджа обязательно включает помещения, предназначенные для сауны, бассейна, бани. Как правило, интерьер такого дома оформляется профессиональными дизайнерами и художниками».

Премиальный рынок полным ходом идет по пути оптимизации бюджетов и площадей. Как говорят эксперты, времена, когда элита рассматривала дома площадью в тысячу «квадратов», давно ушли в прошлое. Самый ходовой товар сегодня — коттеджи по 300–500 кв. м. Цены корректируются в приятную для покупателей сторону. Впрочем, на вторичном рынке все равно остались супердорогие предложения. Хозяева таких «золотых» домов не рассматривают торг и не снизят заявленную цену из-за высокой себестоимости объектов, даже если земля вокруг вдруг подешевеет.

«Что будет с ценами дальше, предугадать сложно. Однако очевидно, что за любым падением следует возвращение назад. Так, в 2008 году некоторые покупатели решили, что благоприятная для покупателей ситуация будет длиться долго. Однако когда ушли проблемные активы, все вернулось на круги своя. Как известно, покупать надо на падении рынка, а продавать — на подъеме. Сейчас самое время покупать», — говорит господин Артемьев. Он полагает, что выход новых объектов в 2015 году маловероятен, в том числе из-за резкого удорожания строительства. При этом прогнозирует сохранение покупательской активности весной 2015 года на уровне четвертого квартала 2014 года, и снижение покупательской активности летом и осенью 2015 года. По его мнению, к лету 2015 года наметится сокращение предложения на первичном рынке из-за «вымывания» наиболее ликвидных проектов.

Среди других тенденций рынка Елизавета Конвей отмечает появление премиальных проектов на Токсовском направлении: «Во Всеволожском районе, где когда-то появилось огромное количество проектов, близких к элитному классу, сейчас наблюдается появление большого количества проектов в бизнес-классе, комфорте и экономе — то есть элитное предложение разбавляется проектами более низкого класса». ■

ВЫСОКАЯ ГОТОВНОСТЬ — ВЫСОКАЯ НАДЕЖНОСТЬ

ВЫСОКАЯ АРХИТЕКТУРА ОТ RBI

ИЗЫСКАННЫЙ

ДОМ С ФРАНЦУЗСКИМИ
БАЛКОНАМИ (54 КВАРТИРЫ)



Известный
Дом на Черной речке
УЛ. САВУШКИНА, 7

ДОМ СДАН

Осталось 4 квартиры

ПЕРВЫЙ

ДОМ ЛЕГЕНДАРНОГО
ИСПАНСКОГО АРХИТЕКТОРА
РИКАРДО БОФИЛЛА
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ




АЛЕКСАНДРИЯ
ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
НОВГОРОДСКАЯ УЛ. 23

ДОМ СДАН

Осталось 3 квартиры

ПЕТЕРБУРГСКИЙ

СТИЛЬ В СОВРЕМЕННОМ
ПРОЧТЕНИИ



Собрание
ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ
Большая Посадская, 12

ДОМ СДАН

Последние квартиры

RBI
The art of real estate

320-76-76

rbi.ru

ХОЛДИНГ RBI
основан в 1993 г.

КАК ИНЖЕНЕР ИНЖЕНЕРУ

ПРОЕКТ ОСОБНЯКА ПОД НОМЕРОМ ДЕВЯТЬ НА УЛИЦЕ РЕНТГЕНА (БЫВШАЯ ЛИЦЕЙСКАЯ УЛИЦА) ДЛЯ ИНЖЕНЕРА ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ СЕРГЕЯ НИКОЛАЕВИЧА ЧАЕВА СОЗДАЛ ЕГО ПРИЯТЕЛЬ — ВОЕННЫЙ ИНЖЕНЕР И АРХИТЕКТОР, ПОДПОЛКОВНИК ВЛАДИМИР ПЕТРОВИЧ АПЫШКОВ. ДОМ БЫЛ ПОСТРОЕН В 1907 ГОДУ И СТАЛ ВОПЛОЩЕНИЕМ НОВАТОРСКИХ ПРИНЦИПОВ МОДЕРНА И НЕОРДИНАРНОГО ПРОСТРАНСТВЕННОГО РЕШЕНИЯ.

АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

РОТОНДА,
ПРЕДНАЗНАЧЕННАЯ
ДЛЯ ЗИМНЕГО САДА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Владимир Апышков всегда был сторонником рационализма и функциональности — кроме особняков, он строил военные объекты, доходные дома, был соавтором проекта красующегося и сегодня моста императора Петра Великого (Большеохтинский мост). Преподаватель, критик, теоретик архитектуры и действующий ар-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

хитектор, он в 1901 году окончил Николаевскую инженерную академию и до 1905 года был вольнослушателем архитектурного отделения петербургской Академии художеств. В том же году опубликовал монографию «Рациональное в новейшей архитектуре». Собственно, воплощением этих рационалистических идей стали все его сооружения, не составил исключения и особняк Чаева, построенный в 1907 году.

Изящный дом на Рентгена, 9, иногда сравнивают с особняком Кшесинской, хотя это сравнение кажется несколько поверхностным. Кроме того, некоторые искусствоведы полагают, что идеи, использованные Апышковым в особняке Чаева при планировке пространства, предвосхищают те, что найдут отражение в архитектуре русского 1920-х годов. Оригинальность внутреннего решения особняка на улице Рентгена заключается в том, что в плане он имеет диагональную ось, на которую «нанизаны» три пространства цилиндрической формы: входная зона —

СХОДСТВО ОСОБНЯКА ЧАЕВА С ОСОБНЯКОМ КШЕСИНСКОЙ ОТМЕЧАЮТ НЕКОТОРЫЕ ИСТОРИКИ АРХИТЕКТУРЫ. В ОТДЕЛКЕ «БАШНИ» — ФРИЗЫ С АНТИЧНЫМИ МОТИВАМИ

НАСЛЕДИЕ

тамбур, холл и зимний сад. Причем ротонда зимнего сада, по идее автора проекта, была заметным акцентом и снаружи здания — фасад обозревался почти полностью со всех сторон. Сегодня вплотную к особняку подступают постройки более позднего времени, а в советское время нижний ярус сада заложили кирпичами, повредив витражное остекление.

В доме — громадные окна, в отделке фасада — характерное для модерна сочетание разных фактур и материалов. Сердобольский (с берегов и островов Ладожского озера) и пютерлакский (из Виролахти в Финляндии) гранит сочетается со светло-серым облицовочным кирпичом, гладкой штукатуркой и синей майоликовой плиткой. В качестве декора выступают «античные» рельефные фризy, лепные женские головки в окружении цветочных гирлянд и лент, когда-то фасад украшала и скульптура — женская фигура над полукруглым окном на главном северном фасаде здания. Сегодня она существует только на фотографии 1908 года, хотя фасад особняка реставрировали в 2008 году. Но возвращение ее в принципе возможно, на это нужна только частная инициатива — вернулся же в конце 1990-х годов на фасад дома компании Зингер (Дом книги) американский орлан, что украшал здание до революции.

На первом этаже дома находились кабинет хозяина, бильярдная, гостиная, буфет и столовая, на втором — спальни и комнаты прислуги. В 1930-х годах особняк приспособили для районной стоматологической поликлиники. Она и сегодня здесь — кабинет главного врача расположен в бывшем будуаре, хирургия и зуботехническая лаборатория заняли ваннные комнаты, ортопеды ведут прием в одной из спален. Принцип профессора Преображенского «обедать в столовой, оперировать в операционной» здесь не сработал.

Кстати, метаморфозы своего творения застал и сам архитектор. После революции Апышков вступил в РККА, преподавал в Военно-инженерной академии, стал профессором и в 1922 года был назначен деканом академии. В 1932 вместе с академией и своей семьей переехал в Москву. Выйдя в отставку, вернулся в Ленинград, умер в своем городе в 1939 году, похоронен на Большеохтинском кладбище.

А первый владелец дома Сергей Чаев продал особняк в 1912 году и заказал Апышкову другой, в духе классицизма — на Каменном острове (набережная Малой Невки, 16). Чаев к тому времени был фигурой заметной: в качестве инженера разбогател на строительстве Транссибирской магистрали, затем стал директором Общества железнодорожных ветвей, одним из авторов несбывшегося проекта электрифицированной линии Бахчисарай — Ялта, затем — товарищем министра путей сообщения. Занимался широкой благотворительной деятельностью. После революции был министром путей сообщения в белогвардейском правительстве Деникина. В конце 1920 года эмигрировал во Францию.

После Чаева владельцами особняка по очереди были петербургские предприниматели Летуновский, Соловьев и Верстрат. В 1914 году миллионер Соловьев заказал расширение дома, и, по проекту знаменитого архитектора Лидваля, была сделана небольшая пристройка во дворе вместо открытой террасы. Кстати, женой Соловьева была известная прима-балери-



НА КОЛЬЦЕВОМ БАЛКОНЕ КОГДА-ТО РАСПОЛАГАЛАСЬ КАРТИННАЯ ГАЛЕРЕЯ

на, поэтому дом называли еще и особняком балерины Трефиловой.

В 1916 году изменения вносил уже другой хозяин — по заказу Верстрата архитектор Рославлев прибавил к пристройке Лидваля еще один этаж и внес еще кое-какие незначительные изменения. К счастью, все это делалось достаточно бережно и облик здания радикально не изменился.

В 1919 году в доме расположился Пункт охраны материнства и младенчества, а в 1935 году здесь обосновалась стоматологическая поликлиника. Она работала и в блокаду — вместо довоенных 150 человек в те годы работали тридцать врачей. ■



СЕГОДНЯ ЭТА ЛЕСТНИЦА ВЕДЕТ В НИКУДА



КРУГЛЫЙ ХОЛЛ НАЧИНАЕТСЯ СРАЗУ ЗА ПАРАДНЫМИ ДВЕРЯМИ ОСОБНЯКА



ЖЕНСКИЕ ГОЛОВКИ И РАСТИТЕЛЬНЫЕ МОТИВЫ — ОСОБЕННОСТИ ДЕКОРА В СТИЛЕ МОДЕРН



ЗИМНИЙ САД ОСОБНЯКА СЕЙЧАС ВЫГЛЯДИТ ВЕСЬМА СКРОМНО

ВОЗВРАТНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ ПРАКТИЧЕСКИ ВО ВСЕХ СТРАНАХ ЕВРОПЫ НА РЫНКИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫШЛО НЕМАЛО ПРЕДЛОЖЕНИЙ О ПРОДАЖЕ ОТ РОССИЯН, И ИНОГДА ОНИ ДЕМПИГУЮТ.

МАРТА САВЕНКО («Ъ-ДОМ», № 33 ОТ 26.02.2015)

А частный инвестор, вкладываясь в зарубежную недвижимость в местной валюте, в ней же и получит доход. С этой точки зрения курс рубля к доллару, евро или фунту не имеет никакого значения. Так что сейчас самое время для зарубежных инвестиций.

ГЛЯДЯ ИЗ ЛОНДОНА Российские эксперты приводят данные о том, что элитная жилая недвижимость в столице Великобритании подорожала за 2014 год на 7,5%. Но исследования компании Savills указывают на то, что рост цен мог бы быть существенно выше, если бы в последнем квартале весь премиальный Лондон не подешевел.

Падение составило от 0,8% в ценовом сегменте менее £1 млн до 4,3% — настолько подешевели особняки стоимостью более £5 млн. В целом Индекс элитной недвижимости британской столицы, средняя стоимость которой составляет £2,6 млн, в последнем квартале 2014 года снизился на 2,6%. Более того, два сегмента — дома стоимостью £3–5 млн и свыше £5 млн — упали в цене и в годовом выражении на 1,1 и 2,7% соответственно.

Отметим, что лондонская премиальная недвижимость дорожала на протяжении всего года, а за пять лет прибавила в цене по разным ценовым сегментам от 33,2 до 46,6%. Падение произошло после того, как было объявлено об изменении ставок гербового сбора, говорит Юлия Овчинникова, директор департамента зарубежной недвижимости Intermark Savills.

«Чувствуется неопределенность в преддверии всеобщих выборов, которые пройдут в мае, и, кроме того, все еще остается актуальным предложение о налоге на дорогостоящую недвижимость — все это послужило основанием для снижения цен в премиальных сегментах», — объясняет в своем блоге Том Билл, глава London Residential Research компании Knight Frank. Он также сообщает о том, что в январе цены на такую недвижимость снова немного снизились — в среднем на 0,1% — и это означает, что в годовом выражении общий прирост составил 4,6% — это самый низкий показатель за последние пять лет.

ОБЩЕЖИТИЯ И СТРИТ-РИТЕЙЛ Тем не менее активность на премиальном рынке в настоящее время сохраняется примерно на уровне предыдущего года, говорит Юлия Овчинникова. «Некоторые покупатели отложили или отменили совсем свои планы по приобретению зарубежной недвижимости, некоторые же, напротив, ускорили принятие таких решений», — уточняет эксперт.

Из реализуемых сегодня объектов лондонского премиального рынка особого внимания, по мнению председателя совета директоров Kalinka Group Екатерины Румянцевой, заслуживают жилые комплексы Berkeley, крупнейшего застройщика Великобритании. Прежде всего это One Tower Bridge, соседствующий с Лондонским Тауэром и Тауэрским мостом. За-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СОБСТВЕННОСТЬ В ИСПАНИИ МОЖЕТ СТАТЬ НАДОЛГО ЗАМОРОЖЕННЫМ АКТИВОМ

вершение его строительства намечено на второе полугодие 2016 года.

В первом квартале 2017 года Berkeley планирует сдать в эксплуатацию жилой комплекс One Blackfriars, в котором уже продано 70% квартир (и, кстати, 20% купили российские граждане). Из окон этого 50-этажного здания открываются превосходные виды на собор святого Павла, Вестминстерское аббатство и лондонский Сити.

В качестве примера инвестиционных британских объектов в других сегментах управляющий Freedom Антон Харисов приводит строящиеся студенческие общежития, в которых можно приобрести комнаты или апартаменты. Цены начинаются от £70 тыс. за комнату от 11 кв. м, застройщики предоставляют рассрочку на время строительства, а также гарантированный доход от сдачи в аренду на пять лет примерно 9–10% годовых. «Кредитование таких объектов невозможно — только наличные», — добавляет эксперт.

В целом строящаяся недвижимость Великобритании в том случае, если сделка заключена на этапе проектирования, приносит доход 10–15% к моменту сдачи объекта, то есть примерно через полтора-два года, рассказывает Екатерина Румянцева. Она также уверена в стабильном инвестиционном потенциале лондонских объектов коммерческой недвижимости. «Несмотря на стремительное падение рубля, во втором полугодии 2014 года мы зафиксировали рост интереса к ним на 7%», — заявляет эксперт. Этот, казалось бы, парадоксальный факт она объясняет минимальными рисками и исключительной ликвидностью объектов лондонского стрит-ритейла. «Доходность коммерческих объектов за 2014 год достигла

8–12%», — добавляет Варден Авалиани, руководитель направления зарубежной недвижимости Welhome.

ЗАМОРОЖЕННЫЕ ДОМА Во Франции и Испании продажи премиальной жилой недвижимости россиянам снижаются, утверждает Екатерина Румянцева. Налоговая реформа во Франции сделала менее привлекательными не только объекты недвижимости и не только для иностранцев — даже состоятельные французы предпочитают перебираться в соседние страны, где налоги не столь высоки.

Что же касается Испании, то растущая безработица неуклонно снижает достаток испанцев, заставляя их продавать свои дома и виллы, чтобы поддержать уровень жизни или бизнес, терпящий убытки. «Рост вторичных предложений на рынке Испании в 2014 году составил, по нашим оценкам, 5–7%. А так как спрос демонстрирует отрицательную динамику, то разрыв между желающими продать и купить все более увеличивается», — говорят в Kalinka Group.

Для собственного проживания кто-то из россиян еще приобретает недвижимость на курортном побережье, реже — в Барселоне. А вот процент инвестиционных сделок близок к нулю. В условиях растущего предложения возможность получения дохода от сдачи недвижимости в аренду, а также получения прибыли от будущей продажи сводится к минимуму.

По оценкам экспертов, максимум, на что можно надеяться иностранному собственнику жилья в Испании, — это сохранение вложенных средств, но вообще-то это актив, который может быть заморожен надолго.

Как бы там ни было, во всех европейских странах возрастает число российских собственников жилья, вынужденных продавать его, чтобы компенсировать финансовые потери своего бизнеса в России. На вырученные средства они либо покупают за рубежом жилье меньше и дешевле, либо возвращаются на родину.

ВСЕ ХОТЯТ ПРОДАТЬ Сложнее всего обстоят дела в Болгарии, где наши соотечественники, прельстившись низкой ценой и вступлением страны в Евросоюз, скупили немало объектов курортной недвижимости. Ликвидность таких объектов уже не первый год стремится к нулю, а падение доходов от туризма, наблюдавшееся по разным причинам, делает почти нереальной возможность получать доход от сдачи жилья в аренду.

Впрочем, уверены в компании ZoraHome, риск инвестиций в болгарскую недвижимость компенсируется самой низкой в Европе стоимостью квадратного метра, а также уникальной возможностью сэкономить при покупке объекта на вторичном рынке, которая возникла не так давно — после обвала рубля. «Этой зимой на рынок с весьма привлекательными предложениями вышли русскоязычные владельцы», — говорят болгарские риелторы. В пересчете на сегодняшние курсы валют многие из них предпочитают продавать в ценах конца лета — начала осени, то есть с 20–25-процентным дисконтом, причем оплату за апартаменты и виллы соглашаются получить в рублях. Это неудивительно, учитывая преобладание предложения над спросом, а также тот факт, что многие покупки за последние годы были совершены не совсем обдуманно и часто по завышенным ценам.

Другой привлекательной возможностью становится покупка строящихся объектов, на многие из которых предлагается рассрочка до пяти лет с правом пользования объектом, причем зачастую пункт о начислении процентов в договоре отсутствует.

«Хотя положение и в экономике, и в политике Болгарии не дает возможности надеяться на оздоровление ситуации, все же отложенный спрос существует, и это хорошо заметно по интересу и запросам потенциальных покупателей», — утверждают в ZoraHome. По-видимому, в надежде на то, что он наконец начнет реализовываться, участники этого рынка начали предлагать практически полностью бесплатные поездки в страну: обещают оплатить авиаперелет в оба конца, трансфер до аэропорта и обратно, проживание в течение нескольких дней, а также экскурсии.

БЕЗ ОГЛЯДКИ НА СПРОС В Таиланде, традиционно любимой россиянами безвизовой стране, за последние годы также вырос объем вторичного рынка — сказываются последствия предыдущего строительного бума, случившегося четыре года назад. Однако, как утверждают в Tranio.ru, цены на недвижимость ежегодно растут на 5–6%, и за ликвидность объекта поэтому беспокоиться не стоит. → 26



Ипотека, Рассрочка, 214-ФЗ

ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СДАЕМ В ЭТОМ ГОДУ!

АПАРТАМЕНТЫ НА БЕРЕГУ
ФИНСКОГО ЗАЛИВА РЯДОМ С КОМАРОВО* **от 10,89** млн руб.



(812) 702 4222
komarovo1.ru



Застройщик: ООО «АНТАРЕС-Стройинвест». *Многофункциональный медицинский и оздоровительный центр. **Пионер. ***Центр здоровой жизни. Проектная декларация доступна на сайте: komarovo1.ru. В соответствии с ФЗ № 214 Застройщик с целью обеспечения обязательств по заключаемым договорам с участниками долевого строительства осуществляет страхование своей гражданской ответственности. Ипотека предоставляется ЗАО «КБ ДельтаКредит», Генеральная Лицензия ЦБ РФ 3338. Необходима консультация специалистов. Реклама

24 → Нынешний пик спровоцирован в первую очередь неудовлетворенным спросом на квартиры в кондоминиумах на островах. «Действующий жилой фонд еще пару лет назад просто не мог его удовлетворить», — говорит менеджер по продажам зарубежной недвижимости Tranio.Ru Мария Алхазова. На острове Пхукет, по ее словам, около 70% всех жилых объектов на продажу находится на стадии строительства, причем застройка ведется в разных районах острова, с разными концепциями и в разных ценовых сегментах.

В качестве примера эксперт приводит кондоминиум на пляже Сурин и Банг-Тао от тайского застройщика Rin Thara. Девелопер хорошо зарекомендовал себя при строительстве в Бангкоке, его основные объекты — это отели для сети Richmond, а на Пхукете это второй их проект. Срок сдачи кондоминиума — декабрь 2016 года, а на всех этапах строительства действует беспроцентная рассрочка платежей.

Здесь можно приобрести как студии площадью от 27,7 кв. м, так и пентхаусы с видом на море, площадь которых достигает до 157 кв. м. Стоимость начинается от 2,5 млн (\$75 тыс.) до 19,2 млн тайских бат (\$600 тыс.), средняя стоимость квадратного метра — около 95 тыс. бат (\$2,9 тыс.). В стоимость квартир входит вся необходимая мебель и бытовая техника.

Для тех, кто хочет сразу после завершения строительства начать возвращать

сделанные инвестиции, у большинства застройщиков есть программы гарантированной аренды. Управляющая компания в течение нескольких лет (обычно от трех до пяти) будет выплачивать владельцу 7% годовых от стоимости недвижимости вне зависимости от того, есть спрос на его апартаменты или нет. При этом владелец может проживать в своей квартире от двух до четырех недель в году.

ПОТЕСНИЛИ АНГЛИЧАН Рынок недвижимости в США значительно вырос за последние два года, только в 2014 году рост цен на недвижимость в целом по стране составил более 8%. При этом средняя цена за квадратный метр в Нью-Йорке составила \$12 тыс., а средняя цена сделки приблизилась к \$1 млн, рассказывают аналитики Etage Real Estate. В четвертом квартале 2014 года было продано 4239 квартир, что на 11% больше показателя предыдущего года.

Кроме того, благодаря общему росту экономики страны постоянно растет рынок аренды, спрос в некоторых случаях превышает предложение и в 2014 году средняя месячная плата за наем составила \$2,8 тыс. «Это находится за гранью общепринятых 30% от уровня дохода, когда рента считается доступной (affordable)», — комментируют риелторы.

Если вычесть налоги и другие обязательные платежи, то аренда может при-

носить владельцу недвижимости до 4% годовых после вычета налогов и других платежей. Это немного перекрывает уровень процентов по банковским депозитам.

Неудивительно поэтому, что в рейтинге Ассоциации международных инвестиций в недвижимость, в котором ранжируются страны и города, наиболее привлекательные с точки зрения инвестора, Нью-Йорк в 2014 году вышел на первое место, обогнав Лондон, лидера последнего десятилетия. Что касается рейтинга стран, Соединенные Штаты традиционно занимают первое место.

ПЛАТИ, ЕСЛИ НЕ ЖИВЕШЬ Однако тем, кто намерен вложить деньги в американскую недвижимость, и особенно в премиальном сегменте, следует знать, что один из активно обсуждаемых законопроектов касается так называемого pied-a-terre tax, налога на жилые помещения, собственники которых не проживают в них на постоянной основе. Ставка предположительно составит около 0,5% в год от общей стоимости актива. Закон должен коснуться помещений стоимостью от \$5 млн. «Таким образом, речь идет о примерно 1,5 тыс. апартаментов, 445 из которых оцениваются более чем в \$25 млн, — уточняют в Etage Real Estate.

На объекты стоимостью до \$1 млн любой желающий может получить ипотечный кредит. Ставки с начала 2015 года замет-

но снизились: сегодня 30-летнюю ипотеку можно оформить под фиксированные 3,63%, рассказывает Геннадий Перепада, генеральный директор агентства недвижимости One & Only Realty.

Правда, при оформлении ипотеки банки требуют показывать официальный доход. Условия в разных банках варьируются, но в среднем на \$1 млн заемных средств необходимо показать \$250 тыс. годового дохода. А кроме того, для приобретения недвижимости по ипотеке необходимо иметь кредитную историю, причем именно в США, а не где-нибудь еще.

В 2014 году в Нью-Йорке стартовали продажи новых проектов, среди которых можно выделить, во-первых, 432 Park Avenue — самое высокое жилое здание Западного полушария. Цены также стремятся к максимуму. В среднем ценовом сегменте внимания заслуживают проекты 15 William в Downtown и 252 East 57 Street, где цены начинаются от \$4 млн. Из демократичных объектов наибольший интерес представляют апартаменты 540 West, где просторную студию можно приобрести менее чем за \$1 млн. Но самая громкая сделка года, вполне возможно, уже совершена: пентхаус в новом проекте One57 на манхэттенской «Миле миллиардеров» купили за \$100 млн. Побьют ли этот рекорд до конца года — неизвестно, но гонка началась. ■

ЛЕНОБЛАСТЬ ЗАМЕНЯЕТ КАННЫ

РЫНОК АРЕНДЫ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМИ ГОДАМИ НЕСКОЛЬКО ОЖИВИЛСЯ, КОНСТАТИРУЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА. ПРИЧИНА В ТОМ, ЧТО ГРАЖДАНЕ, РАНЕЕ ПРЕДПОЧИТАВШИЕ ПРОВОДИТЬ ОТДЫХ ЗА ГРАНИЦЕЙ, ИЗ-ЗА ДЕВАЛЬВАЦИИ РУБЛЯ ВЫНУЖДЕНЫ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ПЛАНОВ ВЫЕЗДА ЗА РУБЕЖ, И АЛЬТЕРНАТИВОЙ СТАНОВИТСЯ ОТДЫХ НА ПРИРОДЕ. СПРОС ПОВЫШАЕТСЯ ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ — КАК В ПРЕМИАЛЬНОМ, ТАК И В БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧЕСКОМ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Наталья Локшина, директор по продажам комплекса «Яхонтовый лес» компании «Авантель-Инвест», констатирует: «Спрос на аренду загородной недвижимости в преддверии летнего сезона значительно повысился. Мы связываем это с тем, что если ранее, к примеру, многие молодые мамы старались на летние месяцы отправиться с детьми за границу, то сейчас по-прежнему проводить время вне города хочется, но с учетом колебаний курсов валют люди предпочитают варианты в пределах страны. Так, у нас в комплексе, где мы предлагаем недвижимость в краткосрочную и долгосрочную аренду, на все лето забронировано уже более 75% апартаментов».

С ней согласен генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк: «Если раньше значительная часть населения Петербурга стремилась проводить отпуск за границей, то на сегодняшний день повышение курса евро и сложившаяся макроэкономическая ситуация в стране привели к увеличению спроса на аренду загородного жилья в Ленинградской области. Увеличение спроса, несомненно, повлечет за собой и рост цен.

Сегодня арендаторы загородного жилья ищут более комфортные объекты, наблюдается повышение спроса во всех ценовых сегментах».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, впрочем, говорит, что в премиальном сегменте предложение как было ограничено, так оно не балует особым разнообразием и до сих пор. «Популярным и дефицитным остается Курортное направление. Среди требований у арендаторов можно выделить основное — найти соответствующий всем их требованиям дом с хорошими соседями рядом», — отмечает она.

«В настоящее время многие арендаторы подбирают себе загородный дом на лето уже после Нового года. К концу весны выгодных предложений на загородном рынке аренды практически не остается», — резюмирует господин Вовк.

Арендные ставки различны и зависят от множества причин. Значимую роль при определении ценовой политики имеет месторасположение загородного дома. Кроме того, ценится инфраструктура рядом с коттеджем, площадь прилегающей терри-

тории и ее состояние, отдельно стоящий это дом или он расположен в коттеджном поселке с охраняемой территорией, есть ли рядом водоем или лесной массив, качество ремонта, наличие бани или бассейна. Эти параметры могут повысить арендную ставку на 30, а то и на 50%. Расценки на аренду в Ленинградской области самые разные: начинаются они от 4,5–5,5 тыс. рублей в сутки в не самых популярных местах и простеньких домиках при условии посуточной аренды и варьируются в зависимости от его класса и местоположения. Часто владельцы бюджетных загородных домов изначально закладывают в стоимость аренды сумму, рассчитанную на небольшой косметический ремонт, это позволяет избежать возможности отпугнуть залогом потенциального клиента.

Современные арендаторы загородной недвижимости становятся все более требовательными. И если еще несколько лет назад желающим арендовать загородный дом было достаточно коттеджа, оснащенного несколькими спальнями и просторной гостиной, то сейчас все чаще можно услышать в списке требований развитую инфраструктуру, баню, бассейн, камин,

барбекю. Аренда загородных элитных домов всегда была достаточно обособленным сегментом, интересным узкому кругу потребителей. Однако этот сегмент рынка всегда имел и собственную целевую группу, нацеленную на комфортное и качественное загородное проживание.

Арендаторы, которые не замахиваются на элитную недвижимость, но подыскивают загородный домик или коттедж для круглогодичного проживания или просто для отдыха на природе, за последнее время тоже подняли планку требований. «Наибольшим спросом в массовом сегменте пользовались домовладения по 100–200 кв. м с небольшой террасой и огороженными участками. Достаточно жесткие требования предъявлялись к отделке и меблировке помещений. Все более важным становится такой фактор, как удаленность от КАД; с большей охотой рассматриваются объекты в готовых коттеджных поселках с хорошим подъездом. У большинства таких нанимателей есть маленькие дети, поэтому вопрос комфорта, горячей воды, санузла и ванны в доме очень актуален. Приветствуется близость объектов инфраструктуры», — говорит господин Вовк. ■

АРЕНДА



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ИНТЕРЬЕРНЫЕ АКЦЕНТЫ ПРОДУМАННЫ И НЕСЛУЧАЙНЫ

Для сомневающих в том, что это правильное решение, 16 марта открыли шоу-рум. Презентовать ее приехала вся команда, от которой зависит проект. На небольшой пресс-конференции Эмин Кули-Заде, председатель совета директоров «Ховард Санкт-Петербург», рассказал о своих принципах: требования к проектированию, строительству и отделке на уровне мировых стандартов; непременно неоклассика в архитектуре («Это дорого, сложно и красиво, кроме того это — большая заявка. Это именно то, чем я хотел заниматься»), никаких уступок в качестве и эстетичности.

За архитектурный облик Novard Palace отвечал Михаил Белов, профессор МАРХИ, который апеллирует к петербургскому модерну Лидваля и Бенуа. Ему пришлось потрудиться, чтобы добиться элегантного вида довольно-таки крупного здания в условиях плотной окружающей застройки — решение потребовало дополнительных средств, но компания на это пошла. «С точки зрения архитектуры в этом доме ошибок нет», — уверен Эмин Кули-Заде.

Главный же принцип — квартиры сдаются «под ключ» в буквальном смысле слова: кухня оформлена и оснащена техникой, санузел оборудован и отделан мрамором, в спальнях и гостиных нет разве что мебели, штор и центральной люстры (точечные светильники в наличии), стены готовы под покраску или же обои. «За границей продажа квартир с отделкой давно распространена, в России же применяется только социальная отделка. Наше предложение поначалу воспринимали как желание ограничить свободу клиента. Между тем мы видим, как у покупателей меняется отношение, — подчеркивает глава компании, — им не хочется жить на стройке, ждать, пока соседи завершат отделочные работы. Тем более что часто случаются задержки в поставках материалов... Кроме того, три варианта дизайнерской отделки — это уже возможность для выбора, все знают также, как меняют жилое пространство обои, текстиль, люстра — все это хозяева квартиры будут приобретать сами».

ДОМ С ПРИНЦИПАМИ

КЛУБНЫЙ ДОМ NOVARD PALACE НА НАБЕРЕЖНОЙ ФОНТАНКИ ОБЕЩАЮТ СДАТЬ В АВГУСТЕ ЭТОГО ГОДА. ОТЛИЧАЕТСЯ ОН ОТ ДРУГИХ ОБЪЕКТОВ НЕ ТОЛЬКО СТОИМОСТЬЮ КВАДРАТНОГО МЕТРА ОТ 350 ДО 450 ТЫС. РУБЛЕЙ, НО И ПРИНЦИПИАЛЬНОЙ ПОЗИЦИЕЙ КОМПАНИИ: ПРОДАВАТЬ КВАРТИРЫ ТОЛЬКО С ГОТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ, ПРИЧЕМ ВЫПОЛНЕННОЙ В ТРЕХ СТИЛЯХ НА ВЫБОР: АР-ДЕКО, НЕОКЛАССИКА И ИМПЕРСКАЯ КЛАССИКА. СВЕТЛАНА ХАМАТОВА



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ДЛЯ ИНТЕРЬЕРОВ КВАРТИР В КЛУБНОМ ДОМЕ NOVARD PALACE ХАРАКТЕРЕН ИМПЕРСКИЙ ДУХ

Управляющая компания, понятно, здесь будет своя, и ее услуги уже посчитаны: содержание квадратного метра обойдется в 150 рублей.

Конечно, в нынешних обстоятельствах прежде всего интересует финансовое состояние проекта. «Я считаю неправильным рассчитывать одновременно и на продажу, и на ведение строительства — если продаж нет, то что, дом не будет достроен? И те, кто уже купил квартиры, пожалуют о своем выборе, проиграют? Нет, нужно иметь такую финансовую модель, чтобы дом был достроен до конца, тогда он как минимум имеет залоговую стоимость — и презентабельный вид. У нас как раз такая модель», — утверждает глава «Ховард Санкт-Петербург».

Кредитный портфель компании — рублевый. Итоги 2014-го показали, насколько это верный подход. На данный момент около сорока квартир «законтрактовано», 5–6% из них — как раз в декабре прошлого года, когда падал рубль. Финансовую поддержку проекта осуществлял Абсолют-банк. Председатель правления банка Андрей Дегтярев объяснил, почему именно этому проекту был предоставлен кредитный лимит в размере четырех миллиардов (более полутора миллиардов из них уже потрачено): «Мы селективно подходим к выбору партнеров. Критериями выбора для нас является

стабильность компании и возможность продать дополнительные продукты банка — таким продуктом стал ипотечный кредит. Сейчас ставка 13,9%, мы будем ее снижать. Хочу отметить, что над проектом Novard Palace работает хорошая команда, которая не допускает ни срывов сроков, что были установлены графиком, ни существенного прироста бюджета, что для нас, банкиров, очень важно».

По словам Эмина Кули-Заде, просрочка все-таки была — три месяца назад, на две недели; график уже догнали. В нынешних экономических условиях можно ожидать, например, проблем с поставщиками, ведь в проекте используются дорогие сорта мрамора, оникс, дерево ценных пород (например эбеновое). Как пояснил председатель совета директоров «Ховард Санкт-Петербург», во-первых, валютная составляющая проекта — примерно миллиард — это всего 15% от общего объема средств, поэтому не слишком повлияет на ситуацию, во-вторых, большинство материалов давно уже заказано, за них даже поступила предоплата — еще по старому курсу. «Мы не будем заказывать альтернативные материалы подешевле, и на стоимости квадратного метра это не скажется. Мы пойдем на то, чтобы отказаться от какого-то процента своих доходов, чтобы воплотить проект так, как он задуман, и выполнить свои обещания

перед нашими клиентами», — уверяет господин Кули-Заде.

Главным консультантом по строительству является Том Шмидт, член правления компании Hochtief. С немецкой скрупулезностью он в свое время принимал участие в контроле над строительством терминала «Шереметьево-2», посольства своей страны и административных зданий Сбербанка, а также ЖК «Резиденция „Монолит“» — предыдущем, московском, проекте команды Novard Palace. Шмидт учился в Петербурге в 1980-х, потом долгое время работал в России, поэтому обратился к присутствующим на русском: «Когда вы заходили, наверное, сразу увидели, что ведется по-настоящему капитальное строительство — могучие стены, деревянные окна!» К слову, стены действительно неординарные — из керамического кирпича, толщина их 770 см, а толщина дубовых оконных рам не стандартные 78 мм, а 95.

К созданию чистовой отделки и полноценного дизайна в презентационной квартире Novard Palace приложил руку Роберто Молон, совладелец фабрики Francesco Molon. Он объяснил, почему было решено остановиться на трех стилях оформления общественных зон и интерьера квартир: ар-деко, имперская классика и неоклассика созвучны архитектурному облику Петербурга. Кроме того, классический дизайн не устаревает, в отличие от современных экспериментов. Поэтому, в частности, общественные зоны порадуют глаз мрамором и фресками, бассейн в романском стиле — мозаикой.

Первое впечатление от презентационной квартиры, выполненной в стиле ар-деко — основательность во всем, от толщин знаменитых молоновских дверей до большого напольного зеркала в детской, лаконичность кухонного решения с уютным столиком для завтраков, люксовые акценты, например, в виде люстры из муранского стекла. «Нас уже спрашивали, — жалуется Эмин Кули-Заде, — почему мы не продаем квартиры вместе с люстрами?»

Самим домом «Ховард Санкт-Петербург» не ограничивается: отремонтирована подъездная дорога и отреставрированы фасады окружающих зданий, что потребовало значительных вложений. Взаимодействие с районной администрацией по благоустройству квартала будет продолжаться. «Мы надеемся, что эффект от нашего дома будет, как у Зоценко: свет включили — и все ужаснулись, как они жили, и захотели привести все в порядок». ■

ФАХВЕРК НА ПЕТЕРБУРГСКОЙ ПОЧВЕ

ЭТОТ АРХИТЕКТУРНЫЙ СТИЛЬ ОПРЕДЕЛИЛСЯ БЛАГОДАРЯ ОСОБОЙ ТЕХНОЛОГИИ СТРОИТЕЛЬСТВА. СОБСТВЕННО, ТЕХНОЛОГИЯ И ДАЛА ЕМУ НАЗВАНИЕ. ПОЯВИВШИСЬ В СРЕДНЕВЕКОВЬЕ, ФАХВЕРК БЫЛ ПОПУЛЯРЕН В ЕВРОПЕ ПОЧТИ ПЯТЬ СТОЛЕТИЙ. В ПЕТЕРБУРГ ЕГО ПРИВЕЗ ИЗ ГОЛЛАНДИИ ПЕТР I. НО ДОЛГО ФАХВЕРК НА БЕРЕГАХ НЕВЫ НЕ ПРОТЯНУЛ. ЗАТО СЕГОДНЯ ЭТОТ ЭФФЕКТНЫЙ СТИЛЬ ПРЕДСТАЕТ В НОВОМ ОБЛИЧЬЕ.

АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Фахверк (от немецкого Fach — «секция, панель» и Werk — «сооружение») — строительная конструкция, образованная системой горизонтальных, вертикальных и диагональных деревянных элементов: балок, стоек, раскосов. Иначе говоря, жесткий каркас из бруса. Самое главное, что и является особенностью этих домов, — каркас виден снаружи. Промежутки между балками и стойками заполняются разным материалом — сначала это были глина, камень, саман... Снаружи стены штукатурили, красили и даже обшивали деревянными панелями. Но каркас всегда оставался нетронутым — дома становились будто разрисованные вертикальными, горизонтальными и косыми полосками и при всей своей оригинальности и «нескучности» выглядели вполне основательно. «Традиционно межкаркасные панели красили в белый цвет, а элементы каркаса — всеми оттенками коричневого: от золотисто-медового до почти черного. Именно дома с таким цветовым решением — а не все деревянные каркасные конструкции — стали относить



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СОВРЕМЕННЫЙ ФАХВЕРК МОЖНО НАЗЫВАТЬ СТЕКЛЯННЫМ

к зданиям в стиле фахверк», — объясняет руководитель отделения «Проспект Вернадского» компании «Инком-Недвижимость» Сергей Цыбин. Популярность фахверка в Европе связывают прежде всего с дефицитом древесины — из нее делался только каркас здания, и еще с тем, что такая конструкция позволяла быстро восстановить строение в периоды бесконечных междоусобиц и войн. В России же с ее лесным изобилием предпочитали срубный тип построек.

Тем не менее этот стиль пришел и в Россию благодаря Петру I и его любви ко всему голландскому. По некоторым данным, фахверковые дома появились, например, в усадьбах Кусково и Останкино графов Шереметевых. Также по технологии фахверка возводился форт «Кроншлот» в 1704 году — для защиты строящегося Петербурга от шведов во время Северной войны.

Известный российский историк Евгений Анисимов писал: «...каменная стройка казалась царю долгой, материалы привозили издалека, многим людям каменный дом был не по карману. Поэтому Петр ухватился за способ строительства, который он и его сподвижники видели в Западной Европе. О фахверковом строительстве („прусском новом буданке“, как его тогда называли) говорит указ Петра от 4 апреля 1714 года, который предписывает в Петербурге «деревянного строения не строить, а строить мазанки» (цит. по <http://history-gatchina.ru/article/fachwerk.htm>). То есть дома, каркас которых обмазывается глиной. «Образцовый мазанковый дом построил сам Петр I возле Петровского моста, а второй стоял на Васильевском острове». Фахверковым способом по проекту архитектора Доминико Трезини были построены здания канцелярий на Троицкой площади, Почтового

двора на Адмиралтейском острове, госпиталя на Выборгской стороне.

Но технология фахверка на берегах Невы не прижилась. Со временем все подобные строения были заменены на каменные, как и подобает столице империи. Кроме того, надо полагать, что для многих архитекторов, приехавших в Петербург позже из Италии, фахверк был чужд и неактуален. Да и мировые архитектурные тренды уже к тому времени отошли от этой технологии. Еще одной причиной исчезновения фахверка, возможно, был петербургский климат. Стены таких домов промерзали и пропускали воду. Да и по всей России этот исконно немецкий стиль вряд ли мог утвердиться — традиционное русское домостроение шло другим путем.

Зато сегодня фахверк возродился и получил некую свежую трактовку. Теперь этот стиль, преобразенный и осовремененный, предлагают компании, занимающиеся коттеджным строительством. Справедливости ради нужно сказать, что на самом деле в коттеджном строительстве нередко применяется не настоящий фахверк, а его имитация — балки набиваются на оштукатуренные или деревянные стены снаружи. Но есть и другой способ, который можно отнести к настоящему фахверку, когда пространство между деревянными элементами каркаса заполняется не глиной или камнем, как раньше, а стеклом (оно крепится к балкам). В такой интерпретации этот стиль выглядит весьма эффектно.

«Принципиальное отличие фахверкового дома от других деревянных домов — жесткий самонесущий каркас. Проектирование каркаса ведется немецкими специалистами по нормам ЕС, фахверковый каркас можно применять даже в сейсмоопасных районах, — рассказывает Юрий Иванов, руководитель отдела продаж компании «Оско-хаус». — Благодаря этому отсутствует усадка, характерная для всех других типов деревянных конструкций: сразу после сборки каркаса дома можно выполнять чистовую отделку. Нет необходимости выжидать продолжительное время перед началом отделочных работ. Жесткий каркас обеспечивает возможность безрамного остекления: энергосберегающий стеклопакет врезается непосредственно в деревянный каркас, без всякой защитной рамы. Это позволяет стереть границу между интерьером и экстерьером: окружающий пейзаж становится частью внутреннего убранства дома». Тем не менее пока такие дома являются штучным продуктом на рынке недвижимости.

Есть и еще один нюанс: по словам господина Иванова, максимальная этажность такого деревянного дома — всего два этажа. Так что этот вариант оптимален для загородного строительства и экономически невыгоден в условиях городской застройки. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ТАК ВЫГЛЯДЕЛА КРЕПОСТЬ «КРОНШЛОТ» В АКВАТОРИИ ФИНСКОГО ЗАЛИВА ПО ВЕРСИИ СОЗДАТЕЛЕЙ ИСТОРИЧЕСКОГО ТЕАТРА-МАКЕТА «ПЕТРОВСКАЯ АКВАТОРИЯ» В ТРК «АДМИРАЛ»



ПЯТЬ ЗВЁЗД
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

НЕМЕЦКИЙ ПРОЕКТ

**WIR BAUEN IHRE
WOHNUNGEN
TERMINGERECHT**

**ПОСТРОИМ
КВАРТИРЫ
В СРОК**



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА ПОЛЮСТРОВСКИХ ПРУДАХ

Окончание строительства 1-й очереди — 2-й квартал 2016 года. Реализация квартир осуществляется по 214-ФЗ



Застройщик: ООО «Жилой комплекс «Полюстрово»
Адрес объекта: г. Санкт-Петербург, ул. Жукова, 1В
Проектная декларация на сайте www.5zvezd.spb.ru
Реклама



633 33 00



РОСКОШЬ МИНИМАЛИЗМА

СПОКОЙСТВИЕ ФОРМ И ЛЕГКОСТЬ ЛИНИЙ, ТЕХНИЧЕСКОЕ СОВЕРШЕНСТВО И ВЫСОКАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ — ВСЕ ЭТО ЧЕРТЫ МИНИМАЛИЗМА, СТИЛЯ, КОТОРОМУ МНОГИЕ ОТКАЗЫВАЮТ В ТАКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКЕ, КАК ШИКАРНОСТЬ, И СОВЕРШЕННО НАПРАСНО. ДОКАЗАТЕЛЬСТВО ТОМУ — ПРОЕКТ ЧАСТНОГО ИНТЕРЬЕРА ОТ ДИЗАЙН-БЮРО FTF INTERIOR. АЛИНА БОГДАНОВА

Просторные трехкомнатные апартаменты расположены в одном из элитных жилых комплексов в центре Санкт-Петербурга. Отличное расположение, современное здание, прекрасный вид из окон — всем этим внешним достоинствам был необходим соответствующий интерьер, который бы не только гармонировал с местом, но и дополнял его. Заказчик проекта — швейцарская компания: квартира была приобретена для сотрудников фирмы, приезжающих в Петербург в командировки.

Результатом работы команды FTF Interior стал спокойный и легкий для восприятия интерьер, который соединил в себе такие черты номера пятизвездочного отеля, как функциональность и рационализм, с до-

машним комфортом. Достичь такого эффекта помогло обильное использование натуральных материалов в отделке и аксессуаров мягких, заимствованных у природы, форм.

СЕРЫЙ, БЕЛЫЙ И НЕСКОЛЬКО НЮАНСОВ Основным материалом отделки выступил камень; он же, а точнее — каррарский мрамор, задал и колористическую гамму: в интерьере доминируют белые и серые тона. Строгая цветовая гамма нарушается лишь в спальне и кабинете, где появляются бежевый и сливочный цвета. Выделяется также интерьер главной ванной комнаты — это единственное помещение в квартире, в которое дизайнеры позволили себе внести элемент игры. На-

польная плитка из натурального мрамора с вкраплениями разноцветного стекла и настенная «пиксельная» мозаика (все — от SICIS), светильник Cheese от De Majo, уникальная сантехника и аксессуары — все это придает пространству динамику и энергичность.

Несмотря на то, что в квартире множество притягивающих внимание деталей, доминантой интерьера смело можно назвать пол. Используемые для его оформления напольные плиты итальянской фабрики REX в точности повторяют текстуру и рисунок натурального камня, а их крупный формат (180 x 80 см), хоть и усложнил процесс отделки, превратил пол в эффектный и самодостаточный элемент интерьера.



ГЛАВЕНСТВО СВЕТА Еще одна характерная черта реализованного проекта — важная роль освещения. Расположение, форма и принцип работы источников света в квартире продуманы до мелочей. Так, светильники в виде морской гальки, капель воды и других природных форм стилистически связали пространство. А, например, такое решение, как динамическая LED-подсветка над кухонной столешницей, расположенная в настенном покрытии за матовым стеклом, дает возможность играть с цветом с сохранением приоритета белой гаммы. Вообще, о том, что свету в квартире отведено особое место, авторы проекта сообщают с порога: светильники Altrove от известного дизайнера Карлотты де Бевилаквы, созданные ею для Artemide, умеют менять не только яркость, но и цвет освещения. А освещать в холле есть что: это и зеркало Caadre от Fiam работы Филиппа Старка, и космические настенные часы из листовой стали Ab Normal дизайнера Бруно Райнальди для Alivar, и зеркало D-TEC, и идеально гладкие стальные межкомнатные двери от RES.

В основном помещении квартиры — гостиной — центральное место отведено декоративному настенному панно от REX, и, конечно, немаловажную роль играет опять-таки свет. Два основных источника электрического света — напольный светильник Arco от Flos и потолочная композиция Skydro от Artemide, формой напоминающая капли ртути. Место для вечернего отдыха — уютный серо-бежевый угловой диван от De Sede, журнальный Gruber + Schlager, домашний кинотеатр и — на случай холодов — камин Il Canto Del Fuoco от Antonio Lupi и дарящие не только тепло, но и эстетическое наслаждение элегантные радиаторы со встроенными зеркалами Nova Mirror от Zehnder. Здесь же, в гостиной, предусмотрена еще одна зона для отдыха — у роскошного панорамного окна с видом на Неву. Тут разместились сразу два произведения дизайнерского искусства — кресло DS-166 дизайна

Хьюго де Ройтера от De Sede и ставшее уже культовым кресло Sinus от COR, созданное в 1976 году.

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ДИЗАЙН Как уже было сказано, основная серо-белая гамма интерьера в кабинете и спальне меняется на бежево-кремовую. В кабинете — ничего лишнего. Даже столешницы столов — журнального и рабочего — стеклянные. У рабочего стола — знаменитое рабочее кресло Skeleton от De Sede, звезда фильмов о Джеймсе Бонде. Настраивает на рабочий лад и вдохновляет. Спальня — теплая и уютная — сохраняет заданный гостиной стиль высокого минимализма. Широкая паркетная доска цвета горького шоколада от Original Parquet, «галечный» потолочный светильник Mercury от Artemide, зеркало в раме из застывшей в металле морской пены (дизайнер Витторио Ливи, Fiam) и кровать Ruf Betten — по-царски высокая и по-царски же уникальная, чудо не только дизайнерской, но и инженерной мысли. К слову об инженерной составляющей: техническая оснастка квартиры продумана не менее тщательно, чем дизайн. Все функциональные возможности имеют дистанционное управление, что вкупе с ультрасовременным интерьером, наполненным легендарными творениями дизайнеров, превращают квартиру в настоящее произведение высокого интерьерного искусства. ■

ДОСЬЕ

Авторами проекта выступили специалисты дизайн-бюро FTF Interior — Владислав Волков, Оксана Новикова, Елизавета Раткевич, Александра Фисай.

Дизайн-бюро — неотъемлемая часть одной из ведущих интерьерных компаний России, FTF Interior, которая около двадцати лет развивает свою концепцию минимализма — изысканного и утонченного. Специалисты FTF Interior выбирают образцы мирового дизайна, отвечающие философии компании.



БОЖИЙ ДОМ КЛАССА ЛЮКС

КОГДА-ТО ГЛАВНЫЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЕ БОЛЬНИЦЫ ВО ФРАНЦУЗСКИХ ГОРОДАХ НАЗЫВАЛИ ПРОСТО: «ОТЕЛЬ ДЬЕ» (HOTEL-DIEU), ЧТО ЗНАЧИТ «БОЖИЙ ПРИЮТ». СО ВРЕМЕН ЛЮДОВИКА XIV, КОГДА В ИСКУССТВЕ ФРАНЦИИ УТВЕРДИЛСЯ «БОЛЬШОЙ СТИЛЬ», ЗДАНИЯ БОЛЬНИЦ И БОГАДЕЛЕН ПРИОБРЕТАЮТ МОНУМЕНТАЛЬНОСТЬ И РАЗМАХ НЕОКЛАССИЦИЗМА. БОГОУГОДНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ СТАНОВЯТСЯ ПОХОЖИ НА ДВОРЦЫ. НЕ БЫЛ ИСКЛЮЧЕНИЕМ И ГЛАВНЫЙ МАРСЕЛЬСКИЙ ГОСПИТАЛЬ, КОТОРЫЙ СЕГОДНЯ ЧУДЕСНЫМ ОБРАЗОМ ПРЕВРАТИЛСЯ В ФЕШЕНЕБЕЛЬНЫЙ ОТЕЛЬ INTERCONTINENTAL MARSEILLE HOTEL-DIEU.

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ТАКОЙ ВИД ОТКРЫВАЕТСЯ С ТЕРРАСЫ НОМЕРА



ОТЕЛЬ стоит на холме Панье, над площадью Давьель (Place Daviel), названной в честь офтальмолога, сделавшего в этом госпитале еще в XVIII веке первую в мире операцию по удалению катаракты. Здание обращено к живописному Старому порту Марселя с его впечатляющими закатами, стройными рядами мачт и собой жизнью. На другом берегу узкого залива высится базилика Богоматери Хранительницы, увенчанная золоченой статуей Девы Марии. Утром с большой террасы своего номера, на которые разделена вся внешняя галерея этого величественного здания, можно наблюдать, как статуя Богоматери загорается золотым сиянием в лучах восходящего солнца. С апреля 2013 года, когда в здании открылся пятизвездочный отель Intercontinental, такой исцеляющий душу вид на хранительницу города стал доступен не бедным и больным, а вполне себе благополучным.

Здание госпиталя как бы делит этот район Марселя на две части — парадная часть фасада обращена к открыточным видам, задняя закрывает собой кварталы с узкими старыми улочками, за которыми укрепилась дурная слава. Да и около парадных лестниц, внизу холма, дежурят полицейские, отгоняя редких личностей странного вида и попрошаек.

Здание Hotel-Dieu в неоклассическом стиле на месте еще более старой больницы было построено по проекту Жака Ардуэна Мансара (один из династии знаменитых архитекторов Франции XVII–XVIII веков) в 1753 году. Почти через 30 лет здесь появились внешние просторные лестницы с перилами из кованой стали, что сильно облегчило подъем на холм Панье. В 1865-м к центральному корпусу пристроили два боковых крыла, придав зданию форму каре, а у подножия холма снесли лачуги и посадили деревья. На торжественном открытии Hotel-Dieu больше чем через век после его возведения присутствовал император Наполеон III. А последние пациенты покинули больницу только в 1993 году, и до 2006 года здесь находилось училище для медперсонала. В том же году муниципалитет Марселя решил переделать этот памятник архитектуры (здание госпиталя и прилегающая территория были приобретены в муниципальную собственность в 2003 году) в отель класса люкс, для того чтобы повысить туристическую привлекательность города, который считается «воротами в Прованс».

По итогам тендера за реконструкцию больницы взяли шесть компаний: инвестор AXA Real Estate, девелопер Altarea Cogedim, гостиничный оператор InterContinental Hotels Group (IHG) и три архитектурных бюро — Anthony Bechu

ИСТОРИЧЕСКОЕ
ЗДАНИЕ
HOTEL-DIEU
КАК БУДТО
ПРЕДНАЗНАЧЕНО
ДЛЯ ГОСТИНИЦЫ И НЕ
ВЫЗЫВАЕТ
АССОЦИАЦИЙ С
БОЛЬНИЦЕЙ



БАР СARIAN УКРАШАЮТ КАРТИНЫ XVIII ВЕКА С ВИДАМИ ЗАЛИВА МАРСЕЛЯ



РЕСЕПШЕН ОТЕЛЯ ВЫГЛЯДИТ СДЕРЖАННО И ЭЛЕГАНТНО



ИНТЕРЬЕР БРАССЕРИ LES FENETRES ВЫПОЛНЕН В ДУХЕ ЯПОНСКОГО МИНИМАЛИЗМА. НА СТЕНАХ — ОБНАЖЕННЫЕ ФРАГМЕНТЫ ИСТОРИЧЕСКОЙ КЛАДКИ И ПАНЕЛИ ИЗ СТЕКЛА



ЧАСТЬ ВХОДНОГО ПРОСТРАНСТВА ОТЕЛЯ — КОРИДОР — КОРИДОР С ВАЗАМИ ВЕДЕТ К ЛИФТАМ



ВХОДНОЙ ХОЛЛ ПОДЕЛЕН НА НЕБОЛЬШИЕ ПРОСТРАНСТВА, ОФОРМЛЕННЫЕ В СОВРЕМЕННОМ ПРОВАНСКОМ СТИЛЕ

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ
КЛАССА
А


НЕВСКАЯ
РАТУША

НОВЫЙ ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ
ЖИЗНИ ПЕТЕРБУРГА

В АРЕНДУ СДАЮТСЯ:

■ ГОТОВЫЕ ОФИСЫ
ОТ 57 ДО 400 М.КВ

■ ПЛОЩАДИ ОТ 500 М.КВ И БОЛЕЕ
С ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ
ПЛАНИРОВКАМИ ПОД
АРЕНДАТОРА

по вопросам аренды обращаться:

(812) 777 72 00

(812) 448 84 84

(812) 363 22 22

www.RATUSHA.RU

Невская ратуша - лучший многофункциональный комплекс*

ЗАО «ВТБ Девелопмент» - лучший девелопер*

*по версии CRE Awards

НА НЕБЫВАЛОЙ ВЫСОТЕ

ВЫСОТНАЯ БАШНЯ С 96 ЭТАЖАМИ, ВЫТЯНУВШАЯСЯ В СВОЙ ПОЛНЫЙ 425-МЕТРОВЫЙ РОСТ ПРЯМО ПЕРЕД ЦЕНТРАЛЬНЫМ ПАРКОМ МЕЖДУ 56-Й И 57-Й УЛИЦАМИ В НЬЮ-ЙОРКЕ В НОЯБРЕ 2014-ГО, — ПЛОД «ПРОДЮСЕРСКОГО» И ИНВЕСТИЦИОННОГО ГЕНИЯ ГАРРИ МАКЛОУ, ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ MASKLOWE PROPERTIES, И ТАЛАНТА АРХИТЕКТОРА РАФАЭЛЯ ВИНЬОЛИ. ОНА ПОЛУЧИЛА ИМЯ 432 PARK AVENUE И СТАЛА САМЫМ ВЫСОКИМ ЖИЛЫМ ЗДАНИЕМ В ЗАПАДНОМ ПОЛУШАРИИ.

АЛЕКСАНДР ЩУРЕНКОВ («Ъ-СТИЛЬ. ИНТЕРЬЕРЫ», № 1 ОТ 24.02.2015)



ПЕНТХАУС В 432 PARK AVENUE ОЦЕНЕН В \$82,5 МЛН

Внутри нее расположились 104 резиденции, первый уровень которых начинается на высоте более 100 м, что обеспечивает каждому из апартаментов запоминающийся вид из окна. На текущий момент в продаже остались резиденции площадью от 332 до 767 кв. м, включая резиденции, занимающие половину этажа, и пентхаусы, занимающие полностью один из верхних этажей небоскреба. Цены на апартаменты начинаются от \$16,95 млн, пентхаус оценен в \$82,5 млн, а первые ключи владельцы недвижимого имущества получат уже в нынешнем году. Нижние, общие, этажи отданы под доступные только жильцам развлекательный комплекс с лаунж-зоной, ресторан, открытую террасу для светских мероприятий, 23-метровый крытый бассейн, библиотеку, кинозал, конференц-залы, спортзал и детскую игровую комнату. Своими мыслями об архитектуре и новом проекте Виньоли поделился лично.

— Насколько отличается строительство в Нью-Йорке от других городов?
— Все пространство вокруг Центрального парка, находящееся в центре острова Манхэттен, является по-настоящему знаковым для города. Высотные здания, которые начали активно здесь появляться в 1930–1940-х годах, делают Нью-Йорк одним из главных вертикальных городов в мире. И понятно, что это произошло не из-за чьей-то особой архитектурной фантазии или таланта, а из-за крайней ограниченности места на острове: чтобы разместить все эти миллионы находящихся здесь людей, есть лишь один путь — забираться выше и выше. Нью-Йорк — место уникальное, его нельзя сравнивать с Европой, где исторически существует некоторая «боязнь высоты» и больше пространства вокруг, или даже Азией — тот же Гонконг, к примеру, интереснее спланирован. Нью-Йорк отличается и от других

американских городов: здесь происходит постоянное определение и перераспределение городского ландшафта. Сейчас одно здание отдано офисам, завтра оно станет жилым, а через еще какое-то время вообще никто не знает, что с ним будет. Постоянное изменение силуэта города тоже кажется верным ходом событий, потому что если он не меняется столетиями, то что ты как архитектор вообще тут сделал? Но если бы дело было только в недостатке места под строительство, люди двинулись бы дальше в Куинс. Людям нравится это ощущение от высотного центра города, его постоянное движение, его мощь, им нравится много работать и постоянно напоминать всем вокруг, как они чертовски устали.

Нью-Йорк влияет и на мировую архитектуру, прежде всего деловую. Можно посмотреть на Милан или Лондон и увидеть явную манхэттенизацию их деловых

районов, где если здание не высотное, то оно не может претендовать на звание современного офисного центра. Но в Нью-Йорке нет ограничения на максимальную высоту возводимого здания, нужно всего лишь соблюдать строительные, инженерные нормы, а строить можно вообще что угодно. Поэтому его внешний вид куда более разнообразный.

— Что было самым сложным в проектировании 432 Park Avenue?
— Его создание похоже на упражнение в определении четкой структуры, а не ваяние какой-нибудь скульптуры. Самое интересное, на мой взгляд, что на протяжении всей его высоты благодаря этой заданной структуре нам удалось сохранить простое и четкое пространство внутри, то, что впоследствии станет апартаментами, а также сами пропорции здания: легко заметить, что его высота более чем в десять раз превосходит ширину. Во многих странах



ВАННА НАХОДИТСЯ НА ВЫСОТЕ ПОЛЕТА НЕ ПТИЦ, НО МЕЖКОНТИНЕНТАЛЬНОГО ЛАЙНЕРА

подобные строения запрещено строить, так как необходимо выполнить огромное количество условий, чтобы оно безопасно выстояло сколь угодно долго. Все, кто более или менее разбирается в строительстве, тут же спрашивают, как нам удалось сделать так, что здание выдерживает порывы ветра, которые являются серьезной проблемой даже для зданий меньшей высоты. Борясь с этой проблемой, мы и пришли к существующему дизайну с большими квадратными окнами высотой в этаж, что еще раз укрепило структуру (и техническими открытыми этажами, позволяющими потокам воздуха проходить через здание по всей его высоте). Изнутри, мне кажется, они не могут испугать людей даже с боязнью высоты: все в них кажется некой настенной картиной. Главное отличие нашего здания от тех, что его окружают,— это интеллигентность архитектуры. И его знаковость определяется, на мой взгляд, не высотой, а общим ощущением от дизайна: я бы его определил как спокойное.

Потом не стоит забывать, что здание 432 Park Avenue построено с учетом коммерческой эффективности: верхние этажи, получающие лучший вид, имеют большую внутреннюю площадь, а стены нижних, объединяющих общие зоны вроде лобби, ресторана, спортивного зала и спа, намного объемнее, что в то же время положительно влияет на устойчивость небоскреба. Приведу и менее очевидный пример грамотной современной архитектуры — здание с садом на крыше. Нужно ли считать возведение такой общественной зоны архитектурой? На мой взгляд — да. Это архитектура в чистом виде. Ты открываешь еще на верхнем этаже бар с кока-колой по \$27 — вот это и есть самая настоящая современная архитектура. ■

ВСЕ ВКЛЮЧЕНО

Интерьерами в резиденциях занималась Дебора Берке: ее бюро был разработан дизайн всех возможных помещений — от ванной комнаты и кухни до гостиной и спальни. Любой покупатель может выбрать уже готовое решение и получить апартаменты в практически готовом варианте, требующем только работы декоратора, либо поручить интерьерные работы сторонней компании.



В НЬЮ-ЙОРКЕ НЕТ ОГРАНИЧЕНИЯ НА МАКСИМАЛЬНУЮ ВЫСОТУ ВОЗВОДИМЫХ ЗДАНИЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ НЕДВИЖИМОСТИ, СТРОИТЕЛЬСТВА И ИДЕИ ДЛЯ ДОМА

АПРЕЛЬ — АВГУСТ 2015 ГОДА

8-10.04

Solarexpo (Милан, Италия). Выставка в области применения солнечной энергии в строительстве и архитектуре

9-12.04

Salon National de l'Immobilier (Париж, Франция). Выставка недвижимости

10-12.04

Kadentaito (Хельсинки, Финляндия). Выставка искусства и ремесла
HAGEmessen (Лиллестрем, Норвегия). Специализированная выставка товаров для сада и загородных домов
PerinneKoti (Турку, Финляндия). Выставка строительства и ремонта
Piha & Puutarha (Турку, Финляндия). Выставка садоводства и цветоводства

13-17.04

Industrial Green Tec (Ганновер, Германия). Выставка-ярмарка технологий защиты окружающей среды

14-19.04

Salone Internazionale del Complemento d'Arredo (Милан, Италия). Международная выставка аксессуаров для интерьера.
Salone Internazionale del Mobile (Милан, Италия). Международный мебельный салон

14-17.04

Aleex (Гуанчжоу, Китай). Выставка бытовой техники электроники и освещения

15-17.04

Suisse Floor (Люцерн, Швейцария). Выставка напольных покрытий и ковров

16-19.04

Bauen + Wohnen (Веттинген, Швейцария). Ярмарка жилищного строительства
Dum a Zahrada Louny (Лоуны, Чехия). Специализированная выставка оборудования для садоводов и огородников, строительных материалов, мебели и аксессуаров

17-19.04

Klimahouse Toscana (Флоренция, Италия). Выставка энергосберегающего строительства.
Salon de l'Habitat & de l'Immobilier (Ним, Франция). Выставка жилищного строительства и ремонта

21-25.04

Turkeybuild Istanbul (Стамбул, Турция). Строительная выставка

22-25.04

Mobitex (Брно, Чехия). Международная выставка мебели и дизайна интерьера

IBF (Брно, Чехия). Международная строительная ярмарка.

24-3.05

Tuttocasa (Каррара, Италия). Выставка товаров для дома и сада

11-15.05

Handwerk, Holz & Mehr (Ганновер, Германия). Выставка искусства работы по дереву

12-15.05

Pro Eko (Банска-Бистрица, Словакия). Экологическая выставка
Pro Arch (Банска-Бистрица, Словакия). Международная строительная ярмарка

13-16.05

Stone+tec (Нюрнберг, Германия). Международная выставка натурального камня и технологий обработки камня

14-17.05

High End (Мюнхен, Германия). Выставка высококачественной Hi-Fi-техники и домашних кинотеатров

21-24.05

Dum a Zahrada Liberec (Либерец, Чехия). Специализированная выставка оборудования для садоводов, строительных материалов, мебели

1-3.06

Middle East Stone (Дубай, Объединенные Арабские Эмираты). Международная выставка камня, мрамора и керамики

2-4.06

LumiVille (Лион, Франция). Международная выставка систем уличного освещения

18-19.06

Achat Public (Ангулем, Франция). Выставка для разработчиков общественного пространства, мест отдыха, детских площадок, городских парков, государственных спортивных объектов.
Invento (Прага, Чехия). II Ярмарка изобретений, новых идей и инновационных продуктов

21-23.06

demopark + demogolf (Айзенах, Германия). Выставка оборудования для ухода за газонами, садоводства и озеленения

21.8-23.08

Dum (Лоуны, Чехия). Специализированная строительная выставка ■

СМОЛЬНЫЙ ПРОСПЕКТ

СТАТУС В ЦИФРАХ

270°

ПРЕКРАСНОЙ ПАНОРАМЫ



Смольный пр. д.17

Архитектор Рикардо Бофилл
Новые здания и исторические дома
Видовые квартиры | Просторные террасы
Тишина и комфорт в квартирах
Шумоизолирующие окна | Вентиляция
Двухуровневый подземный паркинг
Лифт из паркинга на этажи
Авторский дизайн холлов

Свободный от автомобилей большой двор
Ландшафтный дизайн
Финские детские площадки Lappset
Детский сад во дворе
Финские технологии и контроль качества
Интегрированные системы безопасности

10% скидка*

РАССРОЧКА в рублях**

703-44-44

Центральный офис продаж
ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»
Приморский проспект, 54

yitdom.ru