

ПРЕМИАЛЬНЫЕ ПЛОЩАДИ
ПОШЛИ ВСПЯТЬ ТРЕНДАМ / 3
СТАБИЛЬНАЯ РОСКОШЬ / 4
ДЕВЕЛОПЕРЫ ОЦЕНИВАЮТ
ПОТЕНЦИАЛ / 6

Элитная недвижимость

Понедельник, 12 сентября 2022
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №5

Коммерсантъ

Guide

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



Росстройинвест

РЕКЛАМА



IMPERIAL
CLUB

СТАРТ ПРОДАЖ



Элит-класс на Большой Неве



ОТКРЫТОЧНЫЕ ВИДЫ
НА ИСТОРИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР



УВЕЛИЧЕННЫЕ ОКНА,
ТЕРРАСЫ И «ПАРЯЩИЕ»
БАЛКОНЫ



ДВУХУРОВНЕВЫЕ
СИТИ-ВИЛЛЫ
С ПАТИО



КВАРТИРЫ
С КАМИНАМИ
И ЗИМНИМИ САДАМИ*

 **Петербургская
Недвижимость**

 **SetlGroup**

Купи на **PN.RU**

ЖК Imperial Club (ЖК «Империл Клуб») расположен по адресу: г. Санкт-Петербург, улица Масляный канал, кадастровый номер земельного участка: 78:06:0002102:1739. Застройщик ООО «Специализированный застройщик «Остров Сити». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ЕИСЖС (НАШ.ДОМ.РФ). Фактические элементы благоустройства, ландшафта территории, а также материалы отделки фасада, входных групп и других мест общего пользования, квартир и других помещений строящегося жилого дома могут отличаться от изображенных. С проектной документацией, устанавливающей характеристики строящегося жилого дома, квартир и других помещений, входящих в состав жилого дома, можно ознакомиться в установленном законом порядке. Количество квартир ограничено. Подробности предложения по телефону: +7 (812) 33-55555 или на сайте pn.ru. *Квартиры на верхних этажах с технической возможностью устройства камина или квартиры с помещениями, в которых возможно устройство зимнего сада. РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

МЕТРАЖИ СНОВА РАСТУТ

На протяжении нескольких лет метражи жилья на первичном рынке практически по всех классах сокращались. Даже в премиальном сегменте. Оказалось, что и состоятельным людям квартиры площадью более 350 кв. м кажутся излишне просторными. Да и платить за содержание лишних метров не хочет не только средний класс — миллионеры тоже умеют считать деньги.

Но всему есть предел, по крайней мере, в жилье класса люкс. Сегменты эконо, комфорт и бизнес продолжают постепенно сокращать площади — взлетевшие весной этого года цены такому сокращению активно способствуют. Ведь покупатель платит не за метры, а за домовладение, и если там все эргономично устроено, то для будущих жильцов вряд ли станет принципиально, если квартира окажется на пару метров меньше.

С премиальной же недвижимостью ситуация иная. Экономить за счет двух-трех метров покупатели такого жилья не приучены. А вот требования к жилью такого класса иные — и спальню площадью меньше 15 кв. м в элитном классе представить трудно. С прошлого года наметилась тенденция и к росту площадей в этом сегменте. Что, в общем, легко объяснимо: пандемия «раскидала по диванам» не только средний класс, а потому возникла потребность в расширении личного пространства и у состоятельных людей.

Кстати, конкуренция существует и в элитном сегменте, а потому застройщики стараются следить за трендами и вовремя предлагать на рынок актуальный продукт. Если до последнего времени застройщики предпочитали открытые планировки, отдавая вопрос организации внутриквартирного пространства на откуп владельцев жилья, то в последние годы стали все чаще появляться проекты с проработанными, эргономичными пространствами. На Западе это уже устойчивый тренд, вероятнее всего, он дойдет и до России, первые проекты на рынке уже появились.

ПРЕМИАЛЬНЫЕ ПЛОЩАДИ ПОШЛИ ВСПЯТЬ ТРЕНДАМ

МЕТРАЖИ КВАРТИР ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ НА ПРОТЯЖЕНИИ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ ИМЕЮТ ТРЕНД К УМЕНЬШЕНИЮ. НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НЕ ОБХОДИЛА ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ И ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ В ПРЕМИУМ-КЛАССЕ НАМЕТИЛСЯ ПРОТИВОПОЛОЖНЫЙ ТРЕНД: ЧИСЛО КОМНАТ И ИХ ПЛОЩАДЬ В ЖИЛЬЕ КЛАССА ЛЮКС СТАЛИ РАСТИ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным «Авито Недвижимости», за последние четыре года в новостройках Санкт-Петербурга средняя площадь квартир в строящихся домах сократилась с 45 до 41 кв. м. В городе почти не изменился размер однокомнатных квартир. На 5% «подросли» двухкомнатные квартиры, трехкомнатные в среднем стали больше на 4%. Эксперты обнаружили, что и структура юнитов претерпела изменения. Студий стало меньше на 2%, а двухкомнатных квартир — на 2% больше. Доля однокомнатных квартир увеличилась на 4%, трехкомнатных — на 1%. Но, как говорят эксперты, сокращение коснулось все же больше сегментов эконо, комфорт и бизнес.

Мария Дуганова, директор по продажам и управлению недвижимостью компании «Бронка Девелопмент», рассказала: «В отличие от сегмента бизнес-класса, в элитных жилых проектах не наблюдается тенденция к уменьшению площадей квартир. Среди последних тенденций — наличие нескольких мастер-спален, которые предусматривают собственный санузел и гардеробную».

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова признает, что в элитных объектах уже не наблюдается избытка явно избыточных метражей, которые доминировали вначале и в процессе становления рынка: общая тенденция к рационализации планировочных решений не обошла стороной и этот сегмент. «В то же время, конечно, в составе элитной квартиры не имеют права на существование комнаты площадью, например, 12–15 кв. м. Статус объекта, относящегося к классу элиты, предполагает соответствующий масштаб жилых комнат и служебных помещений в квартире, организацию входных групп. Во всех элитных проектах должны быть заложены очень качественные планировочные решения», — подчеркивает она.

Оксана Кравцова, гендиректор ГК «Еврострой», говорит, что в элитном сегменте с 2021 года была тенденция к росту площади и комнатности. В 2022 году тренд сохранился — растет интерес к семейным квартирам с тремя спальнями. «Наряду с этим есть и инвестиционный спрос на лоты с одной спальней, поэтому квартиры до 100 кв. м составляют половину от всех реализованных», — добавляет она.

Покупатель премиального жилья ценит функциональность планировочного решения, при этом традиционно ремонт выполняется по индивидуальному дизайн-проекту, в соответствии с которым зачастую необходимо изменение габаритов помещений. «В связи с этим девелоперы премиальных проектов стараются исключить (или минимизировать) наличие несущих конструкций в рамках квартир (только по периметру), а также все чаще межкомнатные перегородки в принципе не возводятся (намечаются на высоту одного строительного блока), чтобы снизить временные и финансовые затраты на их демонтаж», — говорит госпожа Трошева.

Госпожа Кравцова при этом замечает: «Тренды квартирографии на Западе предполагают детальную проработку планировки до мелочей, которая сравнима с индивидуальным дизайн-проектом. В России пока еще девелоперы чаще строят открытые планировки, которые можно дорабатывать под себя. Однако некоторые объекты — исключения. Так, например, в клубном доме „Приоритет“ планировки разрабатывались в связке с известными дизайнерами, тут учтены все моменты, к тому же есть опция заказа готового дизайн-проекта, то есть по факту можно приобрести квартиру „под ключ“».

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», замечает,

что традиционно структура квартирографии элитных ЖК комплексов довольно сбалансирована: однушки, двушки и трешки занимают в среднем в квартирографии долю в 30–35%, в зависимости от расположения и целевой аудитории проекта происходит перераспределение типов квартир. Изредка на рынке появляются элитные ЖК со студиями в локациях, где ожидается спрос со стороны инвесторов, но в целом данный формат нехарактерен для премиального жилья.

По словам госпожи Дугановой, сегодня в элитном жилье, представленном на первичном рынке, площадь спальни составляет в среднем 20–25 кв. м, гостиной зоны — от 40 кв. м и более. «Отдельно отмечу тенденцию к увеличению площадей ванных комнат до 10 кв. м. Средняя площадь квартир в элитных жилых домах варьируется сегодня от 150 до 250 кв. м», — делится она.

Кроме того, добавляет эксперт, для большинства покупателей важно наличие широких оконных проемов и панорамного остекления. «Важным фактором квартирографии при выборе комплекса становится количество квартир на этаже. Как правило, покупатели не хотят, чтобы количество соседей превышало две-три семьи», — указывает госпожа Дуганова.

«Среди традиционных особенностей квартир в элитных ЖК стоит отметить просторные гостиные (в том числе кухни-гостиные в квартирах евроформата), террасы и зимние сады, наличие кладовых и гардеробных, мастер-спални с собственными ванными комнатами, возможность установки каминов, более высокие потолки (в том числе второй свет в квартирах на верхних этажах), панорамное остекление, квартиры с отдельными входами», — перечисляет госпожа Трошева. ■



В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ С 2021 ГОДА БЫЛА ТЕНДЕНЦИЯ К РОСТУ ПЛОЩАДИ И КОМНАТНОСТИ. В 2022 ГОДУ ТРЕНД СОХРАНИЛСЯ

СТАБИЛЬНАЯ РОСКОШЬ

НЕДВИЖИМОСТЬ «НЕ ДЛЯ ВСЕХ» С ОБЪЕМОМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ 1 ДО 5% В ОБЩЕЙ ЭКСПОЗИЦИИ ЭЛИТНЫХ ПРОЕКТОВ И ДОМОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА — ПЕТЕРБУРГСКИЕ ПЕНТХАУСЫ — ПОЛЬЗУЕТСЯ СТАБИЛЬНЫМ СПРОСОМ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

Несмотря на размытость понятия, в последние годы пентхаусами в городе стали чаще всего называть очень просторные видовые квартиры на верхних этажах с террасами, персональными лифтами и отдельным входом с паркинга, а также отсутствием соседей на этаже. И хотя некоторые застройщики и продавцы не стесняются сегодня называть пентхаусами квартиры, не отвечающие данным параметрам, в отдаленных от центра локациях, эксперты элитного сегмента рынка все же считают видовые характеристики и близость к воде обязательными атрибутами этой особенной недвижимости.

Традиционно пентхаусы относятся к элитной недвижимости и, как правило, размещаются на верхних этажах жилых комплексов, обладают эксклюзивными видовыми характеристиками, нередко имеют собственный выход на эксплуатируемую крышу, рассказывает Полина Будникова, эксперт по недвижимости федеральной компании «Этажи» в Санкт-Петербурге. В качестве бонусов у пентхаусов может быть собственный лифт и отдельный вход с паркинга.

РАСПЛЫВЧАТОЕ ПОНЯТИЕ «Понятие пентхауса в Петербурге очень размыто», — полагает Татьяна Любимова, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank St. Petersburg. Пентхаусом в его классическом понимании эксперт называет квартиры в жилом комплексе Diadema на Крестовском острове — площадью 450 кв. м с террасой и персональным лифтом. Госпожа Любимова отмечает, что характерными особенностями пентхаусов являются большая площадь остекления, высокие потолки, просторные комнаты, панорамный вид из окон, террасы, отсутствие соседей. «Обычно пентхаус занимает весь последний этаж, и для владельцев организован персональный лифт. Очень часто для повышения интереса к объекту при продаже пентхаусом называют просторную квартиру с красивым видом на город», — добавляет госпожа Любимова.

С этим согласны эксперты вторичного рынка недвижимости. «Многие продавцы позиционируют свою квар-

тиру на верхнем этаже жилого дома именно как пентхаус, — делится наблюдениями Вадим Рукомойников, риелтор, юрист в сфере недвижимости. — Однако это не всегда корректно, поскольку пентхаусом может быть не только квартира на самом высоком этаже многоквартирного дома, но и апартаменты в гостинице или другом здании. Одним из признаков пентхауса, конечно, является изысканный ремонт помещения».

«По словившемуся представлению пентхаусы — это роскошные городские апартаменты на крыше. Как правило, они видовые, часто — двухуровневые и с террасой», — дает определение Андрей Кошкин, генеральный директор Yard Group.

Руководитель агентства недвижимости Георгий Патанин говорит, что в понимании тех, кто смотрит такие квартиры, пентхаус — это объект на последнем этаже, видовая квартира с террасой. «При этом не всегда такая квартира одна на этаже, и не всегда у нее есть второй уровень. Таким образом, это просто видовая квартира», — резюмирует эксперт.

«В первую очередь пентхаусы интересны в видовых домах. Когда будущему покупателю можно показать пентхаус с видом на воду или парк, его цена сразу вырастет», — замечает руководитель отдела продаж группы «Аквилон» Егор Федоров.

УСТОЙЧИВЫЙ СПРОС По данным Knight Frank St. Petersburg, предложение пентхаусов на первичном рынке в Петербурге ограничено. В элитном сегменте, к которому относят не только классические пентхаусы, но и все видовые квартиры на последнем этаже, представлено сегодня до 30 пентхаусов. Такие объекты составляют от 1 до 5% в общем объеме предложения элитных проектов.

«В первичном сегменте недвижимости пентхаусов — около пары сотен на весь город и десяток на вторичном рынке, — дает другие цифры Алексей Бондарев, генеральный директор агентства недвижимости «Прайд Групп». — И то вторичный рынок можно назвать подхвостом с большой натяжкой».

«Фактически мы оцениваем долю таких объектов на рынке недвижимости Петербурга на уровне 3–4% от общего объема предложения, потому что часть из них продается без активной массовой рекламы, — приводит общую статистику госпожа Будникова. — В открытой продаже в Санкт-Петербурге обычно находится не более 500–600 пентхаусов».

По информации господина Рукомойникова, объем предложения на рынке пентхаусов в Петербурге сегодня достигает примерно 200–300 объектов. «В целом спрос на такие объекты есть всегда, при этом в последние несколько месяцев число предложений в этом сегменте немного увеличилось по сравнению с аналогичными периодами прошлого года», — продолжает риелтор. Госпожа Любимова уточняет, что небольшое увеличение спроса произошло во время пандемии, когда люди стремились к обособленности жизни. Такую возможность давали пентхаусы с террасами.

«Спрос на эти объекты есть, но он спал после середины этого года, когда были выкуплены все самые ликвидные объекты», — дает свою оценку господин Бондарев. — Более того, покупки последнего года продиктованы скорее «парковкой» средств, а не целевой покупкой «для жизни». Во времена экономических колебаний предметы роскоши раскупаются в первую очередь. Так произошло и сейчас».

Динамика спроса пентхаусов в связи с невысоким объемом предложения стабильная, соразмерная динамике спроса на премиальную недвижимость, согласен с коллегами господин Кошкин.

ЦЕНЫ ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ Исследование первичного рынка пентхаусов компанией Knight Frank в 2021 году показало, что квадратный метр в пентхаусах Петербурга стоит в среднем на 39% дороже, чем в других лотах в рамках одного жилого комплекса. Сейчас, по данным компании, цены на такое жилье в новостройках варьируются от 600 тыс. до 2 млн рублей за квадратный метр.

В бизнес- и премиум-сегментах средняя стоимость пентхаусов сегодня находится на уровне 700 тыс. —

1 млн рублей за квадратный метр, считает руководитель агентства недвижимости «Прайд Групп». «Есть варианты дешевле, но это будет уже некий компромисс. Возможно, ниже классом. Годом ранее можно было найти достойные предложения в ценовом диапазоне около 500 тыс. рублей за квадратный метр», — поясняет господин Бондарев.

По словам господина Рукомойникова, из-за высокой стоимости пентхаусы интересны достаточно узкой целевой аудитории. «На цену наряду с множеством факторов влияет локация, поэтому в не очень выгодной локации Петербурга пентхаусы можно встретить по цене, стартовой от 170 тыс. за «квадрат», но так как площадь пентхауса, как правило, значительно превышает площадь квартир и апартаментов, их цена превышает и средние значения стоимости», — объясняет эксперт.

Согласно данным федеральной компании «Этажи», стоимость квадратного метра в пентхаусах Петербурга очень разнится (от 150 до 980 тыс. рублей) и складывается из многих параметров: локация, уровня и качества ремонта, видовых характеристик, срочности продажи. «В отличие от массового сегмента, где средняя цена может отражать тенденцию на рынке, в отношении пентхаусов такая оценка проблематична из-за широкого разброса цен и относительно низкого объема предложения», — отмечает госпожа Будникова. Большая часть пентхаусов, продолжает эксперт, сконцентрирована на Петроградской стороне, Крестовском острове, Невском проспекте, вдоль Невы и на берегах других рек, поскольку для такого жилья важны видовые характеристики.

Господин Патанин обращает внимание, что элитная недвижимость достигает своего ценового пика на момент сдачи дома, а потом может достаточно долгое время не расти в цене. Тем, кто хочет купить такой объект максимально выгодно, надо делать это на совсем раннем этапе строительства.

«Пентхаусы, как и любая специфическая недвижимость, требует от девелоперов особого внимания и тщательной проработки. Любая ошибка может обернуться убытками. Если пентхаус не найдет своего покупателя, значит, либо он будет долго продаваться, либо придется снижать цену», — указывает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

ДОЛГИЕ РАЗДУМЬЯ Именно в связи со слабыми продажами стоимость на пентхаусы растет в рамках инфляции, а не опережающими темпами, сходятся во мнении специалисты. «Так, в жилом комплексе „Петроградец“ как были в продаже два пентхауса два года назад, так и остались», — приводит пример господин Патанин. — Такая же история с проектами White House, „Империал“, „Леонтьевский мыс“ и рядом других». Как рассказал эксперт, нередки примеры, когда застройщики, отчаявшись продать подобные объекты, разделили их на меньшие квартиры и продали именно в таком виде.

В проекте White House, согласно информации агентства недвижимости господина Патанина, пентхаус продается за 97 млн рублей, цена «квадрата» составляет 458 тыс. рублей. При этом в марте 2021 года этот же объект оценивался в 80 млн рублей, или 369 тыс. рублей за квадратный метр.

«Это всегда был штучный продукт. Как и раньше, единицы клиентов интересуются покупкой пентхаусов по причине заградительных ценников на эти объекты. Высокая цена, в свою очередь, продиктована дефицитом предложения, — подводит итог господин Бондарев. — Приобретение пентхаусов — это коллекционная покупка недвижимости очень обеспеченными людьми. Так было, есть и будет». ■



ПО СЛОВИВШЕМУСЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЮ ПЕНТХАУСЫ — ЭТО РОСКОШНЫЕ ГОРОДСКИЕ АПАРТАМЕНТЫ НА КРЫШЕ. КАК ПРАВИЛО, ОНИ ВИДОВЫЕ

ПЕНТХАУСЫ

ПАРКОВКА НА НОВОМ УРОВНЕ

В ЭЛИТНОМ ДОМЕ ВСЕ ДОЛЖНО БЫТЬ УДОБНЫМ: И ЖИЛЬЕ, И ВХОДНАЯ ГРУППА, И ГАРАЖ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ РЕЗИДЕНТОВ. ПОСЛЕДНИЙ АТТРИБУТ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПРИОБРЕТАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОПЦИИ И СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ТЕХНОЛОГИЧНЫМ: С ЛИФТОМ, ЗАРЯДКОЙ ДЛЯ ЭЛЕКТРОКАРОВ, АВТОМОЙКОЙ. ДАЖЕ В СЕГМЕНТЕ МАССОВОГО ЖИЛЬЯ ПРОДАЖИ ПАРКИНГОВ В ЭТОМ ГОДУ ЗАМЕТНО ВЫРОСЛИ, А В ЭЛИТНОМ КЛАССЕ МАШИНО-МЕСТА ПОЛЬЗУЮТСЯ СТАБИЛЬНО ВЫСОКИМ СПРОСОМ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

По нормам СНиП 21–02–99 «Стоянки автомобилей», застройщики в обязательном порядке должны предусматривать в проектах жилых комплексов автостоянки любого типа, обеспечивающие потребность жильцов в парковке. У каждого региона свои нормативы. Например, в Санкт-Петербурге требуется строить на каждые 80 кв. м жилой площади минимум одно машино-место. В каждом конкретном случае количество парковочных мест может быть увеличено или уменьшено, что зависит от особенностей застройки района. В густонаселенных кварталах требуются парковки большей вместимости, но если рядом со строительной площадкой есть действующие гаражные комплексы, то количество парковочных мест может быть уменьшено.

На практике обеспеченность жилья паркингами напрямую зависит от класса новостройки. Так, в комплексах эконом-класса на каждые 100 квартир приходится примерно 20 машино-мест. По классификации жилья Nikoliers, в комфорт-классе этот показатель увеличен до 0,3 машино-места на одну квартиру, в бизнес-классе выделяют от 0,5 парковочного места на квартиру, в премиум-классе — от одного, в элитном — от двух и более в зависимости от площади квартир. По словам Ольги Трошевой, руководителя консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group), в элитном сегменте на приобретаемую квартиру закладывается не менее одного машино-места, коэффициент обеспеченности парковками в некоторых клубных домах равен двум машино-местам на квартиру. «Но чаще всего этот показатель равен от одного до полутора машино-мест на квартиру», — уточняет эксперт.

«Здесь речь идет не только о классе дома, но и о том, на кого рассчитаны квартиры или апартаменты, — уверен господин Андрей Кошкин, генеральный директор компании Yard Group. — Бывают элитные проекты, где заложено 2,5 машино-места на квартиру, при этом паркинги там стоят полупустые. Если дом ориентирован на „пиджачные“ варианты, где собственники проживают не на постоянной основе, то машино-место и вовсе может не понадобиться владельцу. В таком случае коэффициент может быть меньше. В семейных домах в среднем закладывают около полутора машино-мест на квартиру».

ГАРАЖ ГАРАЖУ РОЗНЬ В массовом сегменте гаражные пространства, как правило, сформированы в отдельно стоящих блоках, либо в полуглубленных подвальных помещениях, расположенных под дворовыми пространствами, объясняет господин Кошкин. Размеры машино-мест, являющихся самостоятельным видом недвижимости, установлены и ограничены законодательством и составляют 2,5 x 5,3 м и 3,2 x 6,3 м.

На объектах массового спроса подземный паркинг встречается реже, согласно с коллегой Светлана Москвиченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg. В последнее время, особенно в крупных жилых комплексах, застройщики сооружают многоуровневые открытые паркинги. «Бывает и так, что на таких объектах индекс обеспеченности парковочными местами не имеет значения, если нет соответствующих градостроительных требований,



ЭКСПЕРТЫ ЗАМЕЧАЮТ, ЧТО В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНАЩЕННОСТЬ ПАРКИНГОВ НЕ РЕДКО ВЫЗВАНА И ЖЕЛАНИЕМ ЭКОНОМИТЬ ПРОСТРАНСТВО

например, на объектах комплексной жилой застройки», — дополняет эксперт.

В жилых комплексах комфорт-класса наиболее распространены наземные паркинги, констатирует Полина Будникова, эксперт по недвижимости федеральной компании «Этажи» в Санкт-Петербурге. Для бизнес-класса характерны подземные стоянки. «Все чаще с целью экономии пространства появляются более дорогостоящие электронные паркинги, с зонами ожидания для водителей и пассажиров», — рассказывает эксперт.

«В элитных многоквартирных домах обязательным является доступ жильцов в гаражное пространство на лифте, наличие зарядных устройств для электрокаров, — делится наблюдениями господин Кошкин. — А трендом последнего времени стала еще и отделка паркингов, коррелирующая с дизайном мест общего пользования».

Также на элитных объектах подземный паркинг — отапливаемый, иногда механизированный, добавляет госпожа Москвиченко. Помимо стандартных машино-мест, здесь предусмотрены варианты парковочных мест разной площади под размеры премиальных машин. «Еще на подземных автостоянках элитных домов можно встретить дополнительные сервисные объекты, например автомойку. Такой паркинг организован максимально эргономично, чтобы резиденты могли комфортно и быстро добраться от машины до своей квартиры, минуя улицу», — приводит примеры эксперт Knight Frank St. Petersburg.

Эксперты при этом замечают, что в элитном сегменте технологическая оснащенность паркингов нередко вызвана и желанием сэкономить пространство.

«Чтобы решать эту проблему, сейчас в некоторых проектах предусматриваются механические и автоматические паркинги, где по факту на одно парковочное

место можно поставить две-три машины. Думаю, подобные решения будут расширяться», — прогнозирует Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

СТАБИЛЬНО ДОРОГО Госпожа Трошева говорит, что средняя стоимость машино-мест в паркингах элитных жилых объектов находится на неизменном уровне — приблизительно 3 млн рублей. Диапазон цен за парковочное место варьируется от 1,8 до 5,5 млн рублей. Стоимость семейных машино-мест составляет 3,5–7,5 млн рублей.

По данным господина Кошкина, средняя стоимость машино-места в элитном сегменте составляет 2,5–4 млн рублей в зависимости от проекта. Госпожа Будникова обращает внимание, что цены на паркинг с возможностью установки дополнительного лифта, когда на одном парковочном месте можно хранить две машины, стартуют от 4–5 млн рублей. «Часть из них приобретается с целью последующей сдачи в аренду. По сравнению с прошлым годом реальная цена паркингов выросла на 10–15%, — приводит цифры госпожа Будникова. — Из-за увеличивающейся доли автоматизированных автостоянок, а также паркингов с возможностью установки лифтов рост средней цены показывает более значительную динамику — на 20–25%».

ОФИЦИАЛЬНОЕ ПАДЕНИЕ По словам госпожи Трошевой, если судить о спросе на паркинги в элитных домах исключительно по количеству сделок в рамках договоров долевого участия (ДДУ), зарегистрированных в Росреестре в процессе строительства, то за шесть месяцев 2022 года в элитном сегменте было зафиксировано 118 сделок на паркинги. При этом эксперт уточняет, что, так как многие дома

сданы и в них продолжается реализация паркингов, реальный показатель может быть в два раза выше. В аналогичный период 2021 года количество сделок по приобретению машино-мест по ДДУ равнялось 226 (с учетом сданных объектов может быть 400). Получается, что снижение спроса достигло 52%.

РЫНОЧНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ Другие участники рынка говорят, что ситуация с автостоянками внутри жилых комплексов сильно отличается от статистики Росреестра. «Сейчас меняется отношение к паркингам. В покупке машино-мест особенно заинтересованы клиенты в центральных частях города, где существует дефицит парковочных мест, поэтому паркинги давно перешли из разряда роскоши в привычную опцию, — так оценивает картину рынка госпожа Будникова. — Если раньше при покупке недвижимости паркингом могли вообще даже не поинтересоваться, то теперь этот запрос входит в топ-10 вопросов от потенциальных покупателей».

По мнению госпожи Москвиченко, спрос на паркинги в элитных домах всегда высокий, поскольку покупатели зачастую приобретают по несколько машино-мест, а их количество в паркинге все же ограничено. Тем не менее в текущем году на фоне экономических и геополитических событий спрос на паркинги был высоким даже в объектах массового спроса. Многие покупатели приобретали машино-места с целью инвестиций из-за меньшей стоимости по сравнению с остальными объектами недвижимости. «В более спокойные периоды спрос на паркинг в эконом-классе низкий», — напоминает аналитик.

С февраля 2022 года спрос на машино-места в домах различного сегмента был практически ажиотажным, подтверждает Андрей Кошкин: «Это тоже недвижимость, но с более низким бюджетом входа, в котором некоторые покупатели нашли возможность сохранения своих накоплений». Клиенты покупали парковки даже не по месту своего жительства, продолжает топ-менеджер. «В итоге в настоящий момент мы наблюдаем увеличение предложений по сдаче машино-мест в аренду», — заключает руководитель Yard Group.

ПАРКИНГ КАК ПОДАРОК В жилых комплексах высокого класса машино-места обычно приобретаются вместе с квартирами. Нередко застройщики в рамках своих маркетинговых акций предлагают паркинги со скидкой, а в некоторых случаях и вовсе дают их в подарок, обозначает тенденции рынка Полина Будникова. «Для покупателей жилья это соразмерно хорошей скидке при приобретении квартиры, а когда машино-место можно приобрести в совокупности с квартирой, не требуется оформления дополнительного кредита», — указывает она.

Ольга Трошева также говорит, что в некоторых проектах автоместа реализуются «в пакете» с квартирами, а где-то такой приятный подарок предоставляется, например, только покупателям трехкомнатных или еще более просторных квартир. Оптимальный вариант приобретения паркинга, резюмирует госпожа Будникова, — на старте продаж: в этом случае его можно приобрести дешевле будущей рыночной цены на 20–30%. ■

ДЕВЕЛОПЕРЫ ОЦЕНИВАЮТ ПОТЕНЦИАЛ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА ЛИДЕРОМ ПО СПРОСУ НА ЖИЛЬЕ В СТРОЯЩИХСЯ ДОМАХ СТАЛ ПРИМОРСКИЙ РАЙОН С ДОЛЕЙ В 22%. ДАЛЕЕ СЛЕДУЕТ КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ РАЙОН — 13%. ЗАМЫКАЕТ ТРОЙКУ ЛИДЕРОВ КРАСНОСЕЛЬСКИЙ РАЙОН — 12%. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE РОМАН РУСАКОВ РАЗБИРАЛСЯ, КАКИЕ РАЙОНЫ В ПЕТЕРБУРГЕ СЕГОДНЯ ОСТАЮТСЯ НЕДООЦЕНЕННЫМИ, НО ИМЕЮТ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ.

Консалтинговый центр «Петербургская недвижимость» проанализировал спрос на квартиры в новостройках и определил самые популярные районы. По словам экспертов, покупатели чаще выбирают недвижимость с ближайшим сроком сдачи. Если говорить о втором квартале 2022 года, то более 40% купили квартиры в комплексах с плановым сроком сдачи в 2023 году, еще 21% покупателей выбрали комплексы, которые сдаются до конца этого года. Лидером спроса, согласно исследованию стал Приморский район: на него приходится 22% спроса.

«Покупая квартиру в новостройке, люди, как правило, думают о скором переезде и выбирают жилые комплексы высокой степени готовности в уже обжитых районах с развитой инфраструктурой. По этой же причине популярностью пользуются квартиры с готовой отделкой, в которых сразу можно жить», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, замечает: «В Петербурге нет районов-аутсайдеров — есть районы, где нет земли или ее сложно перевести или где нет спроса — из-за транспортных, экологических и других проблем. Если на квартиру низкая цена — значит спроса в этом районе нет, и девелопер вынужден привлекать покупателей ценой».

При этом эксперты говорят, что сегодня в городе почти не осталось крупных земельных участков, которые можно было бы указать как вектор развития жилищного строительства на длительную перспективу. «Одна из немногих перспективных локаций — Парголово-Каменка, и она уже несколько лет достаточно активно застраивается. Это хороший, сложившийся район со своей инфраструктурой и пока еще достаточным количеством свободных земельных участков, подходящих для новой застройки. Еще один перспективный район — Новосаратовка, где появится город в городе», — считает директор департамента недвижимости группы ЦДС Сергей Терентьев.

«Главное перспективное направления для реновации — это „серый пояс“ Петербурга. Благополучная ситуация с транспортом, уже сложившаяся торгово-развлекательная и социальная инфраструктура, хорошие видовые характеристики — вот главные преимущества жилых комплексов, которых все больше появляется на землях бывших фабрик и заводов в разных районах города», — отмечает руководитель отдела продаж группы «Аквилон» Егор Федоров.

В рамках ЖК одного класса, сопоставимых по параметрам транспортной доступности и инфраструктуры, разница в средних ценах на первичном рынке между районами города обычно не превышает 20–25%. При этом периферийные части района могут продаваться существенно дешевле, чем в обжитой части или близкой к центру, как это, например, происходит в Московском районе, где цены в проектах, формально располагающихся в одном районе, отличаются более чем в 2,5 раза.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, замечает, что при этом по классам распределение проектов по территории города неравномерно: класс А сконцентрирован прежде всего в Центральном, Петроградском и Адмиралтейском районах. Класс В имеет более широкий ареал распространения, а класс С представлен уже в каждом районе.

«В целом рост цен в 2020–2022 годах практически убрал с рынка локаций и проекты, которые можно



В РАМКАХ ЖК ОДНОГО КЛАССА, СОПОСТАВИМЫХ ПО ПАРАМЕТРАМ ТРАНСПОРТНОЙ ДОСТУПНОСТИ И ИНФРАСТРУКТУРЫ, РАЗНИЦА В СРЕДНИХ ЦЕНАХ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ МЕЖДУ РАЙОНАМИ ГОРОДА ОБЫЧНО НЕ ПРЕВЫШАЕТ 20–25%

было бы назвать недооцененными. Возможность существенного роста цен на перспективу, впрочем, сохраняется в локациях, где ожидается существенное улучшение или развитие транспортной и иной инфраструктуры. Например, к таким локациям в массовом сегменте (класс С) можно отнести Шушары», — говорит господин Кокорев. В классе В основные перспективы связаны с освоением новых частей «серого пояса» в Василеостровском, Адмиралтейском, Выборгском, Московском, Калининском и Красногвардейском районах, считает он.

«В классе А одной из наиболее перспективных локаций, отчасти недооцененной, можно считать Василеостровский район, где элитные объекты могут появиться как в исторической части, так и у берега залива. Потребность в новых локациях для элитных объектов возникает в том числе и потому, что существенно сократились количество и площадь свободных для застройки или реновации участков на Крестовском и Петровском островах, а также в „сером поясе“ и сложившейся исто-

рической застройке центральных районов в целом», — отмечает эксперт.

Данил Бекиров, генеральный директор Eight Development, более пессимистичен. Он уверен, что сегодня такие районы, как Приморский и Московский, переоценены, а Кудрово, Парнас и Мурино «совершенно потеряли привлекательность». «Также в моем понимании пытаются притянуть Обводный канал к центру, хотя понятно, что это старые промышленные районы. Но если говорить о районах, которые остаются привлекательными для покупки жилой недвижимости, то это Калининский район у станции метро „Академическая“ и проспект Непокоренных. При этом можно сказать, что Петроградская сторона стоит неким особняком и при высоких ценах будет сохранять спрос на качественное жилье. Особое внимание хочу уделить двум городам — районам Петербурга — это Пушкин и Стрельна. Эти районы по праву можно считать фаворитами по потенциалу ввиду камерности, контингента и потенциала развития производственных и научных областей», — полагает господин Бекиров.

РЫНОК НА РАЙОНЫ НЕ СМОТРИТ Петр Войчинский, генеральный директор компании «МК-Элит», считает, что в каждом районе есть востребованные и невостребованные локаций, средние цены зависят от нескольких (или даже одного) ЖК. «Год назад новостройки в Красногвардейском районе (по данным НСП) были на 10–15% дешевле, чем в Приморском; сегодня — на 15–20% дороже. В Красногвардейском за год цены выросли на 87%, в Приморском — на 29%. Если посмотреть данные вторичного рынка, то окажется, что „квадрат“ готового жилья за год подорожал примерно на 33–34 тыс. рублей, причем в обоих районах. Рассуждать о недооцененности можно в логике инвестора: я сегодня куплю, а завтра оно подорожает. Но именно сейчас инвесторам нечего делать на рынке жилья, потому что цены на максимуме. Можно, вероятно, осторожно предполагать, что в долгой перспективе будет расти в цене юг Московского района, отчасти — некоторые локаций Пушкинского и Колпинского районов (там, где строится комфортная малоэтажка). Но ведь не факт, что из-за

этого на вторичке подорожают хрущевки, пусть и в той же локации», — рассуждает господин Войчинский. Сегодня выбор покупателя обусловлен потребительскими характеристиками и соображениями безопасности (будет завершен объект или нет), указывает он.

Николай Пашков, директор по развитию группы RBI, добавляет: «Не будем также забывать, что территориальное зонирование рынка неидентично административному делению. В одном и том же административном районе всегда есть зоны, расположенные ближе к центру, и есть периферия — и это очень разные зоны спроса. Как пример: и парадная часть Московского проспекта, и Шушары — это все один и тот же Московский район. Учитывая вышесказанное, я бы не стал выделять переоцененные районы. Единственное наблюдение: пригородные локации за пределами кольца КАД за последнее время, возможно, выросли в цене несколько больше, чем стоило бы ожидать в соответствии с текущим уровнем развития социальной инфраструктуры, транспортной доступности, комфортности проживания в целом».

Районов, которые пока не так активно развиваются и исторически не входят в число престижных, но имеют при этом большой потенциал, можно перечислить несколько, считает господин Пашков, причем многие из них сегодня заняты старыми промышленными предприятиями. Левый берег Невского района, Нарвская застава, окрестности станции метро «Волковская» — все это районы, расположенные достаточно близко к центру, перспективные, но никогда не имевшие высокого статуса в силу неоднородной застройки, принадлежности к «серому поясу».

«Например, на левом берегу Невского района один из последних реализованных проектов комфорт-класса — „Дом на набережной“ от RBI. Пока подобных проектов там единицы. Но если новое строительство и реновация продолжатся достаточно активно, в этом районе рано или поздно будет создана некоторая критическая масса нового качественного жилья, которая изменит его статус. В этом смысле можно причислить подобные районы к пока недооцененным», — говорит господин Пашков.

Если говорить о центре города, то перспективным районом, который пока не получил серьезного развития, является Коломна, считает он. «Он и исторически всегда

имел статус периферийного, а в последние десятилетия развитие здесь сдерживалось отсутствием метро. Но сегодня это весьма перспективная локация для новых объектов бизнес-класса», — полагает эксперт.

СВОЯ ЛОГИКА Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, говорит: «В политике ценообразования всегда есть логика. В первую очередь все регулируется первым законом рынка — соотношением спроса и предложения. Внутри одного района может быть существенный разброс цен за счет качественных характеристик проектов, транспортной доступности, окружающей инфраструктуры. При этом объект в хорошей локации менее популярного района может стоить дороже, чем плохой объект в популярном районе. Кроме того, есть исторические востребованные локации, но они исчерпаемы, а значит, будут стоить дороже, потому что всем не хватит».

Ольга Захарова, коммерческий директор инвестиционно-строительного холдинга ААГ, уверена, что перспективы развития городских территорий связаны с продолжением реновации «серого пояса». «С градостроительной точки зрения бывшие промзоны обладают важными преимуществами: близостью к центру, неплохой транспортной доступностью. Слабые места — экология и отсутствие социальной инфраструктуры. Тем не менее дефицит участков в обжитых районах вынуждает застройщиков осваивать новые локации», — считает она. Среди недооцененных, но перспективных локаций, по ее мнению, можно выделить берега Обводного канала между станцией метро «Балтийская» и парком Екатерингоф, Матисов остров, Чекуши. «Сегодня эти территории представляют собой невзрачные браунфилды. При этом каждая из них обладает достоинствами: близостью к воде, соседством с историческим центром. С большой вероятностью в ближайшие годы мы увидим новые проекты комфорт- и бизнес-класса в этих локациях», — прогнозирует эксперт.

Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, добавляет: «Я бы скорее говорил о районах, которые не столько недооценены, сколько не обладают должными характеристиками для спокойного развития и создания комфортной городской среды. В первую очередь это районы, в кото-

рых исторически существовали и, главное, продолжают существовать крупные промышленные предприятия, например, Колпинский район или Кировский с огромной территорией порта. Похожая ситуация в Невском районе, хотя там хоть медленно, но осуществляется высвобождение промышленных территорий и освоение их в качестве новых зон для жилья».

Другой проблемой является транспортная доступность. Например, в Красносельском районе не только много промышленных и складских зон, но и недостаток станций метро, замечает господин Трушин. «С похожей проблемой сталкивается Красногвардейский район: прекрасное географическое положение, но много промышленности и сложности с метро — еще одна станция в северной части района сильно бы исправила ситуацию», — полагает он. — Кронштадтский район — суперинтересный, на мой взгляд, но метро там не построишь, а добираться транспортом долго даже при наличии дамбы и КАД. Эта локация — яркий пример того, как интересное географическое положение разбивается о фактор удаленности».

Господин Трушин подсчитал, что самая большая разница в цене на первичное жилье между Петроградским и Пушкинским районами: 420 тыс. рублей за квадратный метр против 145 тыс. рублей, то есть 75%. «Также выделяется Центральный район с 385 тыс. рублей за метр первички. Остальные районы находятся в диапазоне 180–290 тыс. рублей за „квадрат“, то есть разница в цене 37%», — приводит он статистику.

ЮЖНАЯ ПЕРСПЕКТИВА Сергей Хромов, генеральный директор ООО «Город-спутник „Южный“», уверен, что самой недооцененной с точки зрения земельных ресурсов и сбалансированной комплексной застройки остается южная зона агломерации. «О приоритетном направлении развития Санкт-Петербурга в южном направлении давно говорят городские власти. Интерес к югу понятен: эти периферийные локации обладают отличным потенциалом для развития комплексной застройки. Здесь есть крупные производственные мощности, а значит, и точки приложения труда. Есть сложившаяся инфраструктура, выставочный центр, аэропорт, развитый туристический кластер в виде дворцово-парковых ансамблей. С другой стороны, точками развития

должны стать новые вузовские кампусы на территории Пушкинского района, огромным потенциалом обладает незагруженная железнодорожная ветка, а природный потенциал может послужить созданию современных рекреационных пространств. В 2019–2021 годах интерес к южному направлению выразился в покупке рядом крупных девелоперов больших земельных наделов и запуском масштабных проектов комплексной застройки», — делится он.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, говорит: «Если под термином „переоценка“ подразумевается несоответствие обещаний (и ожиданий) результату, то тут хрестоматийным примером переоцененной локации можно назвать Петровский остров. Сейчас, когда это стало понятно, цены начали отражать реальное положение вещей: вместо классической схемы, когда последние проекты в хорошей локации выходят по максимальной цене, на Петровском подобной динамики нет вследствие общего разочарования потребителя и сохранения высокой конкуренции между проектами в экспозиции».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, полагает, что среди недооцененных районов можно выделить территории Невского района вдоль Невско-Василеостровской линии: «Несмотря на хорошо развитую транспортную инфраструктуру и близость к Неве, промышленное окружение, отсутствие зеленых зон и слабо развитая инфраструктура отражаются на стоимости расположенного здесь жилья. Сейчас в данной локации возводятся ограниченные количество проектов, среди которых „Стрижи в Невском — 2“ и Belevsky Club».

Она уверена, что самые перспективные локации в ближайшем будущем — территории вдоль магистралей, примыкающих к центру, вроде Московского, Лиговского, Заневского проспектов, острова (Матисов и Гутуевский) и локации с близостью воды (Гавань В. О., набережные Синопская, Песочная и реки Карповки). «Премиальные проекты могли бы быть актуальны на Матисовом острове, а также на Ново-Адмиралтейском острове (в случае принятия городом политического решения о перебазировании Адмиралтейских верфей). Данные локации отличаются хорошим видом на Васильевский остров, пешей доступностью метро, близостью исторического центра», — заключает она. ■

ЭЛИТНЫЕ КОТТЕДЖИ НЕ ПРОДАЮТСЯ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ КОТТЕДЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ БЫЛО ПРОДАНО В ДВА РАЗА МЕНЬШЕ ЛОТОВ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Аналитики консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg подвели итоги первого полугодия 2022 года на рынке загородной недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Согласно исследованию, в период с января по июнь было реализовано 43 объекта классов А и В, что почти в два раза меньше, чем годом ранее. Средняя стоимость элитного коттеджа выросла на 36% в годовой динамике — до 89,6 млн рублей, а коттеджа бизнес-класса — на 3%, до 27,1 млн рублей. При этом объем предложения в поселках класса А увеличился на 11%, составив 266 лотов, а в поселках класса В — на 28%, до 470 лотов. На вторичном рынке также отмечено увеличение свободного предложения на 27%, до 607 лотов. При этом спрос на загородную недвижимость сократился: в элитных поселках — на 43%, в поселках бизнес-класса — на 73%.

По итогам первого полугодия в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 13 элитных коттеджных поселках объем свободного предложения составил 266 лотов — это на 11% больше, чем годом ранее. В 19 коттеджных поселках бизнес-класса в продаже находилось 470 лотов, что на 28% больше, чем годом ранее.

За этот период в продажу был выведен один коттеджный поселок бизнес-класса Corner Kallino во Всеволожском районе с 57 лотами, при этом элитных поселков в продажу не вышло.

Объем предложения загородной недвижимости класса А (коттеджи стоимостью дороже 50 млн рублей) значительно пополнился за счет вторичного рынка, размер которого по итогам шести месяцев составил 607 лотов, что на 27% превышает показатель первого полугодия 2021 года. Основной причиной увеличения числа объектов стало изменение места жительства людей, а также вывод инвесторами в продажу коттеджей, построенных еще до повышения цен на стройматериалы.

Предложение вторичного рынка стало более обширно по распределению в локациях, в отличие от первичного рынка, где объекты элитного класса представлены только во Всеволожском, Выборгском и Курортном районах.

По итогам первого полугодия 2022 года совокупный показатель продаж коттеджей классов А и В составил 53 лота, что в два раза меньше аналогичного периода 2021 года. В классе А было реализовано 28 лотов, что на 43% меньше, чем годом ранее, в классе В — 15 ло-

тов, что на 78% меньше прошлогоднего показателя. Надо отметить, что спрос 2020–2021 годов в основном формировался ажиотажными настроениями на фоне пандемии, поэтому его снижение ожидаемо. Так, в допандемийном 2019 году в первом полугодии было продано сопоставимое число лотов — 45.

Текущая ситуация в большей мере оказывает влияние на строительство коттеджных поселков бизнес-класса, где происходит удорожание лотов и предложение приходит в стадию несоответствия цены и качества, что влияет на их ликвидность.

По мнению Татьяны Любимовой, директора департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, спрос на вторичные объекты загородного рынка остается высоким. Покупатели больше заинтересованы в приобретении готовых коттеджей с ремонтом и мебелью, чтобы быть уверенными в качестве отделки. С точки зрения экономической выгоды покупка и ремонт в новом коттедже с учетом текущих цен будет стоить на 15–20% дороже, чем приобретение качественного загородного жилья на вторичном рынке.

В первом полугодии 2022 года средняя стоимость элитного коттеджа составила 89,6 млн рублей, увели-

чившись на 36% за год, что, в том числе, объясняется удорожанием себестоимости строительства. Средняя стоимость коттеджа в классе В увеличилась на 3% и составила 27,1 млн рублей. Также в листингах объектов отмечается появление лотов, номинированных в иностранной валюте, причем как на первичном, так и на вторичном рынке, что в последний раз наблюдалось десять лет назад. На вторичном рынке на фоне снижения спроса средняя цена предложения практически не изменилась, а дисконт при сделках мог достигать 20–30%.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, резюмирует: «Развитие рынка до конца года будет проходить с минимальными корректировками: девелоперская активность по выводу новых проектов значительно не увеличится, поэтому объем предложения в поселках элитного и бизнес-класса будет сокращаться. Текущая динамика спроса дает основания предполагать, что итоги 2022 года на рынке высокобюджетных коттеджей будут ниже показателей прошлых двух лет, однако при стабилизации цен смогут достигнуть значений 2019 года». ■

В ДВУХ ПЛОСКОСТЯХ

В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДОБАВИТЬ УНИКАЛЬНОСТИ СВОЕМУ ПРОДУКТУ НЕ ТАК МНОГО. ПОМИМО ВИДОВЫХ ХАРАКТЕРИСТИК И ИНФРАСТРУКТУРЫ, ЗАСТРОЙЩИКИ МОГУТ ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАТЬ С ПЛАНИРОВКАМИ. ОДНИМ ИЗ ТАКИХ ПУТЕЙ МОЖЕТ БЫТЬ СОЗДАНИЕ МНОГОУРОВНЕВОГО ЖИЛЬЯ. ЕГО ДОЛЯ НА РЫНКЕ НЕ РАСТЕТ, ОДНАКО СВОИ ПОТРЕБИТЕЛИ ЕСТЬ И У ТАКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ДЕНИС КОЖИН

В предложении на первичном рынке двухуровневые квартиры стали появляться чаще в последние два года, но они все еще остаются эксклюзивом для рынка, говорят эксперты.

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, говорит: «Обычно девелоперы, работающие в сегментах бизнес и премиум, закладывают такие квартиры в проект в небольшом количестве, такие лоты в любой стране остаются эксклюзивными, а их стоимость, как правило, выше на 20–40%, в зависимости от дополнительных опций, которыми обладает объект».

«Подобные проекты — это частное дело покупателей, которые приобретают две квартиры, одна над другой, и перестраивают их. Для застройщика делать подобное жилье имеет смысл только для дорогого жилья, там, возможно, найдется ценитель подобного жилья», — полагает руководитель отдела продаж группы «Аквилон» Егор Федоров.

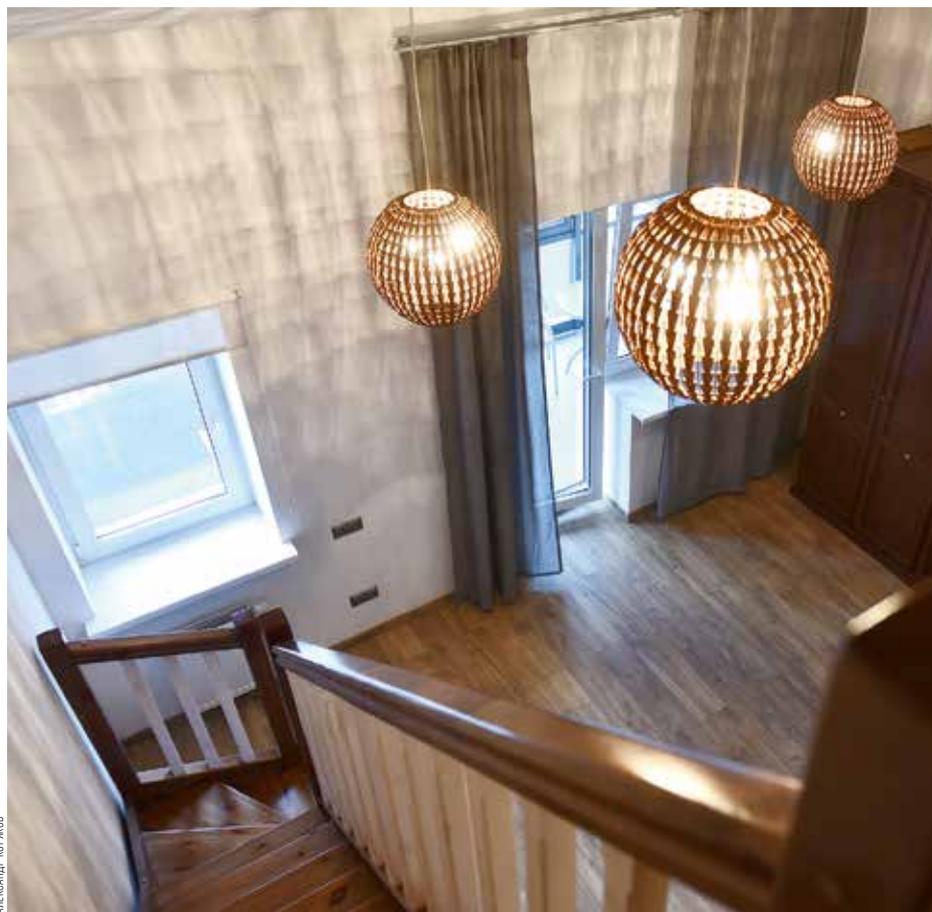
«В масс-маркете это не имеет смысла, для жилья бизнес-класса и выше возможно оборудование второго уровня, где есть видовые террасы или что-то подобное», — согласен с коллегой Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Данил Бекиров, генеральный директор Eight Development, также считает, что двухуровневое жилье чаще встречается в премиум-сегменте, когда квартира в 250–350 кв. м имеет «второй свет». «В последние пять лет росла ниша глобальной переделки коммуналок в студии по 20–30 кв. м, и их уникальностью стала как раз яркость», — отмечает эксперт.

РАЗДЕЛИТЬ НА ЗОНЫ По словам госпо-дина Бекирова, если рассматривать этажность или яркость, то очевидным плюсом будет зонирование на рабочую и зону отдыха. «Но это же рождает и серьезные ограничения, ведь квартиры, где есть высокие лестницы, совершенно не подходят для семей с маленькими детьми», — обращает внимание эксперт. Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова с коллегой согласна: «Как массовое явление двухэтажные квартиры не распространены — они не являются утилитарным товаром. Наряду с привлекательной оригинальностью такие квартиры несут в себе и определенное неудобство. Но, конечно, действительно большие, просторные двухэтажные квартиры привлекательны для тех, кто может позволить себе роскошное зонирование жилья. Они хороши для семей, где такое зонирование позволяет отделить поколения или обеспечить некую светскую сторону жизни. В общем, двухуровневые квартиры, из которых при этом открываются уникальные панорамы, — это эксклюзивная, роскошная недвижимость, по праву относящаяся к жилью высокого класса».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, говорит: «Самым интересным форматом являются „сити-виллы“ — двухэтажные квартиры с отдельным входом со двора и собственным палисадником. Если раньше они были преимущественно представлены в рекреационных зонах и на периферии в составе загородных проектов, то сейчас их можно встретить даже в центре города („Маленькая Франция“, „Крестовский IV“, „Эталон на Неве“).

При этом Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, считает, что уникальность



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ
ДВУХЭТАЖНЫЕ КВАРТИРЫ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ ДЛЯ ТЕХ, КТО МОЖЕТ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ РОСКОШНОЕ ЗОНИРОВАНИЕ ЖИЛЬЯ

не всегда работает на удорожание жилья. «Подобные квартиры могут появиться, только если планировка не позволяет сделать обычную квартиру, например, из-за проблем с инсоляцией. Любое необычное жилье всегда менее ликвидно, а значит, приносит застройщику сложности», — подчеркивает он.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», подтверждает: «Нечасто, но можно встретить практику предварительного согласования покупателя с застройщиком возможности сделать двухуровневую квартиру. В частности, у нас есть такой опыт в проекте „Новый Невский“. В таком случае приобретается две квартиры, которые объединяются между собой. В целом подобные предложения чаще можно найти на вторичном рынке, нежели на первичном».

ДВЕ КОНФИГУРАЦИИ Генеральный директор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова говорит, что двухэтажные квартиры в разных сегментах рынка встречаются в двух основных конфигурациях: первый и второй этажи (аналог таунхауса, так называемый ситихаус) либо верхние этажи. «Оба типа по-прежнему редки на рынке Санкт-Петербурга. Ситихаусы более популярны в пригородах, в малоэтажных жилых комплексах или в составе городских элитных жилых комплексов с очень хорошо охраняемой, обособленной и огороженной территорией. Это чаще всего семейные квартиры от трех комнат. На верхних этажах двухуровневые квартиры привычнее, могут составлять альтернативу пентхаусам, а бонусом имеют террасы и отличные видовые характеристики», — отмечает эксперт.

Основной плюс двухуровневой планировки квартиры, считает госпожа Кравцова, — удобное зонирование на гостевые и приватные зоны, на детские и взрослые территории. «Это нестандартный и часто более интересный вариант эргономики жилья», — полагает она.

Однако есть и минусы, признает эксперт. «Не всем жильцам удобно жить с необходимостью частого перемещения вверх-вниз, особенно это относится к маленьким детям и пожилым людям, для которых это может быть и травмоопасно», — указывает госпожа Кравцова.

Как правило, двухуровневые квартиры обладают еще рядом уникальных характеристик — от панорамного остекления и широких возможностей для перепланировки под индивидуальные потребности будущих жителей до уже продуманного девелопером функционального зонирования (разделение на приватную и гостевые части, наличие дополнительных помещений, которые можно оборудовать под кабинет или домашний спортзал, зоны для персонала), добавляет эксперт.

В элитном сегменте в двухуровневых квартирах практически всегда запроектированы усиления под сна с большим джакузи, предусмотрены мощности под сауну, установлены дымоходы под камин, рассказывает госпожа Осетрова.

Тамара Попова, руководитель отдела развития продуктов группы RBI, однако, считает, что пример таких планировок — скорее исключение, чем правило. «Как нестандартное решение оно придает жилью элемент эксклюзивности. И все-таки нельзя ожидать, что такое

предложение будет всерьез востребовано: покупателю почти всегда удобнее иметь ту же площадь квартиры „на одном уровне“. Тем более что по несколько квадратных метров на каждом этаже в двухуровневой квартире будет занимать лестница. Чаще создание двухэтажной квартиры связано с особенностями архитектуры, с невозможностью в том или ином месте создать квартиры более стандартной планировки», — полагает она.

Она говорит, что в проекте «Крестовский IV» архитектурный акцент дома — угловая башенка, внутри которой разместился и второй, и даже третий уровень одной из квартир. «С учетом локации и класса дома предложение действительно эксклюзивное, и стоимость квадратного метра здесь составляет около 900 тыс. рублей (при общей площади квартиры 250 кв. м). Более распространенное решение — подъем из квартиры на террасу, которая представляет собой часть эксплуатируемой кровли. Такие примеры есть в нашем жилом комплексе Futurist (Барочная улица, 4)», — говорит госпожа Попова.

По словам госпожи Кравцовой, в ЖК «Олимпийская деревня» и «Привилегия» есть двухуровневые квартиры, на верхних видовых этажах, они имеют и большие террасы. Однако изначально их было предусмотрено немного, поскольку покупатель таких квартир, как полагает гендиректор «Еврострой», — клиент с нестандартным индивидуальным запросом (как, впрочем, и по пентхаусам). «По нашему опыту, эти квартиры распродавались все же одними из последних, и у нас даже есть пример, когда одна из таких квартир была продана по просьбе клиента как две отдельных, одноуровневых», — делится она.

Ольга Захарова, коммерческий директор инвестиционно-строительного холдинга AAG, рассказывает: «В 2018 году наша компания вывела на петербургский рынок новый формат премиального жилья — ситихаусы. Это „дом в доме“ — квартиры с отдельным входом, расположенные на первом и втором этажах многоквартирного дома. Среди особенностей ситихаусов — гостинные со вторым светом, дворик-патио перед входом, а также отдельный спуск в паркинг и кладовые. Формат показал свою состоятельность, поэтому мы продолжаем его развивать. Сейчас в AAG готовится проект, где, помимо ситихаусов, появятся двухэтажные апартаменты формата work & live, объединяющие жилую и коммерческую функции. Резиденты смогут проживать на втором этаже, а на первом вести бизнес, например, открыв шоурум или салон красоты».

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, говорит, что есть два основных вида многоуровневого жилья: два уровня на нижних этажах и два уровня на самом верш. «Высокие двухэтажные квартиры — это всегда показатель особого престижа. В наших проектах примеры таких планировочных решений есть в проекте „Московский, 65“, — отмечает господин Глазунов. — На этот тип квартир есть свой покупатель-ценитель. Таких немного, но они всегда находятся под существующее предложение. Важно отметить, что два уровня предполагают наличие простора, большой площади, ведь там, где появляется лестница, она „съедает“ как минимум 16–20 кв. м на обоих уровнях». Господин Глазунов рассказал, что в «Московском, 65» двухуровневых квартир было всего восемь. Они быстро продались, несмотря на премию к цене. Сейчас в продаже последняя квартира площадью 156,8 кв. м, ждущая своего покупателя. ■

НАМЫТЬ ЗОЛОТОЙ ЗАПАС ЗЕМЛИ

УЧАСТНИКИ ОТРАСЛИ УЖЕ ДАВНО ГОВОРЯТ ОБ ИСЧЕРПАНИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПОД ВОЗВЕДЕНИЕ НОВОГО ЖИЛЬЯ В ГОРОДЕ. ПОМИМО РЕДЕВЕЛОПМЕНТА, ОДНИМ ИЗ ИСТОЧНИКОВ ПОПОЛНЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В ГОРОДЕ СЕГОДНЯ СТАНОВЯТСЯ НАМЫВНЫЕ ТЕРРИТОРИИ. ГЛАВНЫЙ ПРОЕКТ ПО НАМЫВУ В ГОРОДЕ — ЗАПАДНАЯ ЧАСТЬ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА.

АЛЛА МИХЕЕНКО

Из запланированных на Василеостровском острове 476 га искусственных земель уже создано 170 га в южной части. Из них около 30 га занимает Морской порт — центральный элемент проекта по освоению намывных территорий. Еще 143 га появится в северной части. В сентябре 2020 года компания «Терра Нова» сдала ее в субаренду ООО «Специализированный застройщик „ЛСР“». По заказу застройщика несколько архитектурных бюро работали над планом развития территории. А в мае 2022 года градсовет одобрил эскиз застройки.

«Всего на намыве построено 8,7 тыс. квартир общей площадью 367 тыс. кв. м. На этапе строительства находится около 1 млн кв. м, а в проекте — строительство еще около 700 тыс. кв. м», — уточнил руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg Игорь Кокорев.

СЕВЕРНЫЙ НАМЫВ На конец июня 2022 года ЛСР приступила к завершению формирования искусственного земельного участка на Васильевском острове. Согласно заявлениям компании, планируется построить 875 тыс. кв. м, из них 260 тыс. кв. м общественно-деловых объектов, а остальные — для жилья, рассчитанного для 23 тыс. человек.

Согласно проекту, территория «держится» на двух осях. С юга на север пройдет продолжение проспекта Круженштерна до развязки с ЗСД. С востока на запад — пешеходный бульвар, который закончится на берегу залива причалами и понтонами для проведения праздников в теплое время. Многим местным жителям и активистам пришлось не по нраву, что выход к берегу, который использовался как пляж, огородили и начали стройку. В администрацию Васильевского острова ежемесячно поступают жалобы — то на пылевое облако, то на шум под окнами из-за полуночных строительных работ. Власти ведут разъяснения в социальных сетях и на сайте администрации.

Ввиду крайней озабоченности жителей района отсутствием прямого доступа к воде в северной части намыва ЛСР обустроит дополнительную пляжную зону в устье реки Смоленки протяженностью аналогичной той, что ранее привыкли использовать жители (более 500 м). Доступ на нее будет открыт для всех горожан. Полностью проект на намыве компания планирует завершить в 2033 году.

ЗАДУМАЛИСЬ ОБ ИНФРАСТРУКТУРЕ

Основная претензия жителей намывных территорий Васильевского острова — отсутствие полноценных до-

рог и социальной инфраструктуры (детсадов, школ, поликлиник, торговых центров). Но власти и застройщики обещают, что ситуация в корне изменится.

В данный момент в городской администрации ожидают получить одобренный госэкспертизой проект дорожной сети по южному намыву. На большей части искусственного острова подъехать к некоторым домам можно по песчаному пустырю. Как уточнили в администрации Васильевского острова, при положительной экспертизе строительно-монтажные работы планируется выполнить в 2022–2025 годах.

«Комплекс предусмотренных проектом мероприятий решает проблему транспортной доступности всех ЖК, расположенных на территории южной части намыва. Предусмотрено строительство улично-дорожной сети общей протяженностью 12,979 км с устройством тротуаров, остановочных пунктов, велодорожек и парковок», — говорится в сообщении.

Социальная инфраструктура ложится на плечи застройщиков. Так, группа Аквилон, которая возводит на намыве жилой комплекс класса бизнес-лайт «Аквилон Zalive», построит школу и два детских сада. Кроме того, в одном из корпусов откроется некоммерческий детский клуб «Аквилон Kids» — для жителей ЖК. «Группа ЛСР» обещает создать инфраструктуру северного намыва на 10 млрд рублей. На участке появится двенадцать учреждений образования: четыре школы на 4125 учеников, восемь детских садов на 1925 мест. А также учреждения здравоохранения: поликлиника на 600 посещений, больница на 215 коек, три кабинета врачей общей практики.

В целом застройщики отмечают, что с точки зрения строительно-монтажных работ вести стройку на намыве получается не дороже, чем на обычной территории.

«Для выполнения работ по поднятию высотных отметок у „Группы ЛСР“ есть собственная специализированная техника, флот, а также лицензии на разработку месторождений морского и карьерного песка. Благодаря такой диверсификации бизнеса компании удается удерживать себестоимость намывных проектов в рамках требуемой рентабельности, не перекладывая дополнительные расходы на плечи конечных покупателей жилья», — прокомментировали в пресс-службе компании.

ВОЗРОСШАЯ СТОИМОСТЬ

По словам экспертов, сегодня стоимость «квадрата» на намыве в среднем колеблется от 200 до 300 тыс. рублей, что на 46% выше аналогичного показателя 2021 года.

«На намыве сейчас строят проекты преимущественно комфорт- и бизнес-класса. И если первый жилой комплекс Seven Suns Development здесь выглядел как эконом-комфорт, то сейчас застройщики стараются позиционировать проекты в комфорт- и бизнес-сегментах с учетом видовых характеристик и транспортной доступности», — отмечает генеральный директор BuildDocs Евгений Бузлаев.

«Обосновавшиеся на намыве застройщики — ЛСР, „Лидер Групп“, „Аквилон“, GloraX, Seven Suns и другие — делают упор на сегменты от комфорта до бизнес-класса в силу видовых характеристик локации и приморских променадов, которые заложены в ряде проектов. Цены на жилье стартуют от 200 тыс. рублей за квадратный метр. Помимо реализации ЖК, необходимо продать локацию, соответственно, оценить спрос сейчас трудно: намыв находится на этапе застройки, поэтому локации требуются серьезные маркетинговые усилия девелоперов. Успех этих усилий может столкнуться с временными рисками подключения улично-дорожной сети и ее синхронизации с городом, а также с риском того, что деловая, социальная и коммерческая инфраструктура, заложенная в план развития территории, будет сильно отставать от темпов жилищной застройки. Это отрицательно скажется на спросе, так как людям важен не только сам ЖК, но и развитая среда, налаженная логистика», — считает руководитель отдела инвестиционных продаж и корпоративных услуг IPG.Estate Алексей Лазутин.

«Ключевое преимущество намывных территорий — расположение: неподалеку от исторической части Васильевского острова, с видом на залив. У локации с такими характеристиками есть отличный потенциал. А с повышением уровня благоустройства увеличится и привлекательность проектов на рынке, территория станет по-настоящему интересной для инвесторов и бизнеса. Хотя спрос на жилье на намывной части и сейчас высок», — говорит руководитель отдела продаж группы «Аквилон» Егор Федоров.

НАМЫВЫ ПО ГЕНПЛАНУ

Перспективы развития намывных территорий просматриваются в новом Генеральном плане города, который был представлен на обсуждение в начале августа.

«Наиболее вероятные места появления новых намывных территорий это, в первую очередь, прописанные в Генплане: северный намыв Василеостровского района, два намыва в Сестрорецке (в

рамках одного проекта), сравнительно небольшие по площади намывы на юго-западе, а также новые территории, постепенно формирующиеся естественным образом, в северной части Кронштадта к востоку от места примыкания дамбы. Намывные территории обычно понятны как с правовой точки зрения, так и с точки зрения экологии самой территории, но главное — территории располагаются рядом с большой водой, что обеспечивает для значительной части недвижимости хорошие видовые характеристики. Эти факторы способствуют интересу девелоперов, инвесторов», — пояснил господин Кокорев.

По словам эксперта, новые крупные намывы в акватории Невы или Финского залива через десять лет вряд ли появятся из-за комплекса факторов. «А на большем горизонте прогнозировать сложнее: ситуация может развиваться по-разному, могут стать целесообразными новые намывы», — добавил он.

В целом жители города положительно относятся к созданию искусственных территорий. Об этом свидетельствуют итоги исследования, проведенного в мае 2022 года агентством «АСИ Санкт-Петербург». Согласно анализу, 27% опрошенных респондентов высказалось в поддержку создания новых намывов, 18% скорее поддержали, а 19% — категорически против. Кроме того, анализ показал, что население Васильевского острова удовлетворено качеством своей жизни в текущий момент: 40% им скорее удовлетворены, а 28% — полностью.

Однако опасения высказывают народные избранники. Так, депутаты фракции «Яблоко» в городском парламенте Александр Шишлов и Борис Вишневский направили поправки по Генплану в комитет по градостроительству и архитектуры. По мнению господина Вишневского, важно установить рекреационные зоны на намывных территориях и зоны акватории в той части залива, где намыв еще не успели. А также необходимо остановить распространение северного намыва, которым недовольны жители острова Декабристов. Кроме того, нужно предотвратить проект Сестрорецкого намыва. Проект под названием «Новый берег» появился в 2010 году. Правительство города и компания «Северо-Запад-Инвест» заключили договор, в рамках которого планировалось расширение границ Сестрорецка на 400 га за счет намыва территории в акватории Финского залива, строительство 2,5 млн кв. м площадей жилого и коммерческого назначения. Против проекта выступали экологи, сейчас он заморожен. ■



ИЗ ЗАПЛАНИРОВАННЫХ НА ВАСИЛЕОСТРОВСКОМ ОСТРОВЕ 476 ГА ИСКУССТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ УЖЕ СОЗДАНО 170 ГА В ЮЖНОЙ ЧАСТИ

ЕДИНИЧНЫЙ СЕРВИС

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ РЫНОК ЭКСПЛУАТАЦИИ И ОБСЛУЖИВАНИЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ РАЗВИВАЕТСЯ КРАЙНЕ МЕДЛЕННО. СОБЕСЕДНИКИ GUIDE КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО НЕЗАВИСИМЫХ И НЕАФИЛЛИРОВАННЫХ С ДЕВЕЛОПЕРАМИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ (УК) В ГОРОДЕ ЕДИНИЦЫ.

АЛЛА МИХЕЕНКО

По словам руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg Светланы Московченко, среди элитных объектов, введенных в эксплуатацию за последние десять лет в Санкт-Петербурге, только 15% управляются независимой компанией. Как правило, жилые комплексы в элитном сегменте обслуживают созданные застройщиками управляющие компании. Согласно Жилищному кодексу, в течение 20 дней после получения застройщиком разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома проводится открытый конкурс по выбору управляющей компании. До выбора и заключения договора на эксплуатацию жилого дома УК управление домом осуществляет сам застройщик. Последнему проще отдать управление домов собственной или аффилированной с ним компании.

«Как правило, застройщики организуют под каждый комплекс свою собственную эксклюзивную УК. Жильцы премиального сегмента хотят видеть в лице УК надежного партнера для решения любых своих бытовых задач», — подчеркивает генеральный директор Yard Group Андрей Кошкин.

«Рынок независимых от девелоперов управляющих компаний, особенно в сегменте элитного жилья, слабо развит в Петербурге. Компаний — единицы, а основной игрок на рынке, пожалуй, компания CosmoService», — добавляет госпожа Московченко.

ОБСЛУЖИТЬ ПО ВЫСШЕМУ РАЗРЯДУ

Список услуг, которые предоставляют управляющие компании в жилых комплексах элитного сегмента, очень широкий. Ассортимент зависит от фантазии управляющей компании и жильцов. Среди стандартных — сантехнические услуги, разработка проектов инженерных систем, вывоз строительного мусора, уборка, обслуживание кондиционеров, мойка окон.

«Здесь очень важны клиентоориентированность, профессионализм, оперативность в решении вопросов, а также незаметность персонала, который в идеале не должен пересекаться с жильцами. Сервис в премиальном жилом комплексе не должен уступать качеству услуг пятизвездочного отеля. В стандартный пакет входят такие услуги, как обслуживание и клининг МОПов, охрана, видеонаблюдение, уход за прилегающей территорией, консьерж-сервис. Ежемесячная дополнительная плата за это составляет от 80–100 рублей за «квадрат». Однако за отдельную плату клиент может осуществить практически любой свой каприз: вызвать няню, заказать вынос мусора, уборку квартиры, доставку продуктов, выгул домашних животных, воспользоваться услугами садовника или организации мероприятия. Настоящему премиальный комплекс должен иметь всех этих специалистов, чтобы жильцы всегда могли воспользоваться требуемыми услугами», — поясняет господин Кошкин.

Многие УК предлагают цифровые приложения, благодаря которым легко найти услугу. Например, у компании CosmoService есть собственная разработка «Дом Онлайн/Platido» — это онлайн-сервис и мобильное приложение для взаимодействия с собственниками. Некоторые УК приобретают готовые цифровые решения. Одно из популярных на рынке — «Умное ЖКХ».

Кроме того, у некоторых УК есть компании-партнеры, и жильцы могут со скидкой или бесплатно, смотря какие договоренности, посетить салоны красоты, организовать ребенку праздник.

СТАТЬЯ РАСХОДОВ В основном размер эксплуатационных платежей определяется стоимостью уборки, охраны и озеленения территории жилого комплекса, содержания его инфраструктуры, например, расположенных в домах бассейнов, клубных комнат и

прочих удобств. По словам экспертов, наиболее затратная статья для управляющих компаний — техническая эксплуатация жилого комплекса, поскольку при возведении элитных домов применяются дорогостоящие материалы и современные технологии, обслуживание которых обходится в значительную сумму. Например, для ремонта используются только сертифицированные запчасти, персонал, имеющий дело с инженерией, должен обладать определенной квалификацией. Все это добавляет стоимости к услуге.

Одной из основных статей расходов в обслуживании элитного дома является безопасность: обеспечение работы постов охраны, системы видеонаблюдения. По словам госпожи Московченко, тарифы на управление зависят от конкретного объекта и в среднем составляют 150–250 рублей за квадратный метр (без учета обслуживания паркинга). По рынку обслуживание машино-места составляет примерно 4600–4800 рублей.

ПОДТВЕРЖДЕННОЕ КАЧЕСТВО Управляющие компании, независимо от объектов, которыми они управляют, должны проходить обязательное лицензирование. Такая норма регламентируется 255-ФЗ от 21 июля 2014 года о лицензировании управляющих компаний.

Впрочем, некоторые компании дополнительно на добровольной основе проходят международную сертификацию по стандарту ISO 9001 «Системы менеджмента качества». Данный стандарт выдвигает единообразные требования к управлению организацией с точки зрения обеспечения качества ее деятельности. Первым принципом менеджмента качества здесь провозглашается ориентация на потребителя. Компании, будучи зависи-

мыми от своих клиентов, должны понимать их текущие и будущие потребности и соответствовать им.

СМЕНА ЧЕРЕЗ СУД Управляющие компании сегмента элитного жилья, как правило, заинтересованы в своих клиентах и редко допускают крупные конфликты с собственниками. Последние могут решиться на смену УК, в случае если тарифы становятся нецелесообразно завышенными, а качество услуг не отвечает требованиям.

«Судить о статистике судебных споров, связанных со сменой УК, достаточно сложно, поскольку такого рода дела рассматриваются в судах общей юрисдикции. На практике и из СМИ мы видим, что споры с УК распространены во всех сегментах жилья. Из приходящих в голову примеров можно назвать ЖК «Мира Парк» в Петрозаводске, ЖК «Золотая миля» в Екатеринбурге, ЖК «Аристократ» в Уфе. Как правило, недовольство той или иной управляющей компанией обусловлено стандартными проблемами: размер тарифов и расходов на содержание общего имущества, на охрану, уборку, использование мест общего пользования (в том числе в части предоставления каких-либо территорий ЖК в аренду), некачественное оказание услуг (уборка мусора, снега и проч.). О различных жалобах в сфере элитной застройки известно и в Санкт-Петербурге. В нашей практике был случай, когда в небольшом элитном доме управляющая компания использовалась как средство решения конфликта с одним из жильцов (председатель управляющей компании был в ссоре с одним из соседей)», — делится руководитель практики «Недвижимость и строительство» бюро юридических стратегий Legal to Business Дарья Филина.

Требования к управляющим компаниям закреплены в Жилищном кодексе РФ и являются одинаковыми для всех, независимо от того, относится ли жилье к элитному сегменту или нет. В целом для смены управляющей компании достаточно провести общее собрание собственников многоквартирного дома.

По словам эксперта, наибольшие сложности возникают, если в доме есть несколько групп жильцов, предлагающих разные управляющие компании. В таких случаях нередко возникают судебные споры об оспаривании протоколов общего собрания, включая вопросы фальсификации бюллетеней, нарушение порядка созыва собрания. В таких ситуациях конфликт может тянуться десятилетиями.

«При смене управляющей компании важно, чтобы новой управляющей компании были переданы все необходимые документы, ключи от помещений. Непередача документации и ключей создаст трудности в управлении домом. Определенные особенности есть в коттеджных поселках и апартаментах. Однако причины конфликта те же, что и в многоквартирных домах. Одной из главных причин судебных разбирательств по смене УК является нарушение прав жильцов на избрание независимой управляющей компании (в некоторых случаях дело доходит до фальсификации соответствующих выборов)», — добавляет госпожа Филина.

Главное требование жильцов к управляющим компаниям — контроль работы коммунальных организаций, в том числе в части капитального ремонта, вывоза мусора, а также контроль за гарантийными обязательствами застройщика. Кроме того, важны быстрое решение вопросов в устранении аварии, оперативность при запросах и жителей, грамотность персонала. ■



ПОМИМО ПРОЧЕГО, ПЕРСОНАЛ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ДОЛЖЕН БЫТЬ НЕЗАМЕТЕН, А В ИДЕАЛЕ ВОСВЕ НЕ ДОЛЖЕН ПЕРЕСЕКАТЬСЯ С ЖИЛЬЦАМИ



СЦЕНА ИЗ СПЕКТАКЛЯ «ОДИН ВОСЕМЬ ВОСЕМЬ ОДИН»

ОТЕЦ И СЫН РОМАНОВЫ

13 СЕНТЯБРЯ В АЛЕКСАНДРИНСКОМ ТЕАТРЕ БОЛЬШАЯ ПРЕМЬЕРА — СПЕКТАКЛЬ ВАЛЕРИЯ ФОКИНА «ОДИН ВОСЕМЬ ВОСЕМЬ ОДИН». ГЛАВНЫЕ ГЕРОИ — ИМПЕРАТОРЫ АЛЕКСАНДР II И АЛЕКСАНДР III. МАРИЯ ИВАНОВА

«Один восемь восемь один» — постановка художественного руководителя Александринского театра Валерия Фокина. Она открывает новый 267-й сезон театра и XIII Международный театральный фестиваль «Александринский».

Созданный в содружестве с театральным художником Алексеем Трегубовым и музыкантом Вячеславом Бутусовым, основанный на пьесе Бориса Акунина, спектакль сюжетно захватывает всего несколько дней российской истории. Но это именно те несколько дней 1881 года, которые потрясли всю Россию. В диалогах главных героев, имена которых хорошо известны по учебникам истории, разворачивается панорама политической жизни России того времени, вставшей перед выбором своего пути. Гротескная, цирковая структура

сценического действия намеренно снижает пафос происходящего, но на арене именно этого «цирка» вершится история, рушатся и строятся карьеры и частные жизни.

Александр II и Александр III на сцену Александринского театра выведены впервые. К примеру, в императорской России существовал запрет: герои как персонализированные представители правящей династии Романовых не могли появляться на театральных сценах. Роль Александра II в спектакле Валерия Фокина играет Иван Волков. Александр III — Иван Трус.

Международный театральный фестиваль «Александринский» возвращается в Петербург после четырех лет перерыва, в этом году он посвящен национальным сценам России. ■

БРИТАНСКАЯ ДРАМАТУРГИЯ В БДТ

17 СЕНТЯБРЯ В БОЛЬШОМ ДРАМАТИЧЕСКОМ ТЕАТРЕ ИМ. ТОВСТОНОГОВА НАМЕЧЕНА ПРЕМЬЕРА СПЕКТАКЛЯ «ЛИЦОМ К СТЕНЕ» ПО ПЬЕСЕ БРИТАНСКОГО ДРАМАТУРГА МАРТИНА КРИМПА. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Мартин Кримп — представитель «постдраматического театра», нового явления в театральном искусстве со своим сценическим языком. Первая его пьеса была поставлена, когда он был еще студентом Кембриджского университета. Сегодня его тексты переведены более чем на двадцать языков. С 1997 года Кримп — драматург лондонского театра Роял Корт. Он также занимается переводами и переложениями пьес Чехова, Ростана, Ионеско, Жене.

В пьесе «Сокращение чрезвычайных ситуаций», по которой режиссер Лиза Доронишева поставила в БДТ спектакль «Лицом к стене», речь идет об острых и бо-

лезненных моментах человеческой жизни. Герои пьесы — одновременно рассказчики и персонажи историй о насилии — исследуют врожденную человеческую жестокость и систему ее контроля. Они пытаются разобраться, почему в счастливых условиях множатся несчастья, откуда в идеальных семьях берутся монстры и как себя вести перед лицом внезапной смертельной опасности. Действие происходит в замкнутых пространствах, а часть сцен играет в темноте.

В ролях: Яна Савицкая, Елена Шварева, Виктор Бугаков, Иван Кандинов. Сценография и костюмы Андрея Воронова. ■



СЦЕНА ИЗ СПЕКТАКЛЯ «ЛИЦОМ К СТЕНЕ»

БАЛ ВАМПИРОВ СО ЗВЕЗДАМИ

ДО 26 СЕНТЯБРЯ В ТЕАТРЕ МУЗЫКАЛЬНОЙ КОМЕДИИ ПРОХОДИТ ПОКАЗ КУЛЬТОВОГО МЮЗИКЛА РОМАНА ПОЛАНСКОГО «БАЛ ВАМПИРОВ». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Завораживающая музыка американского композитора Джима Стейнмана, эффектный мир вымышленного замка в заснеженных горах Трансильвании, роскошные фантазийные костюмы — слагаемые впечатляющего действия. Динамику спектаклю придает ироничный авторский взгляд на романтический флер вампирской саги. Сегодня легендарная постановка — репертуарный хит, который не сходит надолго с афиши театра уже более десяти лет. ■



СЦЕНА ИЗ МЮЗИКЛА «БАЛ ВАМПИРОВ»

ДВОРЕЦ КОРОЛЯ СТАРЬЕВЩИКОВ

ПРИЧУДЛИВЫЙ ФАСАД С ЭРКЕРОМ И РАЗНЫМИ ОКОННЫМИ ПРОЕМАМИ, ЗАСТЕКЛЕННЫЙ ЗИМНИЙ САД ПОЛУКРУГОМ, КОНТРАСТ ПЛАВНЫХ ЛИНИЙ И ОСТРЫХ УГЛОВ — ДОМ 29 ПО РИЖСКОМУ ПРОСПЕКТУ ВЫДЕЛЯЕТСЯ СВОЕЙ ОРИГИНАЛЬНОСТЬЮ. ЕГО ВЛАДЕЛЕЦ БЫЛ ТОЖЕ ЧЕЛОВЕКОМ НЕОРДИНАРНЫМ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ДО НАШИХ ДНЕЙ В ДОМЕ СОХРАНИЛИСЬ УНИКАЛЬНЫЕ ВИТРАЖИ, ВЫПОЛНЕННЫЕ В РАЗНЫХ ТЕХНИКАХ, «КОТОРЫЕ ДЕМОНИСТРИРУЮТ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ СПОСОБЫ ДЕКОРИРОВАНИЯ ПЛОСКОГО СТЕКЛА, ПРИМЕНЯВШИЕСЯ В АРХИТЕКТУРЕ И ОТДЕЛКЕ ИНТЕРЬЕРОВ В ТО ВРЕМЯ»



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

Г-ОБРАЗНОЕ ЗДАНИЕ СО СЛОЖНЫМ АСИММЕТРИЧНЫМ ФАСАДОМ НАХОДИТСЯ В ГЛУБИНЕ САДА, ОБНЕСЕННОГО УЗОРНОЙ КОВАННОЙ РЕШЕТКОЙ С РАСТИТЕЛЬНЫМИ МОТИВАМИ

Маркус Вульфович Зив начинал свой бизнес с профессии непрестижной: был старьевщиком, ходил по домам и дворам, собирал-покупал у населения всякий хлам и ношеную одежду. «Нет сомнения, что среди разносчицкой разноголосицы случилось вам слышать один напев, всегда важный, немножко печальный, но раздирающий любые уши, точно призывный крик муэдзина: „Нет ли старого меху, платья, бутылок, штофов, старых сапогов, нет ли продать?“ Так распевает человек неопределенных лет, одетый тоже неопределенно, с мешком под мышкой, иногда за плечами, в который он сваливает свой товар, свою куплю, потому что человек этот — не разносчик, а скупщик, род комиссионера между продавцами первой руки и покупателями второй», — писал в своем очерке «Старьевщик» забытый сегодня бытописатель Иван Кокорев. Очерк был опубликован в 1852 году, в год рождения Маркуса Зива, но вплоть до 1920-х годов этот вид деятельности практически не менялся, как и внешний вид самих старьевщиков с их бездонными мешками.

Надо сказать, что, по разным свидетельствам современников, в дореволюционной России отношение к вещам, особенно к дорогим тканям, одежде и утвари было, не в пример нынешнему, бережливым в семьях разного достатка. Какие-то вещи передавались по наследству, мебель служила не одному поколению, а старое платье отдавали прислуге. Или даже пытались выручить какую-то копейку. Даже кости после обеда собирались и отдавались тому же старьевщику. То есть ничто не вы-

брасывалось просто так, эпоха помоек с антиквариатом наступит только в советское время. Так что, умело лавируя между продавцами и покупателями, перепродавая разные вещи, сортируя собранный мусор, например, для бумажных фабрик, скупающих тряпье, и совершая другие манипуляции, старьевщик мог зарабатывать раза в два больше тогдашнего фабричного рабочего.

В «Справочной книге о лицах, получивших купеческие свидетельства по СПб на 1987 год» Зив числится уже купцом первой гильдии «вероисповедания иудейского, 45 лет, жил в Петербурге по Старо-Петергофскому проспекту, 6. Торговал вещами на Гутуевском острове, там же помещался склад». К тому времени у Зива уже было пятеро сыновей и три дочери, своя артель и успешный бизнес.

Но на свой особняк Маркус Зив решился только через восемь лет, в 1905 году, когда ему исполнилось 53 года и он стал влиятельным членом еврейской общины Петербурга. Место для особняка на Рижском проспекте он выбрал практически напротив своего прежнего дома на Старо-Петергофском (сейчас на этом месте — разрушающийся кинотеатр «Москва», одно из выдающихся сооружений советского времени). В качестве архитектора пригласил Бориса Ионовича Гиршовича, знакомого ему по строительству петербургской хоральной синагоги, как пишет www.citywalls.ru. Гиршович окончил Императорскую академию художеств, много строил в столице, был членом Петербургского общества архитекторов и так же, как и Зив, принимал участие в работе еврейской общины — консультировал ее по вопросам строительства.

Работы начались в 1905 году, через два года особняк в стиле северного модерна был готов. Г-образное здание со сложным асимметричным фасадом находится в глубине сада, обнесенного узорной ковanej решеткой с растительными мотивами. До наших дней в доме сохранились уникальные витражи, выполненные в разных техниках, «которые демонстрируют практически все способы декорирования плоского стекла, применявшиеся в архитектуре и отделке интерьеров в то время», — сообщается в описании объекта, сделанном проектом «Витражи С.-Петербурга. Инвентаризация 2020». Все остекление выполнено мастерской торгового дома «М. Франк и Ко».

Планировка внутренних помещений, как это было принято, представляла комбинацию анфиладной и коридорной систем. Для отделки помещений выбирались дорогие мрамор и красное дерево, были установлены изразцовые камины и печи. Нарядный большой зал в левой части особняка на втором этаже декорировали в стиле неоркоко: арки с колоннами, плафон на потолке, зеркала, живописные орнаменты и скульптурные рельефы. В пролете трехмаршевой лестницы — витраж с растительным орнаментом и букетами, он сохранился до наших дней. В Дубовом зале с эркером стены были отделаны панелями из красного дерева.

Но долго наслаждаться жизнью в роскошном доме Маркусу Зиву было не суждено. Он умер в 1910 году, бизнес и дом отошли жене и детям. Через год скончался архитектор Гиршович.

Особняку на Рижском повезло: его миновали разрушения. Как сообщает www.citywalls.ru, в 1919 году, когда Петроград наступал Юденич, здесь работал районный штаб рабочей обороны. Затем в особняке разместилась первая советская детская музыкальная школа, которая через некоторое время переехала в другое здание. Потом общеобразовательная школа, с 1960-го по конец 1980-х годов в особняке находились советские учреждения. Сейчас в здании работает дом детского творчества Адмиралтейского района «Измайловский». ■

ЛЬВЫ И СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ

ИСТОРИЧЕСКУЮ ТРАДИЦИЮ УКРАШАТЬ ПЕТЕРБУРГ СКУЛЬПТУРАМИ ЛЬВОВ ПОДДЕРЖАЛА ОДНА ИЗ ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ — ХОЛДИНГ РСТИ («РОССТРОЙИНВЕСТ»). НА ТЕРРИТОРИИ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА FAMILIA, КОТОРЫЙ ВОЗВОДИТСЯ НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ, ПОЯВИЛОСЬ ЛЬВИНОЕ СЕМЕЙСТВО. АВТОР СКУЛЬПТУРНОЙ ГРУППЫ — ИЗВЕСТНЫЙ ПЕТЕРБУРГСКИЙ СКУЛЬПТОР ВЛАДИСЛАВ МАНАЧИНСКИЙ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Царь зверей с львицей и двумя львятами расположились во дворе центрального корпуса, сданного в июне. Высота композиции — три метра, фигуры выполнены из современного вандалостойкого пластика с имитацией под бронзу. «Скульптура львов является композиционным центром всего дворового пространства. Она стоит непосредственно на земле, жители комплекса смогут подойти к ней, потрогать, погладить, — рассказывает скульптор Владислав Маначинский. — Кроме того, маскароны львов украшают фасады корпусов, подчеркивая стилистическое единство архитектуры домов и благоустройства дворовой территории».

Пожалуй, именно львы — самый гармоничный образ для городской среды Петербурга. В городе, по разным оценкам, их около тысячи — мраморные, гранитные, гипсовые, медные, чугунные, бетонные... Они привозились из разных стран, их создавали известные скульпторы и в России. «Мода украшать дома, парки и площади скульптурами этих животных пришла еще во времена Петра I. В жилом комплексе Familia мы решили продолжить эту традицию, — комментирует председатель совета директоров холдинга РСТИ («Росстройинвест») Федор Туркин. — Скульптура семейства львов в нашем проекте отражает силу, благородство, высокий статус и в то же время крепкие семейные связи».

Почему именно львы стали так популярны в Петербурге? Петр I, прорубив «окно в Европу», мечтал придать Северной столице имперский блеск, сделать его городом военной славы, современным, процветающим и величественным. А львы почитались в Европе как символы власти, силы, храбрости и могущества — скульптуры этих животных устанавливали у дворцов, правительственных зданий, в парках и на набережных. Благодаря Петру I эта традиция перекочевала в Петербург, но приобрела и новый смысл. Львы стали своеобразными стражниками города, недаром некоторые из изваяний держат лапу на шаре. Он не дает стражникам уснуть, ведь тогда лапа соскользнет с шара — и страж проснется.

Есть у скульптурных львов и другие смыслы, уходящие корнями в древние традиции. Еще в средние века люди верили, что львы защищают дом от злых духов. Надо сказать, что в Петербурге есть жилые дома, украшенные фигурами львов. Иногда устанавливали две скульптуры животных: лапа льва покоилась на шаре, что символизировало единство страны, а львица значила продолжение рода, в каком-то смысле она являлась символом будущего, воплощая идею здорового достойного потомства. Из римской мифологии пришел другой символ: лев олицетворяет любовь. Есть такое поверье: если поцеловать изваяние льва, то удача будет сопутствовать не только в любви, но и в делах. Такая вот удивительная многозначность у городских царей зверей.

В Петербурге нашлось место и совсем уж фантастическим существам — грифонам. В древнегреческих мифах и легендах грифоны, «собаки Зевса», охраняли золото в стране Гиперборее. Петербургские грифоны на Банковском мосту тоже стерегли финансы российской империи — мост вел к бывшему Ассигнационному банку (сейчас в здании располагается Экономический университет). А на самом деле — в грифонах остроумно запряганы крепежные элементы, поддерживающие мост.

Любопытно, что обилие львов в городе стало идеей для комедии Эльдара Рязанова 1973 года «Невероят-



FAMILIA — ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ПРЕМИУМ-КЛАССА НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ, СОСТОЯЩИЙ ИЗ ТРЕХ ВОСЬМИЭТАЖНЫХ ДОМОВ



ЛЬВЫ — САМЫЙ ГАРМОНИЧНЫЙ ОБРАЗ ДЛЯ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ ПЕТЕРБУРГА. В ГОРОДЕ, ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, ИХ ОКОЛО ТЫСЯЧИ: МРАМОРНЫЕ, ГРАНИТНЫЕ, ГИПСОВЫЕ, МЕДНЫЕ, ЧУГУННЫЕ, БЕТОННЫЕ

ные приключения итальянцев в России». Несколько колоритных итальянцев под видом туристов приезжает в Ленинград, чтобы отыскать дореволюционные сокровища, спрятанные «подо львом». Один из персонажей замечает даже, что львов в городе больше, чем жителей. Кстати, немалое количество изваяний этого животного встречается не только в Петербурге, но и в пригородах: Петергофе, Павловске, Кронштадте.

Владислав Маначинский, автор скульптуры на территории комплекса Familia, известен яркими работами, среди которых скульптуры на фасадах торгово-развлекательного центра «Галерея», гостиницы на площади Островского, головного офиса холдинга РСТИ на проспекте Добролюбова. Также скульптор является одним из авторов монумента «Свеча памяти» в Иерусалиме и памятника адмиралу Федору Ушакову (скульптуру пла-

нируется установить на площади Труда в Петербурге). «Классическая красота Санкт-Петербурга прививалась многими поколениями архитекторов и скульпторов, думаю, надо продолжать эту линию, — размышляет господин Маначинский в интервью для журнала «Адреса Петербурга». — Хотя новые районы предполагают уже другое отношение. Там вполне уместно использовать формы актуального искусства. Очень многое определяют и место, и вкус, и отношение самого художника. Мне ближе классика. Я не нахожу себя в современном минимализме».

Familia — жилой комплекс премиум-класса на Петровском острове, состоящий из трех восьмиэтажных домов. В состав проекта входит детский сад на 100 мест, а также двухуровневый встроенно-пристроенный паркинг. На первых этажах находятся коммерческие помещения, а внутренний двор благоустроен и озеленен по дизайнерскому проекту. В центральном корпусе расположены лобби-бар и зона ожидания со вторым светом и потолком высотой 6,7 м. Среди квартир комплекса есть уникальные лоты с террасами, окнами в санузлах, мастер-спальнями и гардеробными. Первая очередь проекта была сдана в эксплуатацию в четвертом квартале 2021 года, вторая — во втором квартале 2022 года.

Холдинг РСТИ («Росстройинвест») — одна из ведущих российских строительных компаний, которая реализует собственные инвестиционно-строительные проекты, а также успешно работает в рамках государственных контрактов. За более чем двадцать лет работы в Санкт-Петербурге и Ленинградской области компания построила свыше 1,5 млн кв. м жилой, коммерческой и социальной недвижимости. В 2019 году холдинг вышел на московский рынок с домом премиум-класса Eleven. ■

ANTE SEAFOOD & BAR С АКЦЕНТОМ НА МОРЕПРОДУКТЫ

ЭТОТ РЕСТОРАН В ДЕЛОВОМ КВАРТАЛЕ «НЕВСКАЯ РАТУША» — ПРОЕКТ-КОЛЛАБОРАЦИЯ ТАНДЕМА ГРУППЫ ITALY & CO ТИМУРА ДМИТРИЕВА И МИХАИЛА СОКОЛОВА С ИЗВЕСТНЫМ ШЕФ-ПОВАРОМ ДМИТРИЕМ БЛИНОВЫМ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



Тандем проекта разработал уже больше 25 ресторанных концепций под началом Italy & Co, а шеф-повар Дмитрий Блинов известен своими проектами под эгидой ресторанной группы Duoband. Став концепт-шефом ресторана Ante seafood & bar, он разработал меню с акцентом на морепродукты и рыбу российских морей, дополнив его блюдами из овощей, дичи и мяса.

В ПРОСТРАНСТВЕ С ПАНОРАМНЫМИ ОКНАМИ, ОТКРЫВАЮЩИМИ ВИД НА МОНУМЕНТАЛЬНУЮ АРХИТЕКТУРУ «НЕВСКОЙ РАТУШИ», ОСНОВНОЙ ЦВЕТ — ГЛУБОКИЙ КРАСНЫЙ

Хитами стали, например, камбала в соусе из белого вина; рапаны, обжаренные с белыми грибами, со сливочно-грибным соусом и муссом из пармезана; суп с шеей бычка на основе бульона из говядины.

Коктейльную карту разработали шеф-бармены Роман Кочанов («48 стульев») и Игорь Антропов (Four Seasons Hotel). Автор винной карты — сомелье Екатерина Лаврентьева (Goose Goose, «Ласточки») — собрала около 100 видов вина, сочетаемых с блюдами из рыбы и морепродуктов. Источником вдохновения для создателей проекта стал фильм Мартина Скорсезе «Казино». Сначала именно так и планировалось именовать новое заведение, но локация, где расположены офисы органов власти, не располагала к

такому названию. Нынешнее название, тем не менее, остроумно связано с азартными играми: анте — это небольшая начальная ставка в покере, которую делают игроки вслепую. Дизайном интерьера занималась Ксения Смирнова. В пространстве с панорамными окнами, открывающими вид на монументальную архитектуру «Невской ратуши», основной цвет — глубокий красный. Отсутствие острых углов, зеркала в багетных рамах, барная стойка с подстольем из лакированного дерева посреди зала, напоминающая стол крупье, — все здесь в стилистике фильма Скорсезе. На полу — крупный орнамент из красных кораллов, ставший символом проекта, такой же рисунок — на яркой фарфоровой посуде. ■

МИО С ПОГРУЖЕНИЕМ В ИТАЛИЮ

НОВЫЙ БАР-БИСТРО МИО НА КАЗАНСКОЙ УЛИЦЕ — ТРЕТИЙ ПРОЕКТ МАРКА ЛАПИНА. ЭТОТ УЮТНЫЙ НЕБОЛЬШОЙ РЕСТОРАН ПОХОЖ НА ТИПИЧНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ В ЛЮБОМ ГОРОДЕ ИТАЛИИ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

За кухню отвечает шеф-повар Франческо Барбато, который слывет в Петербурге создателем настоящих итальянских ресторанов высокого класса. В меню — внушительный раздел закусок: разнообразные тартары, гребешки с миндалем и лаймом, спаржа со стрчателлой, медом и трюфелем. В числе горячих блюд — паста из какао с говядиной и пармезаном, филетто Россини

с соусом санджовезе и лесными ягодами, филе утки с венецианской полентой и соусом демиглас, ньокки с каррибским лангустином. К любому блюду можно заказать специалитет, доставленный из региона Романья: пьядину, тончайшую лепешку из белой муки.

Здесь подают коктейли из итальянской классики в авторской интерпретации: например, Милано-То-



ИНТЕРЬЕР ОТ АНАСТАСИИ ХАЛЬЧИЦКОЙ ВПЕЧАТЛЯЕТ: РАСПИСАННЫЕ АКВАРЕЛЬЮ СТЕНЫ, ДУБОВЫЕ ПОЛЫ, ГОБЕЛЕНОВЫЕ КРЕСЛА, СВЕТИЛЬНИКИ ИЗ МУРАНСКОГО СТЕКЛА, МАССИВНАЯ МРАМОРНАЯ СТОЙКА

рино, Россини, Негрони сбальято, Флорентийский негрони и Беллини. Карту вин составил Павел Клат (Mercado del sol).

Интерьер от Анастасии Хальчицкой впечатляет: расписанные акварелью стены, дубовые полы, гобеленовые

кресла, светильники из муранского стекла, массивная мраморная стойка. Люстры переливаются хрусталем и отражаются в венецианских зеркалах. А за панорамными окнами — коллоната Казанского собора и сад с восточной решоткой. ■

ASKANELI BISTRO С СЮРПРИЗАМИ

НА ИТАЛЬЯНСКОЙ УЛИЦЕ ОТКРЫЛСЯ ГОРОДСКОЙ ПРОЕКТ ПОД БРЕНДОМ ASKANELI. В ОТЛИЧИЕ ОТ ФЛАГМАНСКОГО РЕСТОРАНА В СОЛНЕЧНОМ С ТРАДИЦИОННЫМИ БЛЮДАМИ, В НОВОМ БИСТРО ПРЕДСТАВЛЯЮТ ФЬЮЖН-МЕНЮ С СОВРЕМЕННЫМ ПОДХОДОМ К ГРУЗИНСКОЙ КУХНЕ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



Шеф-повар Максим Галишников взялся за гастрономические эксперименты и, как в современных бистро Тбилиси, в петербургском проекте соединил разные кухни мира в оригинальной трактовке. Например, здесь готовят, по аналогии с пекинской традицией, утку, но по-грузински, а привычные по форме лодочки хачапури наполняют необычными начинками. В меню — хачапури том ям с кинзой, чили, креветками, гребешком и кокосовым соусом; хачапури с креветкой васаби, вариация

ХИНКАЛИ ПОДАЮТ НЕ ШТУЧНО, А ОТДЕЛЬНЫМ БЛЮДОМ: В ПОРЦИИ ТРИ ШТУКИ

с горгонзоллой и карамельной грушей. Хинкали подают не штучно, а отдельным блюдом: в порции три штуки, среди начинок — гребешок с карри, грибы с трюфелем, говядина с базиликом. Кстати, эти хинкали не нужно кусать, придерживая за «хвостик», — они целиком помещаются в рот.

В качестве сопровождения — грузинские вина Askaneli, авторские коктейли на основе дистиллятов и настойки своего производства: хреновуха на чаче с аджикой, тархуновка, «Мамахуана» на основе коры вечнозеленой лианы. В интерьере тоже модный микс: винтаж, современная мебель, актуальное искусство. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Guide «Элитная недвижимость»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Любовь Элконина — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб., д. 10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: 000 «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 5300
Распространяется бесплатно.
16+

Фото на обложке: Евгений Павленко

АЛЕКСАНДР РОБАК:

«ЭТИМ ХОЧЕТСЯ ПОДЕЛИТЬСЯ ИМЕННО С БЛИЗКИМИ ЛЮДЬМИ»



Активное долголетие — это та цель, к которой стремится каждый в современном мире. И ни для кого уже не секрет, что именно здоровье оказывает решающее влияние на продолжительность жизни. Многие для восстановления своих сил и продления молодости выбирают центр интегративной медицины — знаменитую карельскую клинику «Кивач», где уже многие годы применяются результативные программы детоксикации организма на клеточном уровне. Своими впечатлениями о «Киваче» поделился известный российский актер, продюсер, режиссер Александр Робак.

— Александр, с какой целью приехали в карельскую здравницу?

— Очень много слышал от друзей и коллег восторженных отзывов

о «Киваче» и тоже решил приехать сюда на разведку. Первое, что впечатляет — это сосновый бор, озеро и потрясающий воздух.

— Какие положительные моменты отметили для себя?

— Это первоклассная клиника. И то ощущение, которое ты получаешь на выходе из программы детокса, — небо и земля с тем состоянием, с которым ты сюда приехал. Второй момент — то, чем «Кивач» отличается от других клиник — здесь можно пройти огромное количество процедур конкретно по твоей проблеме. И это невероятно здорово! Это огромный плюс клиники, и вызывает только уважение.

— Вы в «Киваче» пробыли неделю. О каких результатах детокс-программы уже можете говорить?

— Чем мне вообще понравился «Кивач»: получается, что за эту

неделю ты действительно проходишь очистку организма и совершенно по-другому начинаешь себя чувствовать. Я уже не говорю о том, что слетает ненужный вес, уходит всякая грязь из организма и так далее.

— Какие ощущения испытываете здесь?

— Ты отдыхаешь, отдыхает голова, отдыхают мозги. Я телевизор ни разу не включал. Желательно еще телефон дома оставить, это вообще было бы идеально.

— Будете рекомендовать клинику «Кивач» своим знакомым?

— Пока я здесь, я уже позвонил энному количеству своих друзей и сказал: «Ребята, надо все бросать — и ехать в «Кивач», не пожалеете!»

— Планируете ли приехать сюда еще? Один или с родными?

— Я все это увидел и подумал: обязательно — вот даю себе слово! — обязательно когда-нибудь мы сюда приедем всей семьей, и я все это покажу. То есть понятно, что хочется поделиться чем-то очень хорошим именно с близкими людьми. Это как раз такое место.

KIVACH
CLINIC

ГЛАВНЫЕ
ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



ДИАГНОСТИКА
CHECK UP**



ANTI AGE**



ПЛАСТИЧЕСКАЯ
ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ

Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро

8 (800) 100-80-30

www.kivach.ru

РЕКЛАМА



/kivachclinic

Более 25 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была признана «Лучшей Detox*** и Anti Age** клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению, включая вегеторезонансное тестирование, гемосканирование, спектральную фототерапию, квантовую эндовазальную терапию, лимфотропную терапию.

* Клиника «Кивач». Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age** клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards. **Антивозрастная. ***Детокс. ****Обследование. Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Лицензия ЛО-10-01-001336 от 4 марта 2020 г. Не является публичной офертой.

Клиника «Кивач» получила звание «Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM.



Это означает, что в клинике процессы обслуживания, лечения, развития, планирования и управления инновациями организованы совершенно и соответствуют образу идеальной модели Европейского фонда управления качеством.

ПАВЕЛ ДЕРЕВЯНКО:

«ЭТО МЕНЯ ВДОХНОВЛЯЕТ НА ДАЛЬНЕЙШИЕ ПОДВИГИ»

Очищение организма под контролем профессионалов — единственный путь к безупречной фигуре, здоровому телу и духу. В карельском центре интегративной медицины — знаменитой клинике «Кивач» — разработана и уже более 25 лет применяется результативная методика детоксикации организма на клеточном уровне, которая является важнейшим этапом комплексного подхода к оздоровлению организма человека. Недавно в клинике побывал известный российский актер театра и кино Павел Деревянко.

— Павел, рады снова видеть вас в Карелии, расскажите о своих впечатлениях.

— 12 лет назад я был первый раз в «Киваче» и вообще на детоксе. Я тогда не совсем понял свои впечатления. Но! Когда я приехал сейчас, в этот раз, я вам скажу — я в таком восторге нахожусь. Я не рассчитывал на такое свое состояние и такое чувство восторга. Правда. Я в каком-то супервоодушевленном состоянии, потому что

в других местах, я помню, мы голодали, чистились, но что-то я вяленький был какой-то, сдутый, как лимон. А здесь — не знаю, в чем дело... В общем, я в совершеннейшем воодушевлении от пребывания в «Киваче».

— В чем для вас важность очищения организма?

— Детокс — это не только про снижение веса. У меня как бы нет проблем с похудением: мне просто нужно пару раз не поесть вовремя — и все, я сразу худею. Но я осознанно понимаю, что надо чистить свой организм время от времени. Последний раз я это делал два года назад. Полученный результат меня вдохновляет на дальнейшие подвиги, придает силы.

— Что вы можете рассказать о пребывании здесь?

— Мы приехали сюда с товарищем, сделали полный чек-ап организма. У него нашли кучу каких-то болячек, бросил... Он, испуганный, сразу бросил курить! Вдруг! (Смеется.) Товарищу 36, а ему говорят: на пятьдесят ваш возраст, по исследованиям, а запаса организма осталось на двенадцать про-

центров. Он в шоке. Нашли у него бляшку на ноге, а он думал, что у него там просто синяк непроходящий. Тут же в клинике помимо всего прочего есть операционная, и у него взяли и вырезали эту бляшку. В «Киваче» очень комплексный подход к оздоровлению.

— В чем заключается этот комплексный подход?

— Обследуют и лечат все: печень, почки, сердце, мозг, сосуды... Обретаешь мужскую силу, мужскую гармонию... Где еще можно оздоровиться, сбросить лишнее и пройти полностью обследование? Я думаю, что мало таких мест.

— Будете своим друзьям советовать клинику «Кивач»?

— Мало того, что я буду каждый год сюда приезжать, это абсолютно точно, я всем своим друзьям-товарищам с восторгом рассказываю о своем пребывании здесь. Искусство для меня — это всегда форма и содержание, никогда одно без другого. И здесь, в «Киваче», я это нашел, именно сочетание формы и содержания. И всем и каждому я говорю: «Ребята, приезжайте в «Кивач».



Страна
мир
экономика
бизнес
финансы
недвижимость
культура
спорт
hi-tech
авто
стиль



SOCIAL REPORT

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ (812) 325 85 96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru



реклама 16+

ФОРМАТ — А3. РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»