АПАРТ-ОТЕЛИ НАБИРАЮТ ВЕС / 16
КОНКУРЕНЦИЯ ОБЯЗЫВАЕТ / 19
СТРИТ-РИТЕЙЛ ОЖИВАЕТ / 20

Вторник, 28 февраля 2017 №34
(№6028 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Территория комфорта

Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

RBI
The art of real estate®

РЕКЛАМА

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

МНОГО ЛЬ НАДО

«Человеку много ль надо…» вопрошал когда-то давным-давно Эдуард Хиль в очень оптимистичной советской песне. И дальше в лирической манере среди бесконечных ла-ла-ла звучали слова о друге, песне и строчках про любовь. Правильные, конечно, слова. О быте тогда было не принято ни говорить, ни петь. А человеку, как оказалось, надо немало. Кроме друга и строчек про любовь, еще и свое собственное комфортное пространство, без которого не до песен и любви. Пространство это, понятно, ограничено возможностями — далеко не всегда мы его выбираем сами. Вмешиваются разные факторы — деньги, обстоятельства, интересы семьи… Но, как говорится, всюду жизнь. Люди живут не только в центре и «золотом треугольнике», но и в далеких «спальниках». Некоторые неплохо там устраиваются, как бы ни морщились скептики.

Что главное для человека, живущего сегодня где угодно? Главное, думается, инфраструктура. Все то, что позволяет чувствовать себя не оторванным от мира и в безопасности, то, что создает среду обитания, учитывающую все человеческие потребности. Дороги и транспорт, магазины и поликлиники, бассейны и спортзалы, центры обучения и развлечения, парки и парковки, рестораны, салоны и еще много всякого. Ну и, конечно, дом. В самом физическом значении этого слова. Четыре стены, которые, собственно, и определяют жизнь человека, его настоящее и будущее. Особенно непросто выбрать их в сегодняшних условиях. По целому ряду причин, в том числе и не связанных с нашими желаниями и ожиданиями. Как, например, получилось с ипотекой — с начала этого года госпрограмма поддержки ипотечного кредитования свернута.

Подводя итоги прошлого года, застройщики уверенно смотрят в завтрашний день. Говорят, что покупатель жилья теперь придает значение различным опциям и качеству окружающей среды. Вот только среда, если говорить об экологии города, пока не слишком меняется в лучшую сторону. Но, как утверждают ученые, адаптационные способности человеческого организма безграничны и еще не до конца изучены. Говорят даже, что приспособляемость — одна из движущих сил эволюции. Так что — всюду жизнь. Что бы там ни говорили скептики.

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ОТБРОСИТЬ КОСТЫЛИ

С НАЧАЛА ЭТОГО ГОДА ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ БЫЛА СВЕРНУТА. ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО ЕЕ ОТМЕНА НА ОБЪЕМАХ КРЕДИТОВАНИЯ В 2017 ГОДУ УЖЕ НЕ СКАЖЕТСЯ — РЫНОК СТАБИЛИЗИРОВАЛСЯ И, ВЕРОЯТНЕЕ ВСЕГО, ОБЪЕМ ВЫДАЧИ ЗАЙМОВ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛЬЯ ОСТАНЕТСЯ НА ПРЕЖНЕМ УРОВНЕ, А ПРИ ОПТИМИСТИЧНОМ ПРОГНОЗЕ МОЖЕТ ВЫРАСТИ, КАК И В ПРОШЛОМ ГОДУ, НА ТРЕТЬ. РОМАН РУСАКОВ

Как и в прошлые годы, ипотека по-прежнему останется ключевым драйвером развития рынка кредитования частных лиц. Рынок ипотечного кредитования продолжит расти и в 2017 году, хотя, конечно, не такими темпами, как в 2011–2014 годах, когда он ежегодно увеличивался на 30–40%. В прошлом году, благодаря программе господдержки, рост ипотечного рынка превысил 25%.

Компания «Бест-Новострой» подсчитала, что по итогам 2016 года в Петербурге было выдано около 82 млрд рублей ипотечных кредитов (более 39 тыс. штук), почти на 40% больше, чем годом ранее.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВЫБОР КВАРТИРЫ — ДЕЛО СЕМЕЙНОЕ

НЕ КРИТИЧНО Банкиры уверены: отмена госпрограммы субсидирования ставок по ипотеке уже не является критичной для рынка благодаря стабилизации экономики и снижению ключевой ставки, что, в конечном итоге, привело к улучшению условий по ипотечным кредитам в банковском секторе. В 2017 году рынок ипотеки уже сможет развиваться самостоятельно. «Программа отлично справилась со своей задачей: в сложный для экономики период государству удалось поддержать жилищную отрасль. Рост рынка ипотеки по итогам 2016 года составил, по нашим оценкам, примерно 30%, — рассказала Ольга Патракеева, начальник отдела продаж ипотечных кредитов розничного филиала ВТБ в Санкт-Петербурге. — В ближайшее время мы не ожидаем серьезных корректировок ценовых параметров. Если говорить о базовых ставках по ипотеке в этом году, то возможно незначительное изменение в сторону снижения в течение года». По мнению госпожи Патракеевой, в 2017 году рост рынка ипотеки планируется в первую очередь за счет отложенного спроса на ипотечные кредиты, плавного восстановления экономики и роста покупательной способности. «Также в следующем году мы ожидаем восстановления рыночного спроса на вторичный рынок и, соответственно, роста его доли», — оптимистично резюмирует она.

Ипотечный кредитный портфель розничного филиала ВТБ в Санкт-Петербурге за год вырос на 50%. По итогам 2016 года банк выдал петербуржцам свыше 12,4 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму в 27,7 млрд рублей.

Застройщики, как и банкиры, тоже полны оптимизма. «Ипотека остается доступной даже сейчас. Соответственно, на спрос это сильно не повлияет и к обвалу рынка не приведет. Кроме того, сокращение нового качественного предложения, которое мы наблюдаем сегодня, — это дополнительный стимул для поддержания спроса как минимум на том же уровне, что и в 2016 году», — уверен Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Петр Буслов, руководитель аналитического центра «Главстрой-СПб», говорит: «Мы не прогнозируем глобального снижения спроса на ипотечные кредиты в связи с отменой господдержки в текущем году. В первом полугодии возможно небольшое смещение в сторону вторичного рынка за счет сближения ставок на готовое и строящееся жилье».

Согласно предварительным данным, доля ипотечных сделок в компании «Главстрой-СПб» в январе 2017 года составила 51%. В прошлом году в проектах компании около 55% продаж совершалось с привлечением банковских займов.

«В январе объем кредитования упал, но, скорее всего, это временное явление. Как банки, так и застройщики пытаются сделать ставки более привлекательными. Многие банки расширили линейку своих продуктов: ставка варьируется в диапазоне 11,5–14%. Некоторые девелоперы готовы компенсировать 0,5–1,5% покупателям. При снижении ставки даже на 1–1,5 п. п. можно ожидать нового всплеска интереса к ипотечным продуктам», — говорит Екатерина Запорожченко, генеральный директор ГК Docklands Development.

НАДЕЖДА НА СНИЖЕНИЕ Размер рыночной ипотечной ставки в текущем году будет зависеть от ключевой ставки Центрального банка. Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга и исследований рынка холдинга RBI, не видит предпосылок к тому, чтобы в течение 2017 года ставки по ипотеке поднялись выше 12–13%.

Наоборот, говорят эксперты, сегодня есть все предпосылки к ее снижению, а значит, и к снижению ставок по кредитам на строящееся жилье. Сейчас средняя ставка находится на уровне 12%, при сохранении позитивных трендов в банковском секторе к концу года, по мнению господина Буслова, она может снизиться на 1–2%.

Виталий Коробов, директор по развитию СК «Аквилон Инвест», также надеется на снижение ставки: «Если

в ближайшем будущем (как мы надеемся) Центробанк РФ начнет снижать ключевую ставку, ставки по ипотечным кредитам также будут снижаться. А значит, спрос будет расти. По нашим оценкам, для Петербурга снижение ставки по ипотеки на 1% дает рост продаж в 15–20%».

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», считает, что если ставки по ипотеке, пусть и без господдержки, пойдут еще ниже, то рынок продолжит рост даже на фоне высокой базы и прибавит еще минимум 30%, поскольку еще больше домохозяйств сможет позволить себе приобретение недвижимости вместо аренды.

Юлия Мошкова, руководитель отдела ипотечного кредитования компании ЦРП «Петербургская недвижимость», говорит, что сегодня на рынок вернулась ипотека с нулевым взносом. «Часть банков предлагает своим клиентам ипотечные кредиты без первоначального взноса, однако роста количества таких предложений мы не ожидаем, в первую очередь по причине повышенного риска для кредитора. Сейчас мы наблюдаем, скорее, активное продвижение банками различных программ использования средств социальных выплат и материнского капитала в качестве первоначального взноса, что является весьма удобным вариантом для покупателей», — рассказала она.

Ирина Зуева, управляющий директор по ипотеке филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге, считает, что программа господдержки крайне серьезно повлияла на рынок строящейся недвижимости и сместила фокус интереса ипотечных заемщиков. «В результате в декабре доля ипотеки на строящееся жилье в выдачах ВТБ24 в Санкт-Петербурге составляла 75%. Понятно, что в ближайшие месяцы доля ипотеки на строящееся жилье в общем объеме выдачи будет снижаться к уровню в 60%. А общий прирост рынка ипотечного кредитования в 2017 году составит около 10%. Но это будет весьма значимый результат, поскольку в абсолютных показателях он позволит лидерам рынка достичь новых рекордных уровней бизнеса. Мы рассчитываем увеличить выдачи ипотеки в 2017 году примерно до уровня в 29–30 млрд рублей», — резюмирует госпожа Зуева.

АЛЬТЕРНАТИВЫ НЕТ При этом аналитики говорят, что заменить ипотеку на данном этапе практически нечем. «Альтернативные ипотеке инструменты появляются, но не пользуются популярностью у покупателей. Единственное исключение — рассрочка от застройщика, но она по силам далеко не всем: сжатые сроки для погашения и часто наличие тех же 12% годовых. Программы лизинга пока не прижились на рынке и вряд ли в ближайшем будущем будут популярны. Во-первых, ежемесячные платежи ощутимо выше, чем при ипотечном кредите. Кроме того, лизингополучатель фактически живет в чужой квартире и право собственности сможет оформить только после выплаты последнего платежа, психологически это очень некомфортно. В сегодняшних реалиях покупатель переключит внимание на лизинг только при абсолютной недоступности ипотеки», — рассуждает Павел Бережной, исполнительный директор ГК «С.Э.Р.».

«При покупке элитного жилья покупатели чаще пользуются рассрочкой платежа, чем ипотекой. Три года — время, за которое в среднем возводится дом, — состоятельному покупателю вполне достаточно, чтобы без последствий для своего капитала выплатить стоимость квартиры. Если покупатель элитной недвижимости и обращается в банк, то это будет дружественная ему организация. И годовая ставка, которую предложат такому покупателю, — это специальное предложение, никоим образом не зависящее от действующих кредитных программ. Более того, мы не видим предпосылок изменения ситуации: природа элитного рынка недвижимости подразумевает эксклюзивность предложения во всем — как объекта, так и всех сопутствующих товаров, программ и услуг. Если говорить о других классах жилья, то ипотека является одним из основных инструментов финансирования покупки квартиры. Отмена господдержки ипотеки, скорее всего, не окажет особого влияния на ипотечные ставки, так как рыночная ставка уже близка к ставке ипотеки с господдержкой и продолжает снижаться», — рассказал Михаил Ривлин, руководитель проекта «Клубный дом Art View House» (девелопер «Охта Групп»).

Директор «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Юлия Ружицкая рассказала, что в группе ЛСР в 2016 году доля заключенных контрактов с привлечением ипотечных средств достигла 40%, а в четвертом квартале, когда уже стало известно о возможном прекращении программы государственного субсидирования ставок по ипотеке, доля таких сделок достигла 49%. «Сегодня большинство банков разрабатывают собственные уникальные предложения. Эксклюзивную программу на наши строящиеся объекты подготовил Райффайзенбанк: в рамках данного предложения размер ставки в первый год кредитования составит всего 8,5%, в последующие — 11,55%», — говорит эксперт.

Директор департамента недвижимости ГК «ЦДС» Сергей Терентьев резюмирует: «Если говорить о сделках с привлечением „неживых“ денег в целом (маткапитал, субсидии, ипотека), то в январе у нас эта цифра приблизилась к 70%. Спрос на недвижимость неуклонно растет, поэтому мы ждем действий от банков по разработке программ по снижению ставки, у нас уже есть несколько партнерских предложений, которые будут работать с февраля. Для многих покупателей альтернативы ипотеке просто нет, поэтому инструмент этот надо развивать и совершенствовать».

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», рассказывает: «В объектах компании „Главстрой-СПб“ квартиры в ипотеку предлагаются со ставкой от 10,85%. Банк „Енисей“ разработал программу покупки новостроек под 8,8% годовых. А в некоторых новостройках предлагается ипотека без первоначального взноса. В Москве можно купить квартиры в новостройках под 7 и 8% годовых на весь срок кредитования».

Татьяна Копыстыринская, коммерческий директор ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», подтверждает: «Рынок ипотеки в первом квартале 2017 года не ждет никаких потрясений, так как Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк будут выдавать ипотечные кредиты по процентным ставкам 2016 года. При этом основные игроки ипотечного рынка вместе с застройщиками будут продолжать развивать совместные программы по субсидированию процентной ставки. При такой схеме покупатель получает низкую процентную ставку, застройщик и банк-кредитор — клиента. Но, к сожалению, данная нагрузка полностью ложится на застройщика».

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation, на этот счет несколько более скептична: «На мой взгляд, банки могут проводить краткосрочные акции (пример — ВТБ24 со ставкой 10,85%), но компенсировать они ничего не будут. Застройщики тоже не готовы брать на себя дополнительные расходы, поскольку за последние годы себестоимость строительства резко возросла. Поэтому большинство акций по снижению ипотечных ставок будут оплачивать сами клиенты (за счет той скидки, которую дают девелоперы при стопроцентной оплате квартиры). В то же время предложения со сниженной ипотечной ставкой могут быть интересны и выгодны покупателю, все зависит от суммы, размера первоначального взноса и срока кредита». ■

КОНСТАНТИН СОМОВ В KGALLERY

24 МАРТА В KGALLERY ОТКРЫВАЕТСЯ МАСШТАБНАЯ ВЫСТАВКА ОДНОГО ИЗ САМЫХ ЯРКИХ ХУДОЖНИКОВ СЕРЕБРЯНОГО ВЕКА КОНСТАНТИНА СОМОВА.

Более восьмидесяти живописных и графических работ, фарфоровые композиции, книжная графика из музейных и частных коллекций впервые за пятьдесят лет будут собраны в одном месте. Особое внимание в экспозиции будет уделено уникальному, ранее не демонстрировавшемуся широкому зрителю фотоархиву, предоставленному KGallery семьей художника,

Представитель художественного объединения «Мир искусства», декадент и денди, Сомов всю жизнь был недоволен собой, оттачивал талант и искал совершенства. Подобно многим членам общества «Мир искусства», художник часто обращался к образам прошлого, создавал утонченные картины из XVIII века. Его судьба достаточно типична для русских эмигрантов 1920-х годов, но, в отличие от многих, Сомов и вдалеке от родины сумел снискать успех и доказать неоспоримость своего уникального дарования.

«ПОЦЕЛУЙ». 1910. БУМАГА, АКВАРЕЛЬ

Сомов написал множество портретов современников, широко известен и до сих пор вызывает споры его портрет Александра Блока. Художник занимался не только живописью и графикой, он создавал изысканные фарфоровые композиции, высоко ценится его работа в качестве книжного графика. Одной из наиболее известных работ Сомова стали эротические иллюстрации к куртуазному сборнику «Книга Маркизы».

Первая персональная выставка Сомова состоялась в Петербурге в 1903 году. Уже тогда художник был чрезвычайно популярен в Германии, где также прошли две выставки и постоянно публиковались его работы. В 1923 году Константин Сомов выехал в Америку в качестве уполномоченного «Русской выставки» и больше в Россию не возвращался. С 1925 года он жил во Франции. Последние ретроспективные выставки художника проходили в 1969–1971 годах и были приурочены к 100-летию со дня рождения мастера. С тех пор в России персональных выставок не проводилось.

В 2006 и 2007 годах работы Константина Сомова поставили рекорды на торгах русского искусства Christie's в Лондоне. Работа художника «Радуга» была продана за $7,433 млн.

Экспозиция в KGallery включит работы из собраний Государственного Русского музея, Санкт-Петербургского Государственного музея театрального и музыкального искусства, Музея-квартиры им. И. И. Бродского, Музея Анны Ахматовой в Фонтанном доме, а также из нескольких десятков частных зарубежных и российских коллекций. Выставка работает по 14 мая. ■

АПАРТ-ОТЕЛИ НАБИРАЮТ ВЕС

ЗА 2016 ГОД НА РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ ПЕТЕРБУРГА БЫЛО ВЫВЕДЕНО В ПРОДАЖУ ДЕСЯТЬ ОБЪЕКТОВ (ОКОЛО 180 ТЫС. КВ. М). НАИБОЛЕЕ КРУПНЫЕ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ — ЭТО ROYAL PARK («КОРТРОС») В ПЕТРОГРАДСКОМ РАЙОНЕ, LOFT NA SREDNEM (DOCKLANDS) В ВАСИЛЕОСТРОВСКОМ РАЙОНЕ, «ЛАХТА ПАРК» («КОНКОРД») В ПРИМОРСКОМ РАЙОНЕ, YE'S («ПИОНЕР») В ЦЕНТРАЛЬНОМ РАЙОНЕ. МИХАИЛ ГЕЛЬФЕНБОЙМ

По данным КЦ «Петербургская недвижимость», по состоянию на конец 2016 года объем первичного рынка в сегменте апарт-отелей оценивался в 355 тыс. кв. м, из которых 171 тыс. кв. м не продано. Таким образом, примерно 6% предложения на первичном рынке жилья в границах города приходится на апартаменты. Причем за год этот показатель вырос: в 2015-м на долю апарт-отелей приходилось только 4,1%.

Николай Антонов, генеральный директор МТЛ, подсчитал, что на данный момент в городе действует 23 комплекса апартаментов. «В 2016 году введены три качественных комплекса апартаментов. Еще пять планируются к введению в эксплуатацию в 2017-м», — говорит он. По прогнозам МТЛ на 2018 год, в городе будет построено уже 32 апарт-отеля общей площадью более 700 тыс. кв. м.

По словам экспертов, на рынке представлены как апартаменты из разряда «псевдожилье», так и инвестиционные. «В общей структуре по комплексам апартаментов можно сказать, что несколько большая доля апартаментов позиционируется как жилье без возможности прописки», — говорит господин Антонов.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ФОРМАТ АПАРТ-ОТЕЛЯ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ПОНЯТНЫМ ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

«По итогам 2016 года мы отмечаем значительный рост объема спроса на данный вид жилья: было реализовано более 70 тыс. кв. м жилья, что в полтора раза превышает показатель 2015 года. Мы связываем это с активным выводом на рынок новых объектов», — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Сегмент апартаментов продолжает свое активное формирование. В связи с пополнением выборки по ряду территорий и изменением структуры предложения отмечается существенное изменение индикатора средних цен предложения по территориям. «В начале года средняя стоимость квадратного метра в апарт-отелях класса масс-маркет составила 127,2 тыс. рублей за квадратный метр, что на 4% выше показателя предыдущего года. Если говорить о бизнес-классе, то за год средняя стоимость квадратного метра увеличилась на 18,1% и составила 168,2 тыс. рублей», — приводит данные госпожа Трошева.

В апарт-отелях элитного сегмента, расположенных в обжитых районах Петербурга, средняя цена за «квадрат» составляет 356,3 тыс. рублей, что на 6,7% выше средней цены на «классическое» жилье в этом классе.

«Динамика стоимости квадратного метра апартаментов снизилась в сравнении с 2015 годом (в том числе из-за увеличения предложения). Но в 2016 году стоимость оставалась на относительно стабильном уровне на протяжении всего года», — добавляет господин Антонов.

«Сейчас мы наблюдаем всплеск интереса к нашему лофт-кварталу — после открытия съезда ЗСД привлекательность Васильевского острова выросла, ведь добраться до любой точки города можно практически без пробок. Стоимость недвижимости в Василеостровском районе также выросла. Так, до открытия центрального участка ЗСД стоимость метра в квартале Docklands составляла 140–220 тыс. рублей, сейчас же цена — 160–220 тыс. Несмотря на увеличение цен, продажи растут — в декабре количество сделок увеличилось вдвое. Следующая очередь проекта, продажи которой начнутся летом, будет продаваться уже по 130 тыс. рублей за квадратный метр, но более высокая цена обусловлена не только лучшей транспортной ситуацией, но и тем, что покупатели смогут оценить качество уже построенного жилья с развитой инфраструктурой», — рассказала Екатерина Запорожченко, генеральный директор ГК Docklands Development.

Анна Панова, эксперт по гостиничной недвижимости Rusland SP, говорит: «Рынок апартаментов продолжает свое активное развитие, в 2016 году был введен в эксплуатацию гостинично-жилой комплекс „Небо Москвы", в состав которого включены апартаменты площадью 6 тыс. кв. м. На момент ввода в эксплуатацию было продано 95% апартаментов. Другим знаковым событием уходящего года был запуск проекта YE'S на Социалистической. В разработке комплекса принимало участие японское архитектурное бюро Nikken Sekkei. Апарт-отель будет обладать развитой инфраструктурой и предлагать собственникам программы доходности. Общая площадь объекта составит 73 тыс. кв. м, площадь апартаментов — 38 тыс. кв. м. Срок сдачи комплекса намечен на 2020 год».

«Ключевая тенденция на рынке апартаментов — жители перестали опасаться самого формата. Если раньше апарты рассматривались либо как инвестиция, либо под арендный бизнес, то сейчас наметился новый тренд — семьи покупают апартаменты для себя, для жизни», — отмечает Павел Бережной исполнительный директор ГК «С.Э.Р.».

Виталий Коробов, исполнительный директор СК «Аквилон Инвест», более скептичен: «Пока апартаменты, особенно в массовом сегменте, не могут конкурировать с жильем. У них нет социальной инфраструктуры, да и по качеству проекта они несколько хуже при сопоставимой стоимости и при более высокой цене за обслуживание и большей налоговой нагрузке. Таким образом, в массовом сегменте жилье выигрывает».

Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая отмечает, что в Петербурге, в отличие от Москвы, формат апартаментов все-таки не получил такого широкого развития и не следует ожидать, что он завладеет спросом и очень существенно потеснит жилье. «Тем не менее апартаменты постепенно завоевывают какую-то свою небольшую долю. Появляются и отдельные новые проекты. Например, одна из компаний, реализовав первый проект апартаментов, приобрела участок для осуществления второго проекта в этом формате», — говорит эксперт.

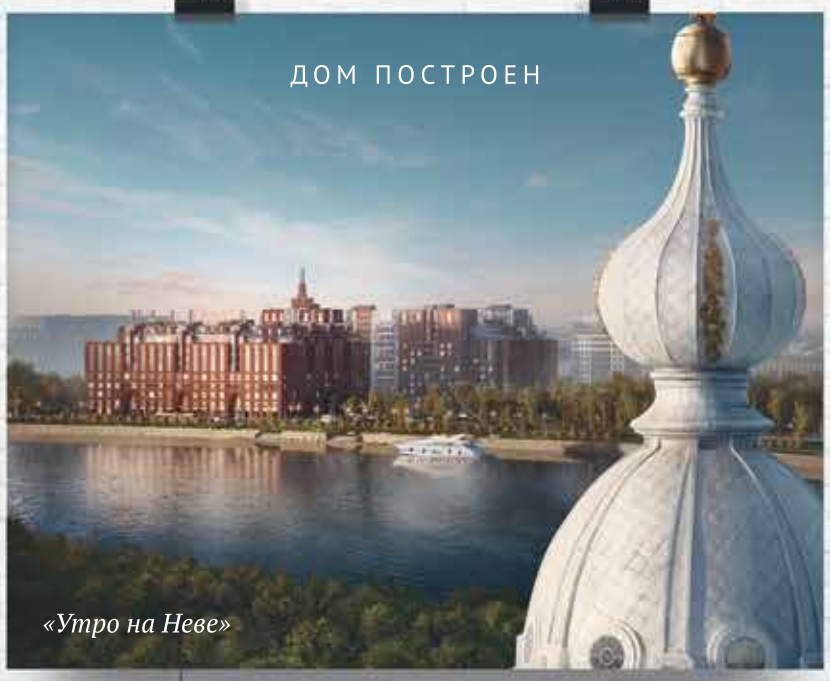
Формат апартаментов имеет определенную категорию клиентов. Апартаменты, в отличие от жилья, — инвестиционный продукт, и приобретаются они в основном инвесторами (хотя небольшое количество клиентов покупает апартаменты и для собственного проживания). Эксперты считают, что такая недвижимость достаточно востребована с точки зрения сдачи в аренду, поэтому для клиентов, планирующих долгосрочные инвестиции, этот сегмент вполне перспективен для вложений.

«Впрочем, на мой взгляд, в Петербурге появление новых проектов апартаментов вряд ли кардинально изменит ситуацию в сегментах массового жилья, в комфорт-классе и низшем сегменте бизнес-класса. Возможно, более активно будут появляться проекты жилья под видом апартаментов в высоком классе. Здания в привлекательных локациях, например, в центре города, с видами на воду, могут перепрофилироваться под жилье. Но если юридически в этих объектах нельзя создавать жилье (в силу требований по инсоляции, соответствия территориальной зоне), то проекты могут реализовываться как апартаменты. И для покупателей статус жилья в этих объектах будет и не особенно важен, если оно в прекрасной локации, имеет восхитительные видовые характеристики», — высказывается госпожа Гуртовая.

По ее словам, ЮИТ пока не планирует выходить на рынок апартаментов — это все-таки специфический тип недвижимости. «И замечу: концерн ЮИТ не занимается проектами в формате апартаментов ни в одной из восьми стран, где работает на рынке жилищного строительства», — заключает эксперт. ■

КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Дом ArtStudio
на 2-й Советской улице



Дом «Четыре горизонта»
с высоты Смольного собора

Вид на «Дом у Невского»
через арку Феодоровского собора

Реклама. ЗАО «Северный город». ArtStudio – студии художников. Адрес проекта: Санкт-Петербург, 2-я Советская ул., д. 4-6.
ООО «Денген». Адрес проекта: Пискаревский пр., 3 лит. В.; ООО «Петербург Девелопмент». Адрес проекта: Санкт-Петербург,
Полтавская ул., 7. Проектные декларации и подробности акции на сайте www.rbi.ru

RBI
The art of real estate®

rbi.ru

ДАРИМ 100 000 РУБ. ГОСТЯМ ГОРОДА*

(812) 320-76-76

РАЗУМНЫЙ КОМПРОМИСС

ЗА 2016 ГОД ПРОИЗОШЛО ПОВЫШЕНИЕ СТАВОК НА АРЕНДУ ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ. НО ПОВЫШЕНИЕ БЫЛО НЕ СЛИШКОМ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ, А В НЕКОТОРЫХ ЛОКАЦИЯХ — ИЗ-ЗА ОБИЛИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЦЕНЫ ПРОДОЛЖАЛИ ПАДАТЬ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Благодаря стабилизации отечественной экономики рынок аренды жилья показал умеренный рост по итогам 2016 года. Если говорить о долгосрочной аренде, то более всего, по данным сети многофункциональных центров «Мой кабинет», подорожали двухкомнатные и трехкомнатные квартиры — на 7,2 и 5,4% соответственно (средняя цена по городу составляет 29,3 и 39,2 тыс. рублей). А вот «однушки» и комнаты «подросли» не так значительно: на 1,8 и 0,5% по итогам года (средняя цена 21,5 и 11,1 тыс. рублей)

Владимир Трофименко, генеральный директор сети многофункциональных центров «Мой кабинет», говорит: «Наибольшей популярностью у горожан пользуются однокомнатные квартиры, расположенные в относительно недалеких от центра районах: Калининском, Приморском, Выборгском. Они представляют разумный компромисс между ценой и расположением объекта. Стоимость аренды однокомнатной квартиры там составляет примерно 21 тыс. рублей».

Между тем рост, по его словам, показывают далеко не все локации. Обостряется ситуация в новых районах Девяткино и Кудрово. Благодаря вводу нового жилья предложение аренды в этих районах выросло более чем на 10%, значительная часть прироста приходится на квартиры-студии. Из-за конкуренции хорошую студию в новом районе можно найти уже за 12–13 тыс. рублей в месяц.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ СКЛАДЫВАЕТСЯ ИЗ РАЗНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ

ВОЛНООБРАЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ Николай Лавров, генеральный директор компании «Недвижимость в Петербурге», отмечает: в первой половине 2016 года на рынке аренды Петербурга ощущался сильный спад, к лету ставки просели на 10–15%, даже в востребованных сегментах (студии и однокомнатные квартиры в новых домах недалеко от метро). «Однако во второй половине прошлого года — к сентябрю — рынок вырос, закономерно отреагировав на наплыв студентов, и до конца года он находился примерно на одном уровне цен. Как и сегодня — ситуация стабильна, без резких скачков и изменений», — говорит эксперт. По его мнению, самыми популярными все так же остаются Мурино, Девяткино, Парнас, Кудрово, то есть зоны массовых застроек у метро. «Но к концу года, в связи с падением цен на остальные предложения на рынке, наметился отток интереса обратно в городскую черту. Потому что люди, пожившие в этих новостроенных районах, готовы доплатить немного больше, но переехать в места более комфортного проживания, хоть и в менее новых домах, — в спальных районах с уже развитой инфраструктурой», — говорит господин Лавров.

Алла Шинкевич, заместитель генерального директора АН «Невский проспект», считает, что на арендном рынке Петербурга в 2016 году были заметны сразу несколько явных тенденций. Первая — это то, что рынок окончательно перешел под контроль нанимателя. Если раньше на рынке был относительно небольшой объем качественного предложения, то сейчас ситуация изменилась. На рынок вышли сотни, а то и тысячи квартир, которые приобретались именно с целью последующей сдачи в аренду. Чаще всего в них выполнен неплохой ремонт, имеется вся необходимая бытовая техника — от стиральной машины до Wi-Fi-роутера. Благодаря этому конкуренция возросла, и за клиента приходится бороться. Вторая заметная тенденция — это серьезный приток на рынок иностранных арендаторов. Чаще всего это китайские студенты, которые приехали учиться в наши вузы.

Екатерина Запорожченко, генеральный директор ГК Docklands Development, обращает внимание, что на рынке аренды жилья сократилось количество мигрантов. «Те, кто раньше мог себе позволить снимать более просторное и дорогое жилье, сейчас ищут бюджетные варианты. Основной тренд последних лет вообще — арендаторы стремятся снять новое жилье или апартаменты», — говорит она.

«По-прежнему популярны Приморский, Выборгский, Невский районы — развитая инфраструктура плюс относительная близость к центру города. Есть спрос на комнаты в Центральном и Адмиралтейском районах, как правило, арендуют их студенты. При этом арендаторы готовы рассматривать и те локации, которые пару лет назад считали неприемлемыми: Мурино, Кудрово, Девяткино. За счет увеличения предложения ставки здесь ниже, чем в среднем по городу, а квартиры новые. Студию в этих районах можно арендовать за 15 тыс. рублей в месяц», — полагает Павел Бережной исполнительный директор ГК «С.Э.Р.».

Марк Гойхман, аналитик ГК TeleTrade, говорит, что недорогое жилье в 2016 году занимало превалирующее место в предложении. Прежде всего — однокомнатные квартиры, на долю которых пришлось более 40% выставляемых объектов. «Популярные районы у нанимателей жилья — Приморский, Центральный и Московский. В сумме они занимают до 40% арендного рынка, по данным ЦИАН. Есть яркая тенденция увеличения числа сдаваемых квартир в Приморском районе, где сосредоточено до 15% съемного жилья в городе. Это связано с тем, что здесь приобреталось в новостройках много квартир с инвестиционными целями, и они после сдачи домов отдаются в аренду. Ну а с точки зрения уровня ставок наиболее дорогие районы — Центральный, Адмиралтейский и Петроградский», — говорит эксперт.

Генеральный директор компании «Лэндкей» Валерий Соколенко отмечает: «Квартиры сдаются в любом районе города. На каждое предложение найдется свой клиент. Кто-то готов платить за хоромы в центре, кто-то готов жить в прокуренной „однушке“ на окраине. Например, для студентов и иммигрантов качество жилья и место уходят на второй план по сравнению с ценой. Это потенциальные клиенты отдаленных районов Петербурга: Парнас, Девяткино, Кудрово. Стоимость квадратных метров тут гораздо привлекательнее инфраструктуры. Однокомнатную квартиру можно снять за 17 тыс. рублей. Аренда такой же квартиры в Невском и Приморском районах перевалит за 23 тыс. рублей. Это наценка за благоустроенный район с удобной транспортной развязкой, развлекательные торговые центры поблизости, рестораны и облагороженные парковые зоны. Объекты в Петроградском, Адмиралтейском, Василеостровском районах, как правило, самые дорогостоящие. Арендаторы готовы платить за престижность места, в котором стоимость однокомнатного жилья начинается от 26 тыс. рублей».

ПЕРСПЕКТИВЫ Господин Трофименко считает, что в ближайшие годы на рост цены могут оказать влияние инициативы государства по выводу рынка аренды из налоговой тени. По его оценкам, на сегодняшний день более 95% владельцев недвижимости не платят налоги. «До сих пор работа в этом направлении велась очень медленно. Но власти совместно с налоговой службой намерены предпринимать реальные действия для изменения ситуации. Если инициативы действительно увенчаются успехом, то это неизбежно скажется и на арендных ставках», — считает эксперт.

Виталий Коробов, исполнительный директор СК «Аквилон Инвест», тем не менее, оптимистичен: «После кризиса 2014 года количество продаваемых инвестиционных квартир снижалось. Но рассчитываем, что количество инвесторов будет расти, в том числе и за счет ипотечных программ — например, ипотеки с нулевым взносом. А значит, на арендном рынке скоро опять появится новое качественное предложение».

Согласно статистике Domofond.ru, в целом по стране понижение арендных ставок было отмечено в 38 регионах, тогда как подорожание сдаваемого жилья, с расчетом на однокомнатную квартиру, зафиксировано сразу в 48 субъектах РФ. Средняя стоимость аренды в России в четвертом квартале 2016 года составила 30,2 тыс. рублей, что на 2,7% меньше, чем годом ранее. ■

КОНКУРЕНЦИЯ ОБЯЗЫВАЕТ

ВЫГОДНО ЛИ СЕГОДНЯ ЗАСТРОЙЩИКАМ ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАТЬ И ВНЕДРЯТЬ НОВЫЕ ДЛЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ ОПЦИИ? ПРЕЗИДЕНТ ХОЛДИНГА RBI (ВХОДЯТ КОМПАНИИ RBI И СЕВЕРНЫЙ ГОРОД») ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ УВЕРЕН: КОНКУРЕНЦИЯ ПРОСТО ОБЯЗЫВАЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПРЕДУГАДЫВАТЬ ЖЕЛАНИЯ И ПОТРЕБНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

GUIDE: Может ли застройщик работать по стандарту, не изобретать ничего нового? Или это уже непозволительная роскошь?

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ: Варианта два: либо низкая цена, либо дифференциация. Людям интересны нестандартные продукты. Или это уникальная локация, какие-то выдающиеся видовые характеристики, или, может быть, оригинальные планировки. И сам проект должен иметь свое лицо. Дом — это же не просто четыре стены, в которых люди живут. В проект «упакована» целая концепция, определяющая стиль жизни. Даже если планировка в квартире отличная, но сам дом безликий, на таком объекте клиент свой выбор не остановит. Еще пять-десять лет назад далеко не каждый проект имел собственное название, а сегодня выйти на рынок без него уже немыслимо (хотя встречаются и неудачные варианты).

G: Верно ли наблюдение, что даже в массовом сегменте конкуренция вынуждает застройщиков делать то, что раньше было характерно для элитного рынка?

Э. Т.: Мы всегда знали: есть покупатель элитного жилья, он хочет, чтобы его дом был особенным, соответствовал его потребностям и статусу. А сегодня похожая история уже и в комфорт-классе: потребитель хочет, чтобы его дом нельзя было спутать с другим, за каждым проектом — своя идеология. Например, Ultra City — городской квартал ультрасовременных технологий. Или «Дом на излучине Невы» — проект, уникальность которого в его локации и видах. Мы действительно закладываем в проект определенный стиль жизни, создаем среду обитания. Это требование сегодняшнего дня. Покупатель выбирает не просто квадратные метры, он выбирает целый комплекс вещей: безопасный зеленый двор с интересным ландшафтным дизайном и разными функциональными зонами; подъезд, оснащенный колясочными и пандусами; подземный паркинг, в который можно спуститься на лифте; детский сад и магазин в шаговой доступности; хороший вид из окна.

G: Как предугадать, будет ли востребован новый формат, новая опция? Идти путем проб и ошибок слишком дорого.

Э. Т.: Есть пословица о том, что умный учится на чужих ошибках. Поэтому, конечно, мы изучаем рынок. Но у нас есть и собственные исследования, на данные которых мы ориентируемся. Чтобы не только реагировать на ожидания потребителей, но и предугадывать их и даже формировать. Человек еще сам не знает, что он хочет именно этого. Но, увидев наш продукт, понимает, что да, вот оно — то самое. Что касается исследований, они достаточно серьезные, с привлечением самых авторитетных экспертов, ученых. Хороший пример — концепция комфортной визуальной среды, в которой выполнены Green City и Ultra City, наши крупные жилые комплексы сити-формата. Ее мы несколько лет назад заказали у Lumiknows — всемирно известного дизайн-агентства. Специалисты в области промышленного дизайна провели исследование на стыке разных дисциплин — архитектуры, психологии, физиологии цветовосприятия. В итоге мы получили набор научно обоснованных рекомендаций: каким должен быть внешний облик таких кварталов, чтобы у человека не было ощущения психологического дискомфорта. А ведь есть кварталы новостроек в Петербурге и его окрестностях, где оно, к сожалению, возникает.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

G: Вы не раскроете тайну, если назовете эти рекомендации?

Э. Т.: Например, была рекомендация избегать агрессивных визуальных полей, когда есть плоскость стены, на ней, условно, тысяча одинаковых окон — и никаких других деталей. Однородные массивы действуют на психику подавляюще, людям приходится жить с ощущением муравейника. Поэтому в тех же Green City и Ultra City мы разнообразили фасады, добавили элементы, «цепляющие глаз», использовали несколько цветовых ярусов. Кстати, еще один хороший рецепт, позволяющий зрительно уменьшить объем здания, — раскраска фасада по принципу «светлый верх — темный низ». Плюс ряд рекомендаций с учетом культурных особенностей Петербурга и специфики нашего климата. У нас 150 дней в году дождь, серость или туман, поэтому нам посоветовали использовать теплые и энергичные оттенки. Но без излишней пестроты, которая не соответствует традициям Петербурга. Еще хороший пример — Ultra City, где к разработке проекта в части шумоизоляции мы привлекали ведущих специалистов по акустике. Они разрабатывали акустические системы еще для советских подводных лодок.

G: Можно ли говорить о гонке опций, наподобие гонки вооружений?

Э. Т.: Недвижимость все-таки не конструктор с детальками, чтобы беспрепятственно комбинировать: здесь что-то придумать и добавить, тут что-то убрать — и «механически» поменять конечный продукт. Суть конкуренции не в отдельных опциях, а в целостной концепции продукта: идеология, архитектурно-объемное решение, продуктовое название, связанное с общей концепцией. А детали и частности — все это вырастает уже из общей логики продукта, будь это цвет запонок на униформе консьержа, дизайн номерков квартир на входных дверях или вертолетная площадка на крыше. Такие опции, которые придумываются искусственно, — они ведь часто оказываются людям просто не нужны, либо слишком дорого обходятся.

G: А какие детали отличают ваши проекты?

Э. Т.: Что-то свое есть почти в каждом проекте. Либо это яркая деталь, интересный центральный элемент ландшафтного дизайна, как аналемматические солнечные часы в «Доме у Московского Time». Либо нечто особенное в придомовой инфраструктуре, как фруктовый сад в Ultra City — из вишневых и яблоневых деревьев. Во многих проектах предусмотрены workout-площадки с тренажерами. В Green City есть дорожка для бега. В Mistola Hills — хоккейная коробка, где летом играют в футбол, а зимой катаются на коньках. В Ultra City на первых этажах жилых корпусов предусмотрена галерея ресторанов разных кухонь мира.

G: Какие еще опции планируете добавить?

Э. Т.: Сегодня людей все чаще интересует перспектива покупки квартиры не только с отделкой, но и с мебелью. Для покупателя здесь свои плюсы — удобство и экономия. У застройщика же большие объемы закупок. Он может закупить кухонную мебель и технику на гораздо более выгодных условиях, чем розничный покупатель. И в целом у человека меньше хлопот. Такие предложения сейчас пока нечасто встретишь — в основном это единичные маркетинговые акции. Но уже через несколько лет квартира с кухней может стать нормой для рынка, как сегодня квартира с отделкой. Мы в качестве пилотного проекта уже рассматриваем такую возможность для одного из наших домов, ведем переговоры с поставщиками мебели. Это будет интересная опция.

G: Возникает ли такая проблема, что на бумаге продукт выглядит хорошо, но реализовать задуманное получается не полностью?

Э. Т.: Контроль качества строительства у нас достаточно строгий. Даже если сама технология строительства не меняется, стремительно развивается менеджмент. В 2016 году мы запустили внутренний проект хранения и обмена проектными решениями и контроля качества, который как раз делает этот контроль более эффективным. Со стороны, глядя на готовый продукт, этого может быть не видно, но все проектирование уже сейчас идет у нас в облачных сервисах. Никто не носит друг другу бумаги, чтобы поставить печать или указать на ошибку в документации. Сотрудник технадзора у нас по стройке ходит с iPad в руках. Он свои замечания вносит онлайн, и это сразу же видят все участники строительства, включая генподрядчика. Когда генподрядчику вечером позвонят и скажут: «У тебя тут 55 замечаний, исправляй», он уже в курсе, о чем конкретно идет речь, работа уже началась. То есть инновационные опции — это история не только про продукт. Это и про управление строительством тоже. ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ ОЖИВАЕТ

В 2016 ГОДУ РЫНОК СТРИТ-РИТЕЙЛА ПРИШЕЛ К ОТНОСИТЕЛЬНОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ. ОСНОВНОЙ ПРИРОСТ ПЛОЩАДЕЙ ПРОИСХОДИЛ ЗА СЧЕТ ВВОДА ВСТРОЙКИ В НОВЫХ ПРОЕКТАХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ. ОРИЕНТИРОВОЧНО В ПРОШЛОМ ГОДУ РЫНОК СТРИТ-РИТЕЙЛА ВЫРОС НА 300–450 ТЫС. КВ. М. В ЦЕНТРЕ ГОРОДА СТАВКИ УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 5–15%. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Только в черте Петербурга было введено в эксплуатацию около 3,1 млн кв. м площадей в новостройках города. При этом стоит учитывать, что 10–15% площадей в каждом жилом комплексе отводится под встройку на первых этажах зданий.

Роман Шиман, руководитель департамента коммерческой недвижимости E3 Group, говорит, что основной прирост новых площадей в стрит-ритейле будет и дальше происходить за счет развития новых районов города: «К наиболее ликвидным и перспективным локациям сегодня можно отнести Приморский район на границе с Выборгским, где активно идет новая застройка, а также территории вокруг строящегося „Лахта-Центра“. Также стоит отдельное внимание уделить намывным территориям Васильевского острова и промышленной зоне вокруг Октябрьской набережной — там активно идет процесс редевелопмента территорий».

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, подсчитал, что сегодня общий объем предложения встроенных помещений на основных торговых улицах Петербурга составляет чуть более 2 тыс. объектов. В структуре арендаторов наибольшие доли занимают кафе и рестораны (25%) и fashion-операторы (21%).

По данным компании Knight Frank St. Petersburg, в 2016 году на рынке стрит-ритейла среди наиболее активных арендаторов отметились продуктовые операторы, заведения общественного питания и магазины сувениров в туристических локациях.

СНОС ЛАРЬКОВ ПОШЕЛ НА РУКУ

«В основных торговых коридорах (Невский проспект, Большой проспект П.С.), а также на ресторанных улицах Рубинштейна и Белинского наблюдается дефицит помещений площадью 100–150 кв. м. Ставки на ресторанных улицах и популярных туристических магистралях в среднем выросли на 5–15% в зависимости от локации», — рассказала Марина Пузанова, руководитель отдела коммерческой недвижимости Knight Frank St. Petersburg. Она отмечает, что преображение Сенной площади (снос ларьков) позволило визуально расширить пространство, что создало заметный потенциал для операторов помещений в зданиях, обрамляющих площадь. «Мы уже видим рост интереса к этой локации со стороны арендаторов», — говорит эксперт.

Из перспективных территорий можно также отметить район Новой Голландии, где с открытием проекта в августе 2016 года выросла интенсивность пешеходных потоков по Конногвардейскому бульвару. «В ближайшей перспективе рост ставок здесь составит не менее 10–15%. Хорошей потенциал и у участка Большой Морской улицы, который в 2016 году стал новой пешеходной территорией», — перечисляет госпожа Пузанова.

По данным аналитиков Knight Frank St. Petersburg, одной из характерных тенденций стало смещение сегмента luxury в новую локацию — на Старо-Невский проспект, где к существующему пулу операторов добавился Louis Vuitton. «Большая Конюшенная в то же время „собирает“ операторов премиум-сегмента», — говорит госпожа Пузанова.

В ПОИСКАХ НОВЫХ ФОРМАТОВ

«С точки зрения общего спроса сравниться с привлекательностью Невского проспекта и Большого проспекта П.С. сложно. Однако арендаторы с определенной специализацией могут быть в не меньшей степени заинтересованы и в размещении на других торговых улицах. Так, наибольшее количество ресторанов и баров наблюдается на улице Рубинштейна, где в структуре всех арендаторов данный сегмент занимает более половины; высокая концентрация общепита отличает и улицу Белинского. Большой проспект Петроградской стороны является одним из основных fashion-коридоров — магазины одежды, обуви и аксессуаров занимают 35% в структуре арендаторов. Отличительной чертой Московского проспекта является наличие большого количества арендаторов сегмента товаров для дома, а также сектора услуг. Старо-Невский за прошлый год укрепил свои позиции в качестве одного из ключевых люксовых коридоров города. Размещение в „профильных“ локациях позволяет арендаторам добиться синергии», — рассуждает господин Фадеев.

В течение 2016 года рынок Санкт-Петербурга пополнили 17 новых операторов торговли, активность проявляли как отечественные, так и зарубежные сети. В категории «одежда и обувь» большая часть новых операторов предпочла торговые комплексы, в формате стрит-ритейла заработали магазины зарубежных брендов Veta, Eres, Jil Sander Navy, занявших помещения на главных торговых магистралях центральных районов. Заметную активность проявили новые сети продовольственных и алкогольных магазинов, включая новые. Традиционно наиболее динамичным выглядел сегмент общественного питания: открылось 110 новых кафе и ресторанов. Доля заведений в формате стрит-ритейла составила 84%, часть ресторанов и кафе появилась в составе торгово-развлекательных центров, а также деловых и креативных кластеров.

Эксперты обращают внимание, что на рынке сократилось количество помещений, занятых банками. Вместо них пришли небольшие магазины или общепит. Увеличилось количество помещений, в том числе в центре, занятых маникюрными салонами — «Пилки», «Кисточки», «Ногти». «В целом глобальной ротации арендаторов не происходит. Появляются новые арендаторы или игроки, впервые начинающие бизнес, московские компании, расширяющие присутствие в Петербурге, но пока это не носит массового характера», — говорит Михаил Рожко, директор отдела торговой недвижимости компании IPG.Estate.

Высокая конкуренция среди продуктовых ритейлеров подталкивает их занимать новые ниши и развивать ранее не характерные для них форматы, например, AB Daily или супермаркет «Лента».

Андрей Бойков, партнер Rusland SP, полагает, что рынок стрит-ритейла по-прежнему подвержен высокой ротации — это говорит о том, что он еще далек от стабильности. «Одной из ключевых тенденций можно назвать агрессивную экспансию федеральных торговых сетей (в особенности продуктовых) на рынке стрит-ритейла. Многие крупные сети (например „Лента“), которые раньше развивали исключительно крупные форматы гипермаркетов, на сегодняшний день с удовольствием активно размещаются на первых этажах жилых и коммерческих зданий и развивают супермаркеты шаговой доступности», — отмечает эксперт.

РАЗНОНАПРАВЛЕННАЯ ДИНАМИКА

Динамика арендных ставок была разнонаправленной. В целом за год произошел рост верхней границы ставки аренды на таких магистралях, как Невский проспект (включая Старо-Невский), Большая Конюшенная улица, Средний проспект и 6–7-я линии В.О. На Московском и Владимирском проспектах и Большом проспекте П.С. ставки не изменились. Максимальные арендные ставки за 2016 год (характерные для Невского проспекта) увеличились с 7,5–12,5 тыс. до 7,5–13 тыс. рублей за квадратный метр в месяц.

По данным IPG.Estate, на Большом проспекте Петроградской стороны ставки составляют 2,5–9 тыс. рублей в месяц за квадратный метр, на Владимирском — 2,5–6 тыс. рублей, на Московском проспекте они колеблются в диапазоне от 1,5 до 6 тыс. рублей, на Каменноостровском — от 2 до 8 тыс., на Среднем проспекте Васильевского острова — от 1,5 до 4 тыс. рублей.

Еще одна тенденция — все более активный переход привязки аренды к обороту арендатора. Собственники сейчас стали более сговорчивы в этом плане. «Рынок стрит-ритейла очень динамичный. Появляются новые сети, арендаторы, ставки аренды сильно зависят от конкретной локации и окружающей зоны поглощения. Но в целом этот сегмент показывает наиболее быстрое развитие на рынке коммерческой недвижимости и быстрее восстанавливается после стагнации», — резюмирует господин Бойков.

По словам Михаила Рожко, сегодня в стрит-ритейле, в зависимости от района и локации, вакансия колеблется от 2–3% до 10%. Минимальный уровень вакансии наблюдается на центральных магистралях, максимальный — в новых ЖК, в спальных районах, которые только заселяются жильцами, или в районах, граничащих с Ленинградской областью, где плотность населения невысока. По данным JLL, доля вакантных площадей на основных торговых улицах за год не изменилась и составила 6,7%. Наибольшее снижение показателя произошло на Владимирском проспекте — на 4,5 п. п., до 5,9%; на Старо-Невском проспекте — на 2,3 п. п., до 7,4%; на 6–7-й линиях В.О. — на 2,2 п. п., до 6,4%.

По данным JLL, количество открытий всех типов арендаторов на основных торговых улицах за год превысило количество закрытых объектов на 8%. «В сегментах fashion-ритейла, магазинов телефонов и книг, подарков, игрушек наблюдалось сокращение количества магазинов за год, тогда как наибольший прирост количества объектов зафиксирован в сегменте красоты и здоровья, а также продуктовых магазинов», — говорит господин Фадеев.

Ротация на основных торговых улицах снизилась с 26,2% в 2015 году до 21,5% в 2016 году, что свидетельствует о стабилизации рынка стрит-ритейла. Снижение ротации произошло на всех основных магистралях, за исключением торговых коридоров на Васильевском острове, что связано с открытием станции метро «Василеостровская» в середине года.

Максимальная ротация в 2016 году наблюдалась среди ресторанов и кафе — 19%. Наименьшая — в сегменте ювелирных изделий, где она не превысила 10%. ■

ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ И ДИАПАЗОН СТАВОК АРЕНДЫ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА

ТОРГОВЫЙ КОРИДОР	ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, %	УРОВЕНЬ АРЕНДНЫХ СТАВОК, ТЫС. РУБ. ЗА КВ. М В МЕСЯЦ (ВКЛ. НДС)	
		МИНИМУМ	МАКСИМУМ
НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ	3,5	7,5	13
Б.КОНЮШЕННАЯ УЛИЦА	8,5	3,5	8
СТАРО-НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ	7,4	2,5	6
МОСКОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	7,6	2	6
САДОВАЯ УЛИЦА	11,3	2	6
ВЛАДИМИРСКИЙ ПРОСПЕКТ	5,9	2,9	5
БОЛЬШОЙ ПРОСПЕКТ П.С.	3,6	2,5	5
КАМЕННООСТРОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	6,3	2,5	5
6–7-Я ЛИНИИ В.О.	6,4	2,5	5
СРЕДНИЙ ПРОСПЕКТ В.О.	4,8	1,8	4,5

ИСТОЧНИК: ООО «ЭЙЧАРЛОДЖИСТИК»

ALEXANDER MCQUEEN В ДЛТ

НОВЫЙ КОРНЕР МОДНОГО ДОМА ALEXANDER MCQUEEN ОТКРЫЛСЯ НА ПЕРВОМ ЭТАЖЕ ГЛАВНОГО АТРИУМА ДЛТ РЯДОМ С ОТДЕЛАМИ ПАРФЮМЕРИИ И КОСМЕТИКИ.

Интерьер корнера выполнен в общемировой стилистике бренда, в основе которой минимализм, строгая геометрия и монохромная цветовая гамма. На площади 33 кв. м представлены женские сумки, рюкзаки, клатчи, платки, шарфы, пончо и бижутерия Alexander McQueen из коллекций FW16/17 и Pre-SS17. В новой круизной коллекции Alexander McQueen женщина как бы выступает в роли собирательницы фамильных вещей, поэтому в Pre-SS17 много эклектики, вышивки и ручной работы. ■

СЛАДКИЙ БУТИК BATEEL CAFE

НА БОЛЬШОМ ПРОСПЕКТЕ ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЫ ПОЯВИЛСЯ КОНДИТЕРСКИЙ БУТИК ПОД БРЕНДОМ BATEEL.

Здесь на витринах красуются особо крупные финики, шоколад, конфеты ручной работы и другие сладости. Бренд родом из Центральной Аравии, и, кроме выращивания фиников и собственного производства, компания сегодня собирает и распространяет по всему миру продукты премиум-класса. По словам представителя компании Дениса Комова, в бутике Bateel Cafe скоро должны появиться столики — таким образом часть магазина превратится в кофейню с завтраками. ■

Реклама

Проектная декларация размещена на сайте www.krestovskiy-spb.ru Застройщик ООО «Премиум девелопмент». ООО «Газпромбанк-Инвест» Крестовский де люкс

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ФАСАД ОТЕЛЯ ВЫГЛЯДИТ БАШНЕЙ-НЕБОСКРЕБОМ

JUMEIRAH FRANKFURT ВМЕСТО ПОЧТЫ

РЯДОМ С 96-МЕТРОВОЙ СТЕКЛЯННОЙ СТЕНОЙ 25-ЭТАЖНОГО ОТЕЛЯ JUMEIRAH ВО ФРАНКФУРТЕ-НА-МАЙНЕ БАРОЧНЫЙ ДВОРЕЦ THURN-UND-TAXIS-PALAIS КАЖЕТСЯ МИНИАТЮРНЫМ И ПОЧТИ ИГРУШЕЧНЫМ. ЧИСТО ДЕКОРАТИВНЫМ УКРАШЕНИЕМ, ЭДАКОЙ ИЗЯЩНОЙ ВИНЬЕТКОЙ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

На самом деле, именно он, воссозданный дворец XVIII века, служит доминантой многофункционального комплекса Palais Quartier. Кроме дворца, в этот комплекс, который называют одним из самых значительных современных архитектурных проектов Европы, входят внушительные сооружения: отель Jumeirah Frankfurt (относится к международной сети люксовых отелей Jumeirah Group) вместе со смежной офисной башней и торговым центром MyZeil, куда можно попасть прямо из отеля. Это самый центр города — рядом популярная торговая улица Zeil, престижная Goethestrasse со своими дорогими магазинами, банки и офисы крупных компаний. До всех основных достопримечательностей — Старой оперы, Ратуши, Музея современного искусства и дома-музея Гете — можно дойти пешком за пять минут.

Надо сказать, что это место историческое. Оно связано с княжеской династией Турн и Таксис, основавшей первую почтовую службу в Европе. Дворец Thurn-und-Taxis-Palais в стиле барокко строился по заказу одного из представителей династии с 1731 по 1739 год, и в нем располагалось центральное здание почты. В начале XIX века во дворце проходили заседания Бундестага. Во время Второй мировой войны он сильно пострадал, и хотя, как говорят некоторые специалисты, его можно было восстановить, дворец был снесен в 1951 году. А вот в рамках проекта многофункционального комплекса его воссоздали к 2011 году во всей прелести барокко. Сегодня во внутреннем дворике дворца располагаются торговые ряды или уличные кафе. Но самое главное — дворец создает эффектный контраст со зданием отеля, явно демонстрируя, что соседство историзма и суперновой архитектуры только идет на пользу тому и другому объекту. Контраст, который подчеркивает своеобразие каждого здания.

Основным разработчиком многофункционального комплекса Palais Quartier стала девелоперская компания MAB Development and Meyer Bergmann. Архитектурное решение отеля Jumeirah Frankfurt выполнено компанией KSP Engel und Zimmermann. Интерьерным дизайном занималась компания Peter Silling & Associates, которая не осталась равно-

В ЛОББИ ОТЕЛЯ НАРЯДНО

В ПОТОЛОК БАНКЕТНОГО ЗАЛА CRISTAL BALLROOM ИНКРУСТИРОВАНО 105 ТЫСЯЧ ХРУСТАЛИКОВ

В РЕСТОРАНЕ MAX ON ONE ГОТОВЯТ БЛЮДА СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУХНИ

БИБЛИОТЕКА В РЕСТОРАНЕ MAX ON ONE

душной к исторической подоплеке этого места. Отель открылся в августе 2011 года (в этом же году было закончено строительство многофункционального комплекса). Площадь отеля составляет 22 тыс. кв. м.

В отеле 217 номеров (включая люксы). Их минимальная площадь составляет 35 кв. м — это самые просторные номера в отелях Франкфурта, панорамные окна открывают впечатляющий вид на город. A Senator Suite и Presidential Suite на 24-м этаже — это пространства в 105 и 200 кв. м. В них по две спальни и частная сауна.

Все номера оформлены в теплой и умиротворяющей орехово-медово-мускатной цветовой гамме, а в декоре помещений использованы натуральные материалы. В каждом номере — оригиналы картин художника из Лейпцига Хартвига Эберсбаха (Hartwig Ebersbach). Его живописная манера довольно необычна: художник пишет не только кистями, но и руками и даже стопами. Центральными темами его холстов являются мотивы сна, сказок и легенд. Коллекция отеля — более 200 картин, они составляют так называемую серию Kaspar: «каждая из них представляет собой отдельную историю, выстроенную на антитезе между юмором и серьезностью». Таким образом Хартвиг Эберсбах привлекает внимание к изменениям, происходящим в обществе.

В отеле Jumeirah Frankfurt два ресторана и лобби-бар. Ресторан Max on One, расположенный на первом этаже, предлагает блюда современной международной кухни. Интерьер ресторана разработан японским дизайнером Такаси Сугимото (Takashi Sugimoto) и его командой из Super Potato, одного из наиболее инновационных агентств ресторанного дизайна (кстати, этот же дизайнер и его бюро занимались интерьером нового ресторана Azia в петербургском гранд-отеле «Европа»). В меню другого ресторана — El Rayyan — аутентичные блюда ливанской кухни.

Пространство для проведения деловых встреч и мероприятий занимает площадь 730 кв. м: пять конференц-залов, просторное фойе, бизнес-центр. Для пышных торжеств или особенных событий предназначен банкетный зал Cristal Ballroom. Название не случайное: потолок представляет собой сплошную люстру из 105 тыс. хрусталиков.

Отдельных слов заслуживает оборудование номеров. Инновационная технология заключается в том, что вместо привычных кондиционеров в отеле используется комбинированная система регулировки температуры, основанная на работе детекторов температуры тела и датчиков движения. Таким образом регулируется энергопотребление в номере. Освещение и климат-контроль в номерах и люксах регулируются программируемой системой, разработанной специально для Jumeirah Frankfurt.

Но самая большая инновация — это… пчелы. 40 тыс. медоносных пчел с самого момента открытия отеля живут в четырех ульях на крыше отеля. Как известно, пчелы могут пролететь без остановки до 3 км, поэтому у них есть большой выбор цветов поблизости от отеля — например, на набережной реки Майн или в ботаническом саду Palmengarten. Пчеловод отеля раз в неделю весной и летом наведывается к пчелам и собирает мед из сот. Сегодня отель полностью обеспечивает себя натуральным медом — во время завтрака можно его попробовать прямо из сот. Этот мед также применяется для процедуры Skyline Honey Treatment в Talise Spa и используется в качестве ингредиентов для некоторых коктейлей в лаунж-баре Ember.

Специалисты утверждают, что практика городского пчеловодства помогает бороться со снижением популяции пчел во всем мире. В городе у пчел больше шансов выжить зимой; некоторые экологи даже полагают, что «городской» мед полезнее собранного на фермерской пасеке, потому что в городе пчелы не подвергаются вредному воздействию пестицидов. Но тут за все города не скажешь. ■

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ВИД НА ВОССОЗДАННЫЙ ДВОРЕЦ XVIII ВЕКА ИЗ СУПЕРСОВРЕМЕННОГО ОТЕЛЯ КАЖЕТСЯ ОСОБЕННО РОМАНТИЧНЫМ

В КАЖДОМ НОМЕРЕ — ОРИГИНАЛЫ ЗАГАДОЧНЫХ КАРТИН ХУДОЖНИКА ИЗ ЛЕЙПЦИГА ХАРТВИГА ЭБЕРСБАХА

СОВРЕМЕННЫЙ ТРЕНД — ВАННА РАСПОЛАГАЕТСЯ В ЦЕНТРЕ ПОМЕЩЕНИЯ

ЗОНА ОТДЫХА В НОМЕРЕ GRAND DE LUXE

«ЯНТАРНЫЕ» ЦВЕТОВЫЕ АКЦЕНТЫ В ЛАУНЖ-БАРЕ EMBER СООТВЕТСТВУЮТ НАЗВАНИЮ

OPETIT НА ФРАНЦУЗСКИЙ МАНЕР

НА УЛИЦЕ БЛОХИНА ОТКРЫЛАСЬ КОФЕЙНЯ OPETIT С ДЮЖИНОЙ РАЗНОВИДНОСТЕЙ ПИРОЖНЫХ МАКАРОНИ, НАТУРАЛЬНЫМИ АВТОРСКИМИ ДЕСЕРТАМИ И ВЫПЕЧКОЙ, ЗАВТРАКАМИ И ОБЕДАМИ.

Соучредитель и шеф-кондитер кофейни Катерина Ананьева обучалась и стажировалась у мастеров Парижа и Нормандии, и меню кондитерской построено на классических французских рецептах в авторской интерпретации. В приготовлении используются натуральные продукты и ингредиенты, некоторые из них привозятся прямиком с исторической родины. В Opetit можно попробовать сезонные пирожные — например, зимние со вкусом глинтвейна, приготовленные из французского вина с пряностями, а также разные макарони: например, сочные ваниль-манго с добавлением натуральных семечек ванили, нежные малина-роза и насыщенные абрикос-лаванда с прованской лавандой, шоколад-кофе-кардамон, в которых используется несколько сортов горького шоколада.

Также на десерт подаются профитроли, пирожные из заварного теста с начинкой (жасмин-манго, вишня-чай, смородина-фиалка), натуральный мармелад на пектине, шоколадный брауни в авторской интерпретации, фисташковый чизкейк с кунжутом и малиной.

Завтраки здесь готовят с утра и до закрытия. В меню французский рисовый пудинг с ванилью и малиновым соусом, запеченная бриошь с яблоками и орехами в медовой карамели, круассаны на фермерском масле с лососем или ростбифом. Есть и более плотные блюда: «салат французских друзей из Нанта» (его подают в хлебном куполе), крем-супы — свекольный, томатный и карри-суп на кокосовом молоке, традиционные сэндвичи тартины (а-ля жюльен, маргарита и с ростбифом и сливочным кремом), приготовленные на открытой кухне. Тесто для выпечки делается по французским технологиям с большим количеством сливочного масла, весь цикл приготовления занимает более 20 часов.

Пространство кофейни Opetit разделено на несколько функциональных зон, которые могут трансформироваться. Над открытой кухней построен второй этаж с большим столом для больших компаний, гастрономических лекций и мастер-классов. ■

ДЕСЕРТНАЯ КЛАССИКА В АВТОРСКОЙ ТРАКТОВКЕ — В ТРЕНДЕ ЗАВЕДЕНИЯ

В ИНТЕРЬЕР ПОПЫТАЛИСЬ ПРИВНЕСТИ ЛЕГКОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ

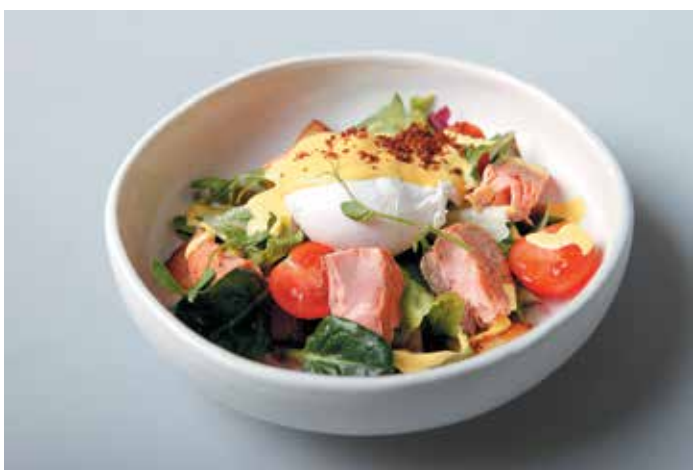
«ВОЛНА GOURMET CAFE»: СОЛНЦЕ В ОРГАНИЗМЕ

ОБНОВЛЕННОЕ МЕНЮ В РЕСТОРАНЕ «ВОЛНА GOURMET CAFE» ВКЛЮЧАЕТ ДВА НАПРАВЛЕНИЯ: COMFORT FOOD КОНЦЕПТ-ШЕФА РАДЖЕША ТАПЛИЯЛА И ЯПОНСКИЕ ГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ NAMI JAPAN В ИСПОЛНЕНИИ ШЕФА ИЗ БАРСЕЛОНЫ ДАНИЛА СЕРГЕЕВА.

«Смоук», «Веган», «Прадо», «Киото New-Style», «Оливьер», «Голд», «Дон», «Роял» — роллы в авторской трактовке Данилы Сергеева содержат, как правило, неизбитые сочетания ингредиентов, обладают выверенным балансом вкусов и легкостью текстур. Стоит внимания, например, туна-канелон с трюфельной заправкой и гуакамоле — это тоже своего рода ролл, только из тунца, в который «завернуто» содержимое. Далека от привычной массовой стилистики и новая коллекция суши гункан.

«Суть нашей кухни: сезонность, качество, полезность, вкус. Очень хорошо, когда блюдо и полезно, и при этом вкусно. Санкт-Петербург — город, где мало солнца. И наша кухня как раз и предназначена для создания солнца в организме», — говорит Данил Сергеев.

В числе потенциальных хитов от Раджеша Таплияла — оригинальная версия тартара из тунца (с гуакамоле, рукколой, мятой, клубникой и лесным орехом); салат из мурманского гребешка с зелеными листьями, попкорном из гречки, ферментированной клубникой, зеленым яблоком и ромашковым кефиром; креветки в сметанно-лимонном соусе с капустной крупой; осьминог на гриле с кремом из картофеля, шпинатом и пармезаном. ■



САЛАТ С ЛОСОСЕМ ГОРЯЧЕГО КОПЧЕНИЯ И ЯЙЦОМ ПАШОТ

ТУНА-КАНЕЛОН С ТРЮФЕЛЬНОЙ ЗАПРАВКОЙ И ГУАКАМОЛЕ

«БЕЛЬВЬЮ БРАССЕРИ» ГОТОВИТСЯ К ПАСХЕ

РЕСТОРАН «БЕЛЬВЬЮ БРАССЕРИ» ОТЕЛЯ «КЕМПИНСКИ МОЙКА 22» ОДИН ИХ ПЕРВЫХ В ПЕТЕРБУРГЕ ВВЕЛ ПОСТНОЕ МЕНЮ.

Оно действует со вчерашнего дня и будет актуально до 15 апреля. В этом году и православная, и католическая Пасха приходится на один день — 16 апреля.

В ресторанах города стало уже традицией вводить дополнительное меню во время Великого поста перед Пасхой. Кстати, по степени проработанности постного меню, его разнообразии нередко можно судить о креативе шеф-повара и его команды. Француз Кристоф Лаплаза, шеф «Бельвью Брассери», создал легкое меню в элегантной гастрономической стилистике ресторана. В числе блюд — томатный бульон с лемонграссом и овощным жюльеном; овощной террин-гриль с домашними соленьями и овощным соусом демиглас; лазанья из сельдерея с кокосовой пеной, лисичками и трюфельной пастой; киноа со свеклой, грушей и орехами. Отличительная особенность блюд — сочетание привычных в наших широтах продуктов с редкими и даже экзотическими. ■

ОВОЩНОЙ ТЕРРИН-ГРИЛЬ С ДОМАШНИМИ СОЛЕНЬЯМИ И ОВОЩНЫМ СОУСОМ ДЕМИГЛАС

КИНОА СО СВЕКЛОЙ, ГРУШЕЙ И ОРЕХАМИ

В ЛУЧШИХ МЕСТАХ ПЕТЕРБУРГА | Коммерсантъ

Рестораны

КРЕМЛЬ В GREGORY'S PALACE	Выборгская наб., 55
MACARONI	Рубинштейна ул., 23
MARKET PLACE	Конституции пл., 3, лит. А Малоохтинский пр., 64
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ	Большой пр., В.О., 20
GINZA	Аптекарский пр., 16
ГАСТРОНОМ	Марсово Поле, 7
ПЛЮШКИН	ТК «Променад», Комендантский пр., 2
FIT FASHION	Казанская ул., 3
САДКО	Глинки ул., 2
МАРСЕЛЬЕЗА	Мартынова наб., 16
СТРОГАНОФФ СТЕЙК ХАУС	Конногвардейский б-р, 4
FRANCESCO	Суворовский пр., 47
РУССКАЯ РЮМОЧНАЯ №1	Конногвардейский б-р, 4
МОЯ ФЛОРЕНЦИЯ	Чернышевского пр., 9
БРАТЬЯ ГРИЛЬ	Малая Садовая ул., 8
KRISTOFF/TWINPIX	Загородный пр., 9
CAPULETTI	Большой пр., П.С., 74
НА РЕЧКЕ (ЯХТ-КЛУБ)	Ольгина ул., 8
ВЕСЕЛИДЗЕ	Восстания ул., 20
ЭТАЖ 41	Конституции пл., 3/2, БЦ Leader Tower, 41-й этаж
Ф.М. ДОСТОЕВСКИЙ	Владимирский пр. 9
ЛИТЕРАТУРНО-РЕСТОРАННЫЙ КОМПЛЕКС «СИМПОЗИУМ»	Достоевского ул., 19/21 лит. М, интеллектуальный кластер «Игры разума»

Пироговые

ЛИНДФОРС	Московский пр., 128 Декабристов ул., 19 Декабристов ул., 33 Полтавская ул., 3 Ленинский пр., 151
ШТОЛЛЕ	1-я линия, В.О., 50 Энгельса пр., 37 Восстания ул., 32 Невский пр., 11 Владимирский пр., 15 Савушкина ул., 3 Просвещения пр., 34 Каменноостровский пр., 31 Стачек пр., 74 1-я Красноармейская ул., 4 Московский пр., 105 Садовая ул., 8 Комсомола ул., 35 Гражданский пр., 114, корп. 1

Пекарни

ЛАСТОЧКА	Макарова наб., 28
пекарня	Ломоносова ул., 14

Пабы

ПАБ № 1	Чкаловский пр., 15

Бары

DAILY	Казанская ул., 5

Кафе

ЯКИТОРИЯ	Петровская наб., 4
XREN	Загородный пр., 13
KROO CAFE	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
СКОВОРОДКА	17-я линия В.О., 66 (БЦ «Вымпел»)

Газета «Коммерсантъ» издательством бесплатно не распространяется.
Информация по тел. (812) 271-3635
www.spb.kommersant.ru

РЕКЛАМА, «16+»

1

ИЗ ЖИЗНИ ОТДОХНУВШИХ

КВАРТИРНИК №2, ПРОВЕДЕННЫЙ ИД «КОММЕРСАНТЪ» В ЧАСТНОЙ КВАРТИРЕ-СТУДИИ НА ПЕВЧЕСКОМ

Главным в программе вечера стало выступление легенды российского рока Дмитрия Ревякина («Калинов мост»). Специальными гостями стали группа «Аффинаж», композитор и певец Павел Паскаль.

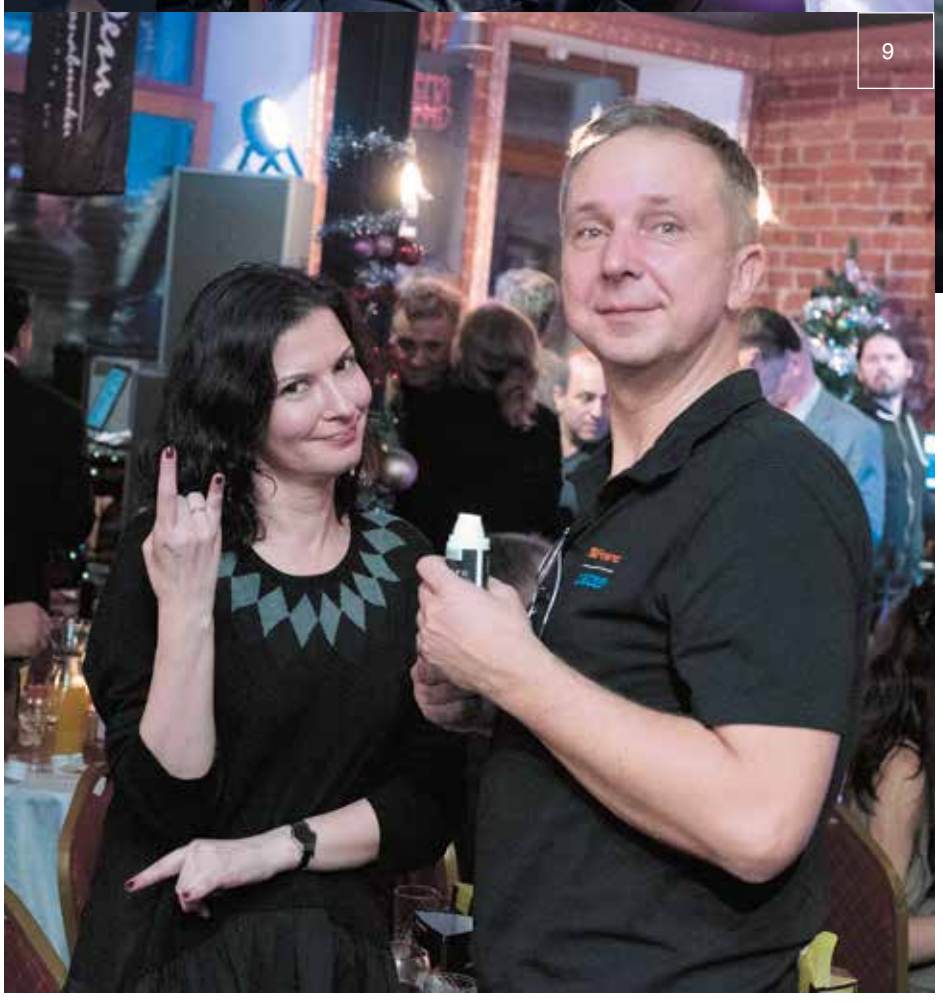
Мероприятие прошло при глобальной поддержке компании «Мегафон», строительной компании Legenda Intelligent Development, а также финского инвестиционного банка Evli. Неоценимую помощь в подготовке встречи оказали группа компаний NCA, музыкальные магазины ZonaZvuka, группа «Ладога», компания «Яркий мир», типография Flyprint, бренд Eattube, AN-Security и интернет-партнер Geometria.ru. Едой всех гостей обеспечивала компания «Два берега».

Закрытые музыкальные квартирники «Время легенд» — это неформальные встречи людей, объединенных любовью к музыке — от классики мирового рока до ленинградской волны. ■

2

3

4



1_Ресторатор Леонид Ноткин

2_Основатель группы «Калинов мост» Дмитрий Ревякин

3_Президент строительной компании «Прагма» Денис Литов
и генеральный директор ОАО «Санаторий „Сестрорецкий курорт“» Михаил Горба

4_Заместитель председателя правления ПАО «Газпром» Александр Медведев

5_Группа «Аффинаж»

6_Исполнительный директор строительной компании Legenda Intelligent Development
Алексей Клюев

7_Директор Северо-Западного филиала ПАО «Мегафон» Павел Корчагин
и PR-директор Кермен Манджиева

8_Заместитель директора ГК «С.Э.Р.» Павел Бережной (слева)
и совладелец компании «Яркий мир» Александр Карпельсон

9_Директор по маркетингу компании «Зона звука» Оксана Шимкевич
и президент компании Roland Music LLC Андрей Воронов

ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС „ДЕВИЗ“» 195027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44. ЗАКАЗ № ТД-907

YIT

СМОЛЬНЫЙ ПРОСПЕКТ

ИЗБРАННОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Вид из окна Вашей квартиры

**ВАША СОБСТВЕННАЯ ИСТОРИЯ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА.
ДОМА ПЕТЕРБУРГСКИХ АРХИТЕКТОРОВ КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX ВЕКА В СОЧЕТАНИИ
С СОВРЕМЕННОЙ НЕОКЛАССИКОЙ ОТ ИСПАНСКОГО МАЭСТРО РИКАРДО БОФИЛЛА.**

Символы респектабельности

Величественная архитектура

Финские технологии и европейский комфорт

Просторный собственный двор

Высокая безопасность

СДАЕМ В 2017 ГОДУ

Смольный проспект / Смольная набережная

Новые дома со столетним прошлым

Фасады с эркерами, фронтонами и лепниной

Аутентичные кирпичные стены

Современные инженерные решения

Свободные планировки квартир

ДОМА ГОТОВЫ – КЛЮЧИ СРАЗУ!

Офис продаж: Смольный пр., 5 | 703-44-44 | smolny.yitspb.ru

ЗАО «ЮИТ-Санкт-Петербург» Приморский пр., 54 | facebook.com/yit.smolny | yitspb.ru

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург». Смольный пр., д. 17, лит. А. Рассрочка предоставляется застройщиком АО «ЮИТ Санкт-Петербург». Сроки и условия рассрочки уточняйте в отделе продаж, тел. 703-44-44. Проектная декларация и подробная информация на сайте yitspb.ru. Реклама.