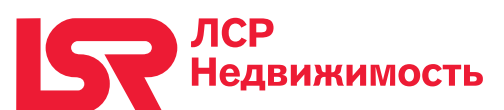


Элитная недвижимость

Четверг 28 марта 2013 №53
(№5084 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–82
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

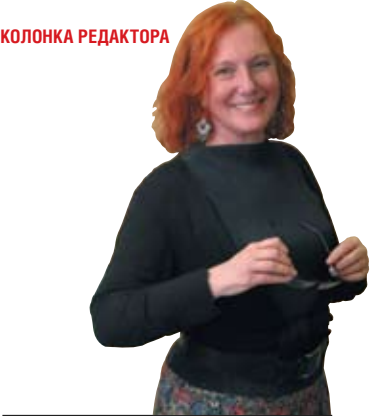


ОАО «Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга»», Реклама

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



Реклама



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

СОЦИАЛЬНЫЕ ГРАНИ

Одна пожилая дама, которая уже лет 40 живет в Париже, сказала мне как-то, что ее соседи по многоквартирному дому неплохо ладят. И все потому, что друг другом совсем не интересуются и не стремятся общаться — только улыбаются и здороваются. Но без скрытых конфликтов не обходится — при этом отношений они не выясняют, не ругаются и к порядку никого не призывают. А жалуются сразу управляющему. Как, например, древняя старушка, живущая этажом ниже моей знакомой: француженке не нравится, что русская прикармливает голубей, потому что они сверху гадят — и попадают прямо в ее цветы на подоконнике. Не знаю, что лично я сделала бы с этими голубями, старушкой и цветами, но вряд ли мне пришлось бы в голову сообщать об этих неприятностях председателю жилищного кооператива. Мы как-то привыкли разбираться сами. Что, собственно, и мешает благостным отношениям с соседями.

Вообще самым сложным представляется именно создание однородного социального окружения. И высокая стоимость квартир вряд ли решает проблему окружения. В наших реалиях обладатели капиталов — люди очень разные, и единственное, что большинство из них объединяет, — рождение в СССР. Ну и еще — примерно одинаковый возраст самых «старых» состояний. Ни то, ни другое не исключает разницы в образовании и происхождении. Правда, некоторые домовладельцы уверяют, что очень внимательно относятся к выбору потенциальных покупателей, но как это происходит на практике — неизвестно.

Конечно, жизнь в мегаполисе, какими стенами ни отгородись, напоминает муравейник. И если иметь в виду прямой смысл слов «мой дом — моя крепость», то он достижим где-нибудь подальше от города. Еще лучше — на острове. Кажется, о доме без входа мечтал герой «Путешествия дилетантов» Булата Окуджавы. Хотя это, пожалуй, некоторый перебор. Сегодня чем дороже жилье, тем наряднее вход — «входная группа», как теперь называют застройщики то, что в Петербурге всегда именовалось парадными. Группы эти впечатляют мрамором и люстрами Сваровски. Красота иногда, действительно, страшная сила.

ЭЛИТУ ВЫТЕСНЯЮТ ИЗ ЦЕНТРА СЕГОДНЯ НОВЫМИ ЛОКАЦИЯМИ ДЛЯ ЭЛИТЫ СТАНОВЯТСЯ МОСКОВСКИЙ РАЙОН И НАБЕРЕЖНЫЕ НЕВКИ. ПАВЕЛ НИКИФОРОВ



ДЛЯ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА БИЗНЕС-КЛАССА «ИМПЕРИАЛ» ВЫБРАНО ОДНО ИЗ САМЫХ ПРЕСТИЖНЫХ МЕСТ МОСКОВСКОГО РАЙОНА

Все чаще элитные проекты в Петербурге возникают не в привычных местах — «золотом треугольнике», на Крестовском острове, Петроградской стороне, около стрелки Васильевского острова. Главная причина появления новых локаций — глобальный дефицит земельных участков и продолжающийся неофициальный мораторий на снос и строительство зданий в историческом центре. «Безусловно, со строительством в центре становится все сложнее. Мы знаем о ряде проектов, которые из-за сложностей возведения жилых зданий в плотной и охраняемой застройке „подвисли“ и пока так и остаются в таком состоянии. При этом спрос на рынке элитного строящегося жилья есть, и поэтому девелоперы заинтересованы в реализации проектов в высоком ценовом сегменте. Поэтому вопрос территорий для строительства очевиден», — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

По словам Виктории Федоровой, директора по продажам компании Legenda, сейчас проекты появляются по принципу «кто где купил, кому как повезло». «Значительная часть того, что выходит на рынок, — это следующие очереди уже реализованных проектов, и об этих очередях было известно три-пять лет назад. Каких-то удивительных новинок нет, поскольку реально не запущены механизмы, позволяющие девелоперам вовлекать новые земельные участки и объекты в оборот рынка элитной недвижимости», — говорит она.

НОВЫЕ МЕСТА По сравнению с московским рынком в Петербурге объем спроса

превышает предложение: это связано с тем, что количество по-настоящему элитных объектов в городе ограничено, а представление об «элитности» объекта достаточно неоднородное. При этом именно территории в историческом центре остаются наиболее востребованы и покупателями, и застройщиками. «В первую очередь для элитной недвижимости важны две вещи: место и виды. Для Петербурга это некие устойчивые понятия — „золотой треугольник“, район Чернышевской — Смольного, Каменный и Крестовский острова, Петроградская сторона, часть Васильевского острова около стрелки. Из видов — лучше всего виды на воду (Нева и ее истоки) или памятники архитектуры. А лучше, конечно, и то и другое. В последнее время, правда, из любого правила начинают выпадать исключения — появляются элитные объекты в парадно-сталинской части Московского проспекта, на правом берегу Невки около Черной речки», — говорит Андрей Вересов, генеральный директор ГК «Новый Петербург».

«Зона, скажем так, дорогого строительства „расползается“ от центра, естественно, не каким-то равномерным кругом, а именно отдельными локациями, часть которых и ранее традиционно считались более дорогими местами. Так, можно особо отметить Московский проспект, который уже воспринимается вполне определенно как локация, где уместно строительство жилья не только комфорт-, но и бизнес-класса (в частности, компания ЮИТ недавно вывела на рынок жилой комплекс на Московском проспекте, рядом со станцией метро „Фрунзенская“). Набережные Невы в райо-

нах, прилегающих к центру города, также становятся востребованными для строительства жилья бизнес-класса. Отдельные локальные точки появляются, например, на севере города, в Приморском и Выборгском районах», — рассказывает Екатерина Гуртовая, директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург».

По мнению Ольги Трошевой, одной из самых перспективных зон для строительства жилья высокой ценовой категории является Петровский остров: «Здесь есть условия для создания более или менее социально однородной среды, что так ценится в сегменте дорогого жилья. В настоящее время здесь практически нет старых жилых зданий, но зато есть несколько жилых домов, которые строились не так давно, и квартиры в них продавались как элитные в свое время». Как говорят эксперты, безусловно интересны территории, где в ходе редевелопмента также можно создать наиболее комфортабельную среду обитания. Условия для этого — достаточно масштабные участки с хорошими видовыми характеристиками в центре города или вблизи него.

По мнению Льва Гниденко, генерального директора ЗАО «Ойкумена», создание новых зон для элиты возможно, но есть целый ряд характеристик, которые обязательно должны быть у района, который рассматривается для элитной застройки. «Участок либо сразу должен иметь хорошую транспортную доступность, видовые характеристики, экологическую ситуацию, безопасность, развитую инфраструктуру, либо иметь потенциал для создания этих условий за небольшое время.

Чтобы территория стала приобретать статус элитной и в будущем начала обрастать похожими проектами, в первую очередь необходимо создать якорный проект. Единая социальная среда и единая архитектурная концепция застройки территории района могут привлечь внимание потенциальных инвесторов», — говорит эксперт.

Ольга Трошева полагает, что такие территории, правда, каждая со своими сложностями, есть и в историческом центре города, в том числе и на набережных Невы: «В некоторых зонах целесообразна реализация проектов МФК, сочетающих строительство и жилой, и коммерческой недвижимости. При этом надо понимать, что говоря о таких территориях, мы имеем в виду подсегмент *luxe*».

«Из вновь образованных локаций я бы назвала только Леонтьевский мыс — эта территория находилась в довольно печальном состоянии, и мы являемся свидетелями зарождения там перспективной зоны элитного жилья, так как потенциал у места высок в силу окружения водой и отсутствия значимых негативных факторов, влияющих на восприятие жилья покупателями», — уверена Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg.

«Интересные предложения появляются на рынке Петербурга и будут появляться дальше, несмотря на то, что дефицит пятен под застройку элитного жилья действительно есть. Где брать новые площадки для строительства элитного жилья? Ответ прост: нужно сносить ветхие здания и производить реновацию промышленных территорий. Только тогда можно разговаривать о развитии города в этом направлении», — говорит Анастасия Тузова, руководитель проекта Noteburg.

Не столь оптимистичны другие эксперты. «Все пригодные участки были освоены еще до кризиса. А те, на которых сейчас можно строить, стоят настолько дорого, что даже рост рынка не делает их освоение экономически оправданным. Как говорят эксперты, одна из причин — решение Верховного суда России о запрете строительства высотных зданий в исторической части Санкт-Петербурга, подхлестнувшее спрос на видовые квартиры в уже строящихся объектах. По некоторым данным, предложение объектов класса «люкс» в прошлом году серьезно уменьшилось (по сравнению с 2008 годом — в два раза). Сейчас возведение объектов в историческом центре сопряжено с дополнительными согласованиями. Если ситуация не изменится, то с 2013 года с большой долей вероятности можно прогнозировать сокращение объема предложения», — констатирует Павел Андреев, руководитель компании ЛП1.

СПРОС НА ФОНЕ ДЕФИЦИТА На сегодняшний день ситуация в сегменте элитной недвижимости неплохая, несмотря на то, что качественные предложения постепенно «вымываются» с рынка.

По данным «Петербургской недвижимости», в настоящее время в продаже находятся квартиры в 29 строящихся объектах класса «элита» (на территории обжитых районов города — 27). Из них к подсегменту *luxe* относится 21 объект (средняя цена квадратного метра сейчас составляет 200,6 тыс. рублей) и к подсегменту *deluxe* — 8 объектов (средняя цена квадратного метра — 299,5 тыс. рублей). Последний подсегмент — это эксклюзивные объекты с наилучшей локацией, наименьшим числом квартир и самыми «элитными» характери-

стиками. В целом за 2012 год в сегменте «элита» средние цены выросли на 9%. По данным на март 2013 года, средняя стоимость квадратного метра в сегменте «элита» сейчас составляет порядка 230 тыс. рублей. По сравнению с январем она немного снизилась — на 1%. На рынке административно подчиненных районов по-прежнему представлено всего два жилых комплекса класса «элита» — Crystal (АПФ «Волна») площадью 12,5 тыс. кв. м и апартаменты в Зеленогорске на Приморском шоссе, 549 («Тележная, 17»), площадью 6,1 тыс. кв. м. Оба объекта располагаются в Курортном районе города. Таким образом, объем рынка жилья класса «элита» в административно подчиненных районах составляет всего 18,6 тыс. кв. м.

«На данный момент средняя цена метра составляет около \$10 тыс., и за прошлый год мы наблюдали серьезный прирост, в том числе благодаря выходу новых проектов с более высоким уровнем цены относительно существующих объектов. В целом уровень цен на первичном рынке сейчас значительно опережает показатель готового жилья, во многом это происходит благодаря более совершенным техническим параметрам современных элитных объектов. Объемы спроса постепенно увеличиваются и имеют шансы достичь докризисного уровня уже в текущем году. За 2012 год было продано более 500 новых квартир в элитных домах», — подсчитала Тамара Попова. По мнению Владимира Спаракса, заместителя директора АН «АРИН», сейчас средняя цена предложения на первичном рынке элитного жилья варьируется от 230 до 310 тыс. рублей за квадратный метр. В 2012 году рост стоимости «квадрата» в сегменте элитной недвижимости превысил 10%. По объему предложения жилья

класса «элита» в обжитых районах лидирует Центральный район — здесь в продаже находится 55,8% от общей площади квартир этого класса.

АКЦЕНТЫ МЕНЯЮТСЯ «Сегодня заметно больше внимания застройщики уделяют экстерьерным и интерьерным элементам, особенно входным группам. Дорогой дизайн и дорогие материалы, второй свет и эксклюзивные детали приобретают все больший вес и возвращают парадным домам то значение, которое было утрачено в конце 1990-х: парадная становится действительно «лицом» дома. Впрочем, это диктуется и самими покупателями — им нравится, когда места общего пользования производят впечатление на их гостей. А вот метражом квартиры уже никого не удивишь, более того — покупатели премиальных квартир порой больше других радуются функциональности планировки, правильности форм комнат, отсутствию лишних коридоров», — говорит Виктория Федорова. «С конца прошлого года появился активный спрос на большие квартиры площадью 200–300 кв. м, которые раньше не были востребованы», — рассказывает эксперт АН «Бекар» Лилия Крейс-Белова.

В целом эксперты не ожидают падения спроса на элитную недвижимость. «В принципе, истощения спроса на элитную недвижимость (включая в это общее понятие все строящиеся объекты, которые выше уровня комфорт-класса — «бизнес», «элиту» и «люкс») в Петербурге нет, и мы не ожидаем такой тенденции», — говорит Екатерина Гуртовая. А значит, предпосылок для падения цен пока нет, и, как отмечают эксперты, до конца года рынок будет оставаться стабильным. ■

449-14-41
www.csat.ru

ПОСТАВЬТЕ ОФИС НА ОХРАНУ!

30% СКИДКА НА ОБОРУДОВАНИЕ

УСТАНОВКА ЗА 3 ЧАСА

ВИДЕОРЕГИСТРАТОР В ПОДАРОК

АКЦИЯ ДО 30 АПРЕЛЯ



**Цезарь
сателлит**

реклама

ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕКТОР ВЫХОДИТ ИЗ СПЯЧКИ

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОВТОРЯЕТ ТРЕНДЫ ГОРОДСКОГО ПРЕМИАЛЬНОГО РЫНКА: СПРОС РАСТЕТ, ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СЖИМАЕТСЯ, НОВЫХ ПРОЕКТОВ НА РЫНОК ВЫВОДИТСЯ НЕМНОГО. ЭТО ГРОЗИТ ПОДЪЕМОМ ЦЕН ПОСЛЕ ВЫМЫВАНИЯ ИЗ ПРОДАЖИ НАИБОЛЕЕ ЛИКВИДНЫХ ОБЪЕКТОВ.

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

Сегодня на рынке коттеджных поселков наиболее перспективно массовое строительство, продажа недорогих таунхаусов и земельных участков. В загородном сегменте класса премиум работать сейчас сложно. «Приходится констатировать, что даже опытные застройщики не всегда могут держать хороший темп продаж. Есть примеры, когда девелопер переориентировался на продажу участков с коммуникациями, хотя ранее пытался заниматься непосредственно строительством домов. По сравнению со столицей круг покупателей элитной загородной недвижимости в Петербурге слишком узок, поэтому вряд ли стоит ожидать существенного увеличения темпа продаж», — констатирует Светлана Московченко, руководитель загородного направления консалтингового центра «Петербургская недвижимость». С ней согласен Андрей Вересов, генеральный директор ГК «Новый Петербург»: «Одновременно с сокращением доли элитных поселков в коттеджной застройке инвесторы переключаются на сооружение поселений в более дешевых ценовых сегментах — происходит отток покупателей на вторичный рынок, где в предложениях встречаются и относительно старые дома, и особняки-новостройки, еще без внутренней отделки, однако оформленные в собственность».

РЕДКИЙ КЛАСС Новое предложение в элитном сегменте появляется редко: девелоперы просчитывают риски и не решаются начинать новые проекты. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», с начала 2012 года появилось 12 объектов: 11 новых проектов премиум-класса и новая очередь проекта «Медное озеро-2» компании «Хонка-Парк». В общей сложности предложение составляет 260 объектов. При этом 10 проектов предлагают коттеджи и участки с подрядом, и в одном проекте «Зеленые горки» («Бьер Люмьер Холдинг») предлагаются участки без подряда. Всего, по данным Knight Frank St. Petersburg, сейчас сегмент поселков класса А представлен 20 коттеджными поселками.

«География на этом рынке практически неизменна — вектор по-прежнему смещен на Карельский перешеек. Можно отметить усиление роли архитектурного облика в позиционировании проектов, сейчас как никогда заметно, что предложение дифференцировано по стилю, и клиенты обращают внимание на новые необычные и предложения. Ощущается и качественный рост — девелоперы в поиске новых технологичных решений, особенно это касается проблем энергоэффективности загородных домов», — говорит Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg. «Если рассматривать элитный сегмент, то это около 20 объектов на рынке. И они продолжают появляться, зачастую эксклюзивные проекты, в разных географических направлениях. В основном спросом пользуются северные районы Ленинградской области — Курортный и Всеволожский



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

АРХИТЕКТУРНЫЙ ОБЛИК ПОДТВЕРЖДАЕТ ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ ДОМА К ОПРЕДЕЛЕННОМУ КЛАССУ ЖИЛЬЯ

районы. Хотя во Всеволожском районе преобладает предложение по объектам бизнес-класса», — рассказывает Анастасия Тузова, руководитель проекта Noteburg.

В марте 2012 года начались продажи в «Сестрорецких дачах» (ПАН), в апреле 2012 года — в поселке «Петергофская мыза» («47 трест») и в Honka Nova Concept Residence (Honka), а в июле 2012 года — в «Медном озере-2» (Honka) и в «Озерном крае» («Строительный трест»). Минимальные цены домовладений в перечисленных объектах находятся в пределах от 20 до 60 млн рублей. Средняя цена квадратного метра в премиум-классе с учетом стоимости земли — 120 тыс. рублей, а цена домовладения начинается с 20–25 млн рублей в зависимости от концепции поселка.

СПРОС Спрос на элитную недвижимость за 2012 год вырос по сравнению с 2011 годом. Но, тем не менее, большим спросом по-прежнему пользуется загородное жилье бизнес-класса. В элитном сегменте пользуются спросом домовладения большей площадью. «Одна из основных характеристик востребованной загородной элитной недвижимости — удаленность от Петербурга не более чем на 30 км. Наибольшим спросом пользуются коттеджи площадью 300–400 кв. м с полной чистовой отделкой и меблировкой. Площадь участка при этом должна составлять не менее 15 соток», — уверена Анна Калинина, руководитель отдела продаж элитной жилой недвижимости Astera в альян-

се с BNP Paribas Real Estate. «Минимальная стоимость домовладений, которые можно приобрести на рынке элитной недвижимости, начинается от \$0,8 млн. Объем продаж на рынке загородной элитной недвижимости за 2012 год небольшой, всего 30–40 сделок. Для сравнения: в сегменте бизнес-класса произошло 200–220 сделок», — рассказывает Анастасия Тузова.

Другие участники рынка оценивают премиальные продажи выше. «Если продажи объектов комфорт- и экономкласса могут достигать 80 в месяц, то для «элитки» продажа 8–12 объектов в год — уже хороший результат. В 2012 году было зафиксировано большое количество переездов за границу и, как следствие, срочных продаж элитной недвижимости. Именно поэтому за прошедший год значительно выросло количество предложений на рынке. Стоит также отметить, что в основном покупателями элитной недвижимости являются представители крупных нефтяных и газовых компаний, а также чиновники», — рассказывает генеральный директор АН «Бекар» Сергей Козлов. По данным «Петербургской недвижимости», за 2012 год было реализовано около 80 объектов класса «элиты», при этом основное количество продаж приходится на коттеджи и участки с подрядом — 60% (от проданного количества), остальные 40% — это продажи таунхаусов высокого ценового класса. Также было продано около 20 участков без подряда (это участки в Курортном районе Санкт-Петербурга ценой от 1 млн рублей за сотку).

Тем не менее на рынке есть и лидеры, которые продают больше всего объектов, и аутсайдеры, которые за весь год не продали ни одного, говорят участники рынка. Главное отличие первых от конкурентов — это активная строительная деятельность в сочетании с продуманной политикой продвижения (реклама, скидки, акции).

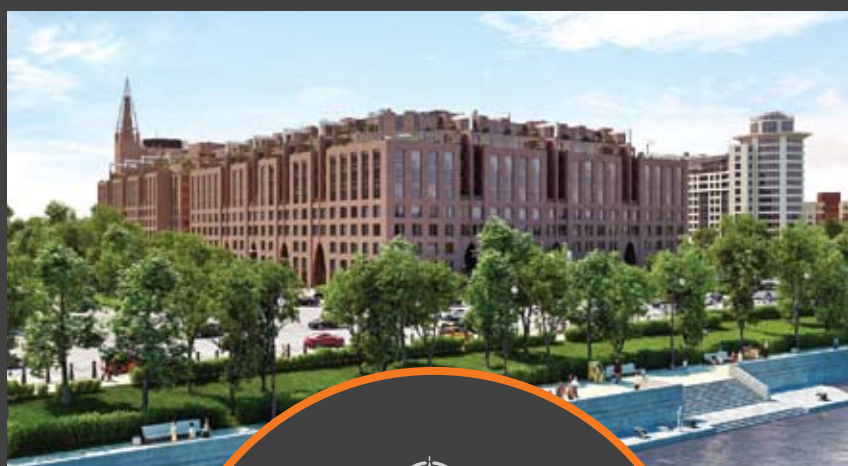
ВОСТРЕБОВАННЫЕ МЕТРЫ Как говорят участники рынка, наиболее востребованы объекты на завершающейся стадии строительства, расположенные в локациях с красивым пейзажем и достойным окружением. «Большинство запросов приходится на сегмент до \$2 млн. Спрос на более дорогие дома также есть, однако он реализуется, по нашим наблюдениям, только на вторичном рынке, где возможно найти абсолютно готовый дом, в который не требуется вкладывать дополнительные время и деньги», — уверена Тамара Попова. В элитном сегменте также будут появляться новые проекты, но в небольших объемах. На успех смогут рассчитывать только опытные девелоперы. «Будет ужесточаться конкуренция, так как покупателю есть с чем сравнивать. У покупателей есть свои жесткие критерии при выборе дома, тем более, если это элитный объект. Важной характеристикой является месторасположение поселка. Главные факторы, которые влияют на принятие решения: инфраструктура (жилье рассматривают для постоянного проживания), качество строительства и архитектурный облик», — полагает Анастасия Тузова.

В последнее время параметры, позволяющие отнести объект к тому или иному классу, не менялись. Становится все более размытым само понимание категории такого жилья (например, многими покупателями коттедж за 15 млн рублей в зоне сезонного проживания считается «элитным»). «И поэтому девелоперам трудно диверсифицировать свое предложение. Кроме того, на сегодняшний день все также популярен смешанный формат застройки, а именно коттеджи/участки. Такая диверсификация дает возможность девелоперам снизить имеющиеся риски. Увы, до сих пор на рынке есть масса примеров построенных домов в коттеджных поселках, которые не продаются. Как правило, дома стоимостью даже выше 10–15 млн рублей должны полностью соответствовать требованиям покупателей, и лучше построить по желаемому проекту, нежели перестраивать готовое. Главное для покупателя было и остается — качество и высокие темпы строительства», — уверена Светлана Московченко.

Эксперты не советуют в ближайшее время выводить на рынок новые проекты. «Слишком хаотичная динамика рынка, неустойчивые тренды. Если после вывода проекта на рынок продажи не пойдут в течение полугода, то это сигнал для реконцепции, а возможно — для сворачивания проекта», — говорит Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН». Впрочем, вывод на продажу большого количества новых проектов вряд ли случится. ■

Жизнь в стиле **RBI**

скидка 12%*
при 100%-й оплате



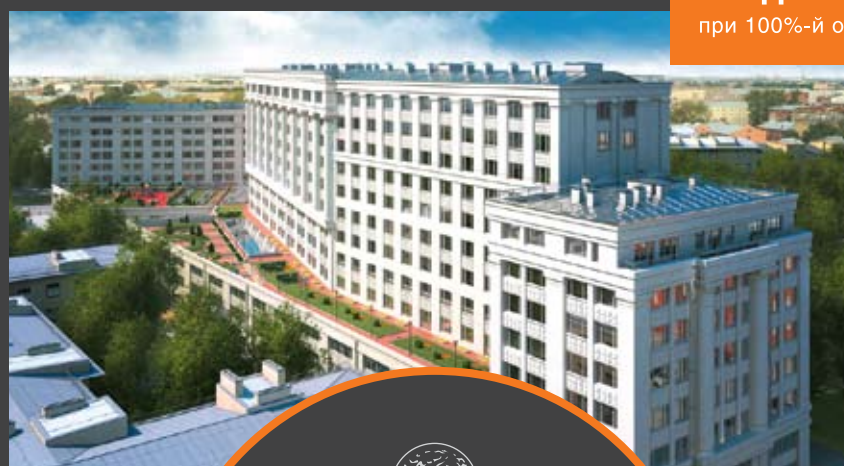
ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА

ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ

«Четыре горизонта» — это дом, наполненный светом и воздухом, для людей с обостренным чувством свободы.



ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ



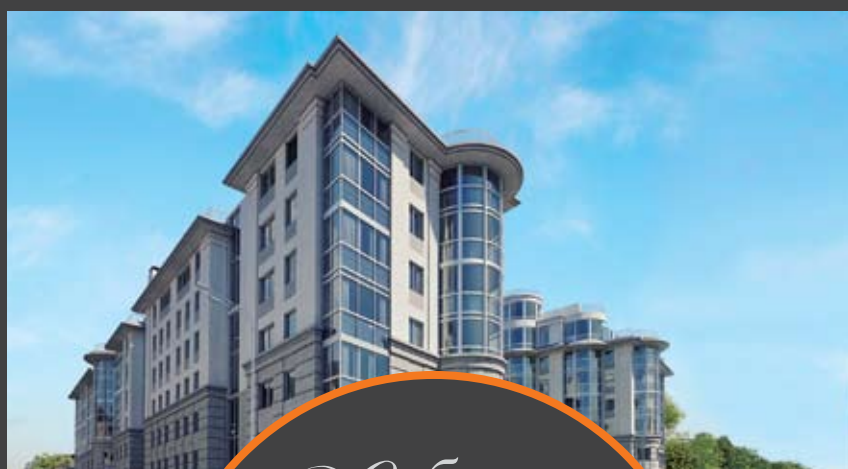
АЛЕКСАНДРИЯ

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

«Александрия» — элитный жилой комплекс в центре Петербурга, обращенный фасадом к Смольному собору.

Дом построен

НОВГОРОДСКАЯ УЛ., 23



Собрание

ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ

Большая Посадская, 12

Дом благородных семейств «Собрание» — здесь создается история, рождаются традиции, строится будущее, которое из этих стен уверенно шагает в большую жизнь.



УЛ. БОЛЬШАЯ ПОСАДСКАЯ, 12



Новелла

Дом на Черной речке

Дом на Черной Речке «Новелла» — дом, где все начинается.

В доме 54 квартиры

УЛ. САВУШКИНА, 7



The art of real estate

Санкт-Петербург, В.О.
Малый пр., 22, лит. А
БЦ «Соверен»

Тел:
(812)

320 7676 www.rbi.ru

Реклама. ООО «Новгородская». ООО «Прайм-Инвестмент». ООО «Денген». ЗАО «Северный город»
Проектная декларация и подробности акции на сайте: www.rbi.ru СРО № 0006-2009-7825005179-С-3 от 11.02.2010 г.

20 ЛЕТ РАБОТЫ. 58 ПОСТРОЕННЫХ ДОМОВ
ХОЛДИНГ RBI
основан в 1993 г.

В ЦЕНТРЕ ГОРОДА — В ЦЕНТРЕ ЖИЗНИ

ПОТЕНЦИАЛ ЦЕНТРАЛЬНЫХ РАЙОНОВ ПЕТЕРБУРГА ДЛЯ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ДАЛЕКО НЕ ИСЧЕРПАН, А ЭЛИТНАЯ КВАРТИРА В ЦЕНТРЕ ДЛЯ БИЗНЕСМЕНА ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЕЕ ЗАГОРОДНОГО ДОМА. В ЭТОМ УВЕРЕН КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР БИЗНЕС-ЕДИНИЦЫ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» ДЕНИС БАБАКОВ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Как изменился рынок элитного жилья за последние годы?

ДЕНИС БАБАКОВ: Рынок элитного жилья в Петербурге по-хорошему консервативен. Центр остается центром. Бизнесмены выбирают квартиры в шаге от Невского, чтобы быть в центре деловой активности. Большие семьи выбирают просторные резиденции в статусных жилых комплексах с однородной социальной средой, гарантированной безопасностью и уникальными видами из окон.

Укрупнение проектов — отчетливая тенденция последних лет, характерная для всех сегментов рынка недвижимости, в том числе элитного. Для премиального жилья возможность организовать однородный социум особенно важна — это является важным фактором при принятии решения о покупке. Говорю об этом по опыту успешной реализации «Парадного квартала» и «Смольного парка». Несколько лет назад корпорация выступила пионером в реализации масштабных проектов элитного домостроения в Петербурге, и сегодня первый и до сих пор самый большой в городе элитный жилой комплекс «Парадный квартал» уже близится к завершению и активно заселяется.

G: Многие эксперты считают, что элита уходит на окраины...

Д. Б.: Не соглашусь. В центре еще много интересных для девелоперов мест. Просто их надо знать и уметь с ними работать. За прошлый год в центральных районах города было реализовано чуть более 100 тыс. кв. м жилой недвижимости — на 6% больше, чем в 2011-м. Ежегодное увеличение спроса стабильно фиксируется начиная с 2009 года. Отмечу, что у крупных и надежных застройщиков динамика продаж опережает среднерыночные показатели: у строительной корпорации «Возрождение Санкт-Петербурга» в прошлом году объем продаж жилой недвижимости вырос на 10%.

G: В чем сложности работы с центральными районами?

Д. Б.: Каждый новый объект требует кропотливой работы по его гармонизации со сложившимся архитектурным окружением. Кроме того, за фасадами, облик которых уже наполовину задан имеющейся застройкой, нужно разместить передовую инженерию, опции «умного дома». Например, разработка проекта нашего нового «Дома на Дворянской» в пяти минутах ходьбы от Петропавловской крепости заняла около двух лет. По соседству находятся как памятники петербургского модерна начала XX века (вроде особняка Кшесинской), так и здания послевоенной постройки. Вписать сюда новый объект непросто. Совместно с ЗАО «Арх-Дизайн» было найдено интересное архитектурное решение, традиционная для Петербурга техника оформления фасадов (натуральный гранит на уровне первого и второго этажей, выше — штукатурка теплых оттенков) объединит дом с историческим окружением. За фасадами будет



скрыт уровень комфорта, который требуется от элитного жилья сегодня.

Масштабные проекты сегодня практически невозможно реализовать без редевелопмента приглянувшегося «пятна». Эта сложная, длительная и дорогостоящая работа под силу только крупным девелоперам, давно зарекомендовавшим себя на рынке. Так что еще один потребительский плюс крупных элитных проектов в дополнение к расширенной инфраструктуре и благоустройству — безопасность сделки с надежным застройщиком.

G: А насколько комфортно жить в центре?

Д. Б.: Распространенный стереотип гласит, что приобрести квартиру в центре — значит страдать из-за напряженного трафика. В действительности же тех, кто непосредственно живет в центре, дорожный коллапс касается меньше всего. Здесь я могу опираться на собственный опыт — уже четвертый год живу в «Парадном квартале». Владельцы квартир в центре в разы сокращают свой путь до работы и оптимизируют логику своих бизнес-маршрутов, поскольку деловая активность сосредоточена именно в центре. Такой экономии времени не достичь, проживая в собственном коттедже за городом или вне пределов центральных районов.

поступает вода со стабильными санитарно-гигиеническими показателями, не нуждающаяся в дополнительной очистке.

G: Представления петербуржцев о комфорте как-то меняются?

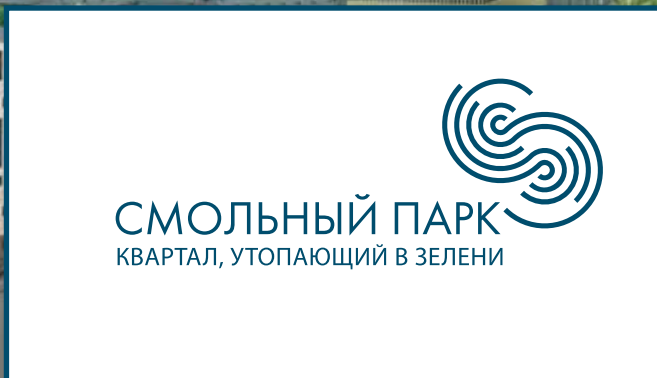
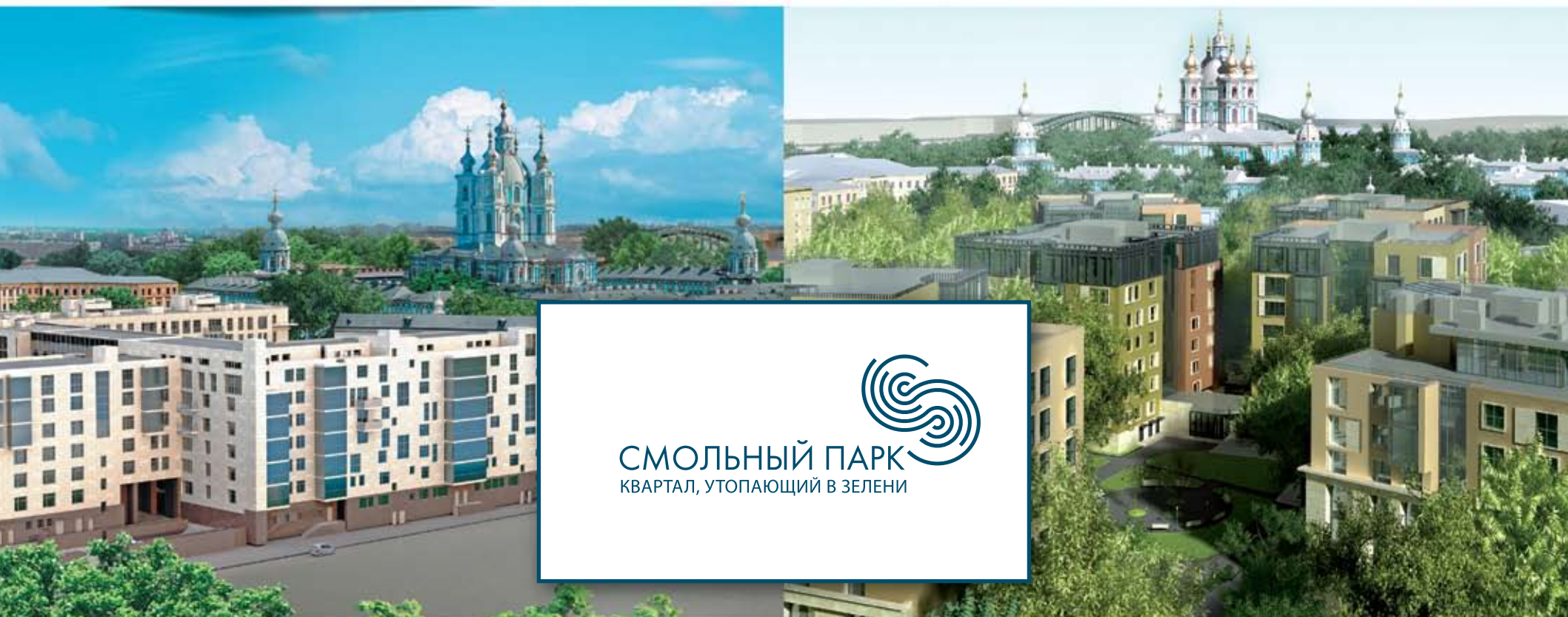
Д. Б.: С каждым годом покупатель все искушеннее и требовательнее. Но некоторые предпочтения достаточно стандартны. Самый популярный формат покупки в премиальном сегменте почти не меняется — трехкомнатная квартира средней площадью 110 кв. м. Одновременно растет интерес к небольшим однокомнатным квартирам площадью около 65 кв. м, а также к просторным четырех- и пятикомнатным квартирам от 150 кв. м. Последние, как правило, покупают семьи с детьми. Среди наших покупателей семей с двумя-тремя детьми стало больше.

Все большее значение имеет инфраструктура вокруг объекта и его экология. Например, «Смольный парк», оправдывая свое название, расположен в окружении нескольких парков, рядом с престижными учебными заведениями. Центром «Парадного квартала» стала просторная площадь с комплексом фонтанов.

К числу современных трендов можно отнести повышенное внимание покупателей к организации и отделке мест общего пользования — входных групп, холлов, площадок у лифтов.

G: Каковы основные критерии успеха проекта?

Д. Б.: Я бы ранжировал факторы, принимаемые во внимание покупателями, в следующем порядке. На первом месте остается локация, на втором — архитектура объекта и продуманные планировки, на третьем — инженерная инфраструктура. Подчеркну, что эта триада работает и воспринимается потребителем только в комплексе. Ни один ее элемент по отдельности не ценится так, как их сочетание. Например, дом с великолепным видом из окна не может считаться элитным без подземного паркинга и инженерных сетей с расширенными мощностями. Поэтому-то квартиры на вторичном рынке центральных районов города с каждым годом теряют в цене — соблюсти все перечисленные условия в доме дореволюционной постройки сложно. Такой комплексный подход может обеспечить только новый дом. А если говорить о единой социальной среде, то по-настоящему «жить в своем кругу» возможно в элитном жилом комплексе с высоким уровнем безопасности и комфорта. Благодаря реализации квартальных проектов мы отметили рост повторных покупок — по совету новоселов квартиры приобретают их друзья и знакомые. Сегодня это треть наших сделок. Выросло и число квартир, приобретаемых внутри одной семьи. Оба элитных квартала — и «Парадный квартал», и «Смольный парк» — получают вполне семейными. Так в премиальных жилых комплексах складывается свой не только дружеский, но и родственник круг. ■



Орловская улица, 1

Смольная набережная, улица Смольного

I ОЧЕРЕДЬ — КЛАСС PREMIUM

II ОЧЕРЕДЬ — КЛАСС DE LUXE



- Оформлена собственность
- Видовые квартиры
- Диапазон квартир от 1- до 5-комнатных
- Оригинальные двухуровневые квартиры на верхних этажах
- Подземный паркинг
- Рассрочка 0%*

- Высокая степень готовности (блоки 5, 6)
- Парк у порога дома
- Территория огорожена
- Видовые квартиры
- Диапазон квартир от 1- до 6-комнатных
- Эксклюзивная отделка холлов
- Подземный паркинг
- Рассрочка 0%*, ипотека



Гений Места

ПРОДАЖА КВАРТИР И ОФИСОВ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

ЦЕНТР ПРОДАЖ

Санкт-Петербург, ул. Кирочная, д. 39

ОФИС ПРОДАЖ

Санкт-Петербург, ул. Казанская, д. 36

* Рассрочка 0% от ОАО «СКВ СПб» на квартиры в I очереди до 31.10.13 г. при 30% первом взносе; рассрочка 0% от ООО «Смольный Квартал» на квартиры во II очереди до 25.06.14 г. при 10% первом взносе. Проектная декларация на сайте www.6888888.ru. Заказчик ОАО «СКВ СПб» Св-во № 0010.02-2009 – 7803048130-С-003 от 26.01.12 г. Застройщик ООО «Смольный Квартал». ОАО «Ханты-Мансийский банк» лицензия №1971 от 15.04.11 г. ЗАО «ВТБ 24» лицензия №1623 от 17.11.06 г. ОАО «Газпромбанк» лицензия №354 от 28.09.07 г. ЗАО «Райффайзенбанк» лицензия №3292 от 23.11.07 г. Реклама.

ЗОЛОТОЙ МЕТР В ИПОТЕКУ

КОЛИЧЕСТВО ПОКУПОК КВАРТИР С ПОМОЩЬЮ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ РАСТЕТ. ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

Если еще три-пять лет назад покупки элитных квартир в ипотеку были единичными случаями, то сейчас доля подобных сделок доходит до 15%. Причин несколько: во-первых, банки стали более лояльно относиться к элитным заемщикам, а во-вторых, сами покупатели-бизнесмены не заинтересованы вынимать оборотные средства из бизнеса и предпочитают «подкредитовываться». Эксперты подтверждают, что в последнее время на первичном рынке выросло число ипотечных сделок с дорогим жильем. Анна Калинина, руководитель отдела продаж элитной жилой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, поясняет: «Основная причина заключается в том, что свободные деньги вкладываются потенциальными покупателями в развитие бизнеса и выплата процентов по ипотечному кредиту является более выгодным решением, чем потери компании из-за нехватки оборотных средств». Элитная ипотека отличается от обычной только суммой кредита и индивидуальным подходом к клиенту.

«Заемщик решает взять кредит не из-за отсутствия необходимых средств, а ввиду нежелания выводить из бизнеса большую сумму, ведь чаще всего клиентами выступают именно собственники бизнеса, — говорит Елена Дятел, руководитель ипотечного направления NAI Besar. — В случае если заемщик не хочет брать большую часть денег из бизнеса, он платит маленький первый взнос и берет большой кредит. Если же он имеет на руках большую часть денег, то вносит ее как первоначальную сумму и берет небольшой кредит. Элитная ипотека одобряется сложнее и дольше, поэтому для работы с ней нужен профессиональный менеджер, который сможет работать с VIP-клиентами. Стоит отметить, что данный вид кредитования достаточно новый и пока не очень востребован на рынке».

«Пока ставки по ипотечным кредитам стабильны и более выгодны, чем ставки на рынке кредитов на развитие бизнеса, спрос на премиальную ипотеку будет сохраняться. Кроме того, будущее премиальной ипотеки будет непосредственно связано со стабильностью и развитием российской экономики в целом и рынка недвижимости в частности», — полагает Лев Гниденко, генеральный директор ЗАО «Ойкумена».

Навстречу клиентам идут и банки. «Дело в том, что появились на рынке программы (они относятся не только к премиум-сегменту, а в целом ко всему строящемуся жилью), которые предполагают подачу в банк всего одного-двух документов при наличии тридцатипятипроцентного взноса, а не как это было раньше, когда надо было собирать полный пакет документов. Это очень выгодное предложение для владельцев бизнеса, предпринимателей, которые как раз и являются основными участниками ипотечных сделок с дорогим жильем. В основном такие программы есть у трех банков — ВТБ, банк «Санкт-Петербург», «Дельта кредит». Раньше предпринимателям надо было предоставлять данные,



СЕГОДНЯ СО ВРЕМЕНИ ПОЯВЛЕНИЯ НА СТРОЙКЕ ТЕХНИКИ ДО МОМЕНТА СДАЧИ ГОТОВОГО ПРОЕКТА, ОСОБЕННО В ПРЕСТИЖНЫХ ЛОКАЦИЯХ, ПРОХОДИТ СЛИШКОМ МАЛО ВРЕМЕНИ, ЧТОБЫ НАКОПИТЬ ДЕНЕГ НА ЭЛИТНУЮ КВАРТИРУ

связанные с их бизнесом, например, учредительные и финансовые документы. А такой вариант подходит далеко не всем», — рассказывает Юлия Мошкова, руководитель отдела ипотечного кредитования ООО «ЦРП „Петербургская недвижимость“».

«Специальных программ для покупателей элитной недвижимости банки сегодня не предлагают. Тем не менее,

учитывая среднюю сумму ипотечных кредитов в данном сегменте, 15–20 млн рублей, банки заинтересованы в подобных клиентах, а также в привлечении их активов на обслуживание. В связи с этим банки готовы рассматривать индивидуальные условия кредитования и идти на понижение ставки», — поясняет Андрей Вересов, генеральный директор ГК «Новый Петербург».

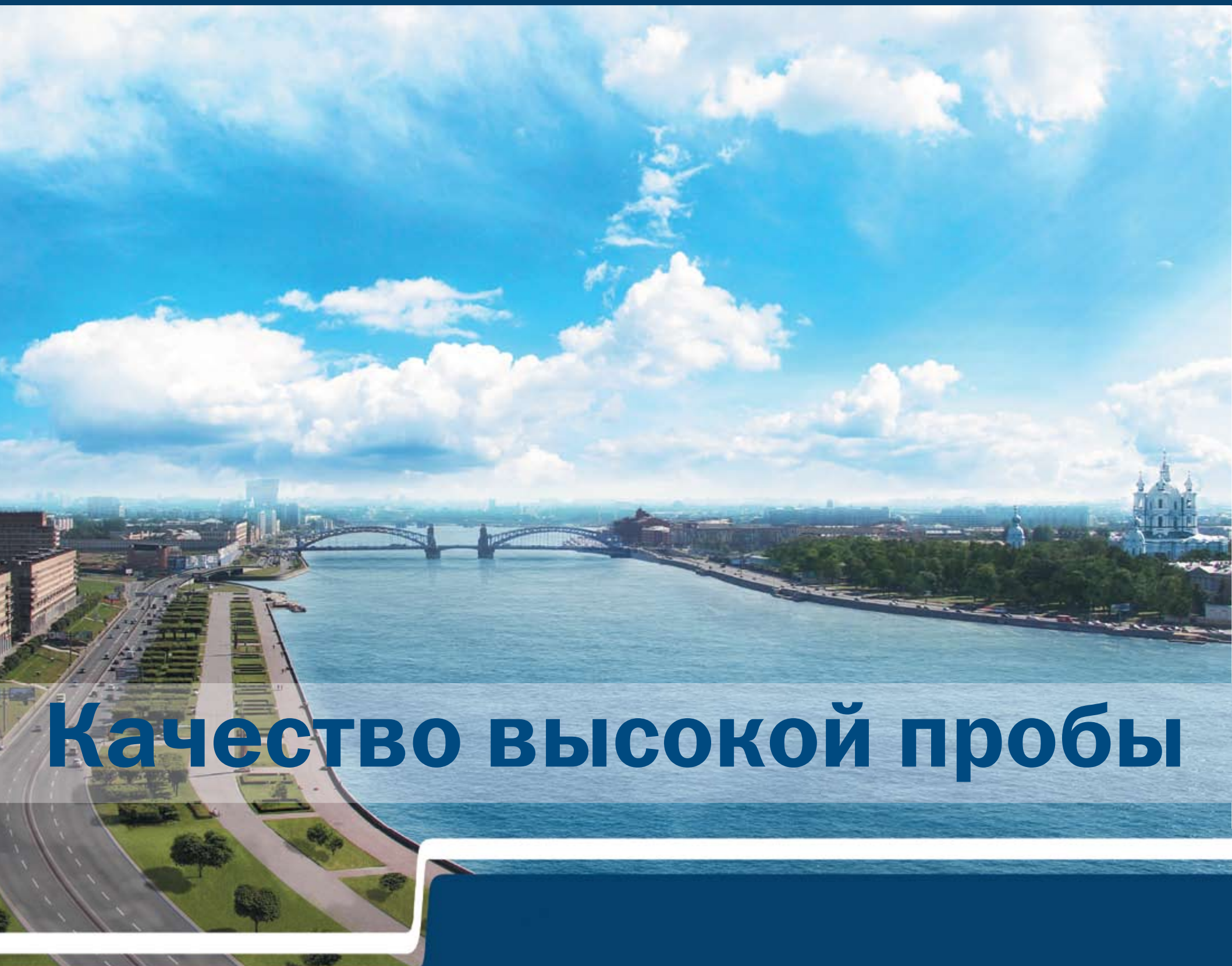
Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН, уверен, что рынок начал оживать, поскольку банки стали увеличивать максимальные суммы выдачи. «Тем не менее займы более 20 млн рублей все еще встречаются достаточно редко. Как правило, чаще согласование ипотеки в этом сегменте происходит за кадром сделки. Покупатели еще в рамках собственного бизнеса налаживают контакты с банками на эксклюзивном уровне», — поясняет господин Тетыш.

Это подтверждают и банкиры. Наталия Григорьева, начальник управления кредитования клиентов Санкт-Петербургского филиала Национального резервного банка, говорит, что для универсальных банков премиальная ипотека, как и другие розничные продукты, может быть одним из комплексных продуктов по работе с топ-менеджерами и собственниками предприятий — корпоративных клиентов банка. Также этот ипотечный продукт, по словам госпожи Григорьевой, может продвигаться в рамках партнерских программ банков с застройщиками жилья премиум- и элит-класса.

Сложнее получить кредит на загородную недвижимость. «На загородную недвижимость дает кредит ряд банков, но их значительно меньше, чем банков, которые кредитуют городскую недвижимость. Процентные ставки колеблются в зависимости от суммы займа и периода кредитования», — рассказывает Анастасия Тузова, руководитель проекта Noteburg.

По словам начальника отдела ипотечных продаж компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Натальи Зуевой, ставки и условия ипотеки на элитное жилье такие же, как и по другим классам жилья. «По-прежнему ипотечные клиенты такого плана очень серьезно подходят к изучению условий и схемы платежей. И пользуются ипотечными возможностями тогда, когда это выгоднее, чем вынимать деньги из действующего бизнеса или снимать со счета. Как и ранее, такие клиенты чаще всего возвращают кредит в течение года-двух», — поясняет Юлия Мошкова.

По данным экспертов, сейчас наиболее востребованные суммы кредитов — 5, 12, 20 млн рублей, но иногда доходит до 40 млн рублей. Банки очень внимательно подходят к клиентам, претендующим на элитную ипотеку, и возможность каждой сделки рассматривают индивидуально. Стоимость квартир, для которых берутся подобные кредиты, — чаще всего в пределах 8–20 млн рублей, но бывает и существенно больше. «Максимальный размер кредита зависит от условий банка, например, в одном из банков он может составлять 12 млн рублей, в другом — 75 млн рублей, в третьем — без ограничения. Но даже если он ограничен какой-либо цифрой, то, как правило, банки готовы рассмотреть заявку и на большую сумму, просто рассмотрение может оказаться немного более длительным», — говорит Наталья Зуева. ■



Качество высокой пробы

600 25 52

ЧТО МЕШАЕТ СТРОИТЕЛЬСТВУ

ОДНИ ПРОЕКТЫ ДЕВЕЛОПЕРОВ РЕАЛИЗУЮТСЯ В КОРОТКИЕ СРОКИ, ДРУГИМ ПРИНАДЛЕЖИТ ОБРАТНЫЙ «РЕКОРД» ДОЛГОСТРОЯ. О ТОМ, КАК РАЗВИВАЕТСЯ ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА И ЧТО МЕШАЕТ ЕМУ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД, РАССУЖДАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «КВАРТИРА.РУ ПЛАТИNUM» ДМИТРИЙ ЮЖИК.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Дмитрий Вячеславович, в этом году проекту ЖК «Платинум» исполняется уже десять лет...

ДМИТРИЙ ЮЖИК: Да, он достался нам как объект с непростой судьбой. Решение о строительстве на Свердловской набережной жилого комплекса «Платинум» было принято городскими властями в 2003 году, в 2007 году было начато строительство уже новым застройщиком, потом произошел кризис и проект «заморозили». Нам удалось возродить его за счет редкой для Петербурга схемы привлечения финансирования, и к концу этого года мы рассчитываем ввести объект в строй. В подписываемых с покупателями договорах долевого участия срок передачи объекта установлен на октябрь 2013 года, и мы не намерены от этого обязательства отступать.

Г: Успеете?

Д. Ю.: Дом готов на 80–85%. В секциях первой очереди закончена внутренняя инженерия, идут работы по внутренней отделке помещений — коридоров, лестничных клеток, коммерческих помещений. Закончен монтаж оконных блоков главного фасада, заканчивается остекление балконов дворовой части. Идет монтаж витражных и алюминиевых конструкций вентилируемого фасада, устройство стилобата и перекрытия дворового паркинга. Наружные сети канализации выполнены на 60%, водоснабжения — на 95%, с апреля «Ленэнерго» начинает монтаж сетей и оборудования, к октябрю комплекс включат в городскую энергосеть по постоянной схеме.

У нас впереди — высокий сезон, с апреля по октябрь. Будем работать ударными темпами, чтобы наверстать упущенное. Мы потеряли много времени: долгие девять месяцев — с июля прошлого года и по март нынешнего — ждали постановления о продлении сроков строительства.

Г: С чем это связано?

Д. Ю.: Думаю, в основном с отсутствием преемственности в администрации города. Мы подали документы на продление еще в мае 2012 года, когда вице-губернатором, отвечавшим за градостроительство и имущество, был Игорь Метельский. В течение полугода шел непростой и местами «кафкианский» согласовательный процесс. И вот когда проект постановления был уже согласован всеми, в декабре Метельский покинул Смольный, а его обязанности временно возложили на Игоря Дивинского. И процесс согласования проекта постановления пришлось начинать заново. Есть очевидные перекосы, и Игорь Борисович, безусловно, о них знает. Но город продолжает идти по порочному кругу: при продлении сроков строительства на застройщика налагается штраф, а сроки принятия решения о продлении затягиваются самими же чиновниками. Эта система не стимулирует городских чиновников решать вопросы оперативно.

Люди во власти могут меняться, но сроки и способы принятия властью решений



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

не должны зависеть от того, кто именно их принимает. И польза для города не исчисляется только наполнением бюджета за счет штрафов — реальную выгоду приносит реализация крупных инвестиционных проектов. Надеюсь, новое руководство доработает существующий регламент, что позволит не только городу требовать от застройщика выполнения условий, но и застройщику — от города.

Г: Как задержка отразилась на судьбе объекта?

Д. Ю.: Нет постановления о продлении сроков — нет разрешения на строительство. Мы не могли производить отдельные виды работ на объекте (газификация, водопровод, канализация), а значит, график плавно сдвигался все дальше и дальше. В течение всего этого времени люди были лишены возможности покупать квартиры — мы не имели права регистрировать договоры, как следствие — не могли принимать оплату по заключаемым договорам. Вынужденный простой привел к определенному удорожанию проекта, поскольку нам пришлось нести дополнительные расходы. У строителей старой школы есть такая шутка: есть три слагаемых успешной стройки, которые никогда не существуют одновременно. Быстро, качественно и недорого — чем-то одним приходится жертвовать. Торопясь за уходящими сроками, мы вынуждены были нести дополнительные затраты, поскольку

ку качеством жертвовать не готовы. Мы значительно снизили прибыль, так как, не имея внешних поступлений, несли дополнительную нагрузку, оплачивая проценты по кредиту. Но если бы не было кредита — проект «умер» бы еще в октябре.

Г: Где, по-вашему, лучше жить — в центре Петербурга или за городом?

Д. Ю.: В историческом центре становится жить все сложнее. Рано или поздно Охта станет центром сосредоточения не только деловой активности, но и жилья бизнес-класса. Из мест, приближенных к историческому центру Петербурга, это единственная зона, где еще есть условно свободные пятна под застройку, в том числе, промзоны. Этот район активно развивается даже после переноса «Охта-центра», в том числе и с точки зрения транспортной доступности. Но независимо от того, будет ли построен Орловский тоннель, сюда уже подтягиваются девелоперы. Например, рядом с нашим домом реализует свой проект компания RBI. И мы рады такому соседству.

Г: В чем преимущество вашей схемы привлечения финансирования?

Д. Ю.: Сейчас у любого застройщика есть выбор из двух вариантов финансирования: брать деньги у банка или у дольщиков. На первый вариант, в силу особенностей закона 214-ФЗ, не слишком охотно идут банки, второй не особенно выгоден для за-

стройщика. Мы разработали финансово-правовую схему, по которой банк кредитует одного крупного дольщика. И профинансировав строительство, в дальнейшем дольщик (в нашем случае это ООО «Платинум.ру») либо передает права требования на квартиры, либо реализует их по прямому договору купли-продажи. Эта схема абсолютно прозрачна и для банка, и для города, и для потенциального покупателя квартиры. Она позволяет нам действовать более гибко и при этом обеспечивает все права как покупателя, так и банка. В Москве так кредитуются 90% объектов, для Петербурга это новинка. Кроме юридической и финансовой чистоты этой схемы, очень большое значение имеет то, что у застройщика есть возможность продавать продукт на высокой степени готовности дома.

Г: Но ведь покупать выгоднее на ранней стадии?

Д. Ю.: Большинство застройщиков с удовольствием продавали бы уже готовый объект. Строительный рынок должен прийти к тому, чтобы застройщик продавал квартиры в стадии не менее 70% готовности. Рано или поздно к этому будут готовы и покупатели, и строители. Но для того чтобы это случилось, нужны более дешевые деньги: при ставке по кредиту 14–15% годовых в рублях за три года проект дорожает почти на 50%. Это и ведет к тому, что у нас такая высокая стоимость жилья.

Г: С этим как-то можно бороться?

Д. Ю.: Проблема не в том, что люди не могут себе позволить купить жилье, а в том, что они, покупая жилье в кредит, обрекают себя на достаточно долгий период существования в невыносимых условиях постоянного стресса и страха — потерять работу, не справиться с выплатами... Кроме этого, любой семейный бюджет испытывает давление, так как размер ежемесячных выплат все равно слишком велик. Нет необходимости раздавать людям квартиры даром. Нужно предоставить им возможность покупать квартиры по той цене, которую они могут заплатить. Правительство предполагает реализовать программу «5+5», сосредоточив усилия сразу нескольких ведомств с привлечением и финансовых, и административных ресурсов. Предполагается, что в течение пяти лет будет ежегодно вводиться 5 млн кв. м жилья стоимостью для покупателя не дороже 30–35 тыс. рублей за квадратный метр. При этом государство будет предоставлять девелоперам землю под застройку через фонд РЖС, обеспечивать инженерную инфраструктуру в рамках действующих региональных и местных инвестпрограмм, через АИЖК предоставлять гарантию выкупа определенной части квартир по этой фиксированной цене, а с участием государственных банков — кредитовать застройщика по льготной либо субсидированной ставке. Это позволит насытить рынок в течение короткого срока качественным и доступным по цене жильем. ■



BELLAGIO
Country Club



готовые таунхаусы в Репино

от **47 000** руб/м²

от **220** м²

FG
FORTGROUP

965 27 37
bellagio-repino.com

предложение
ограничено

КАК ЗАЩИТИТЬ САМОЕ ДОРОГОЕ

с мая по сентябрь на- ступает традиционный пик квартирных краж. консьерж и крепкая дверь — дале- ко не самые надежные средства защиты своего имущества.

АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

По данным открытых источников, ежегодно в России совершается свыше одного миллиона краж (каждое третье преступление относится к преступлениям против собственности), а их раскрываемость колеблется в пределах 52–57%.

В ГУ МВД России по Санкт-Петербургу и Ленинградской области отмечают: исходя из следственной практики, в условиях мегаполиса наибольшее количество краж совершается в больших многоквартирных домах, особенно в районах новостроек, где жильцы не знают друг друга. А начальник управления по надзору за уголовно-процессуальной деятельностью внутренних дел и юстиции прокуратуры Петербурга Олег Гусев отмечает, что раскрываемость преступлений по квартирным кражам составляет 21%, по угонам автотранспорта — всего 5% (www.rosbalt.ru/piter/2013/02/05/1090007.html).

Кстати, статус жилья для сегодняшних домовладельцев не является особым препятствием. Например, в декабре прошлого года надежно охраняемые поселки Лен-области с домами премиум-класса «сотрясли» массовые кражи. Воры воспользовались некомпетентностью сотрудников охраны — так, один из элитных поселков во Всеволожском районе обворовали трижды. Получается, что человеческий фактор заметно проигрывает современным системам безопасности.

По данным охранного предприятия «Балтийская перспектива», современные системы охранной сигнализации позволяют с максимальной точностью зафиксировать место и время нарушения. Монтаж охранной сигнализации, установка охранной сигнализации в офисных помещениях, квартирах, домах, офисах и других объектах должны проводиться только высококвалифицированными и компетентными специалистами. Сегодня есть возможность произвести монтаж охранной сигнализации нескольких типов. Например, GSM — охранная сигнализация позволит получать абоненту на телефон тревожное голосовое или SMS-сообщение при проникновении на охраняемую территорию. К недостаткам можно отнести случающиеся перебои в работе сотового оператора. Автономная охранная сигнализация включает сигнал тревоги и световые вспышки при проникновении и попытках проникновения на охраняемую территорию. Периметральная система максимально защищает подступы к предприятию или частному владению.

По данным компании «Цезарь Сателлит Северо-Запад», самая востребованная услуга — это охранный мониторинг, препятствующий проникновению посторонних в помещение и пресекающий попытки преступных посягательств. На территории объекта, который нуждается в охране, будь то квартира или загородный дом, небольшой офис или коммерческое здание, устанавливается панель управления и охранные датчики. Панель управления, приемник радиоканальной связи с охранными датчиками и пере-



ДАЖЕ МОЩНАЯ НЕМЕЦКАЯ ОВЧАРКА НЕ СМОЖЕТ ЗАМЕНИТЬ ВЕЗДЕСУЩИЕ КОМПЛЕКСНЫЕ ОХРАННЫЕ СИСТЕМЫ

датчик GSM-сигналов тщательно маскируются. Минимальная комплектация оборудования рассчитана на квартиру, находящуюся не на первом и не на последнем этаже. Помещения из группы риска должны быть оборудованы дополнительными датчиками. Когда есть что охранять, нужно обязательно провести диагностику помещения — специалисты просчитают риски и подскажут оптимальное расположение и количество датчиков. Первая ступень защиты — магнитные датчики на входной двери, зачастую не будут лишними они и на окнах. Контакт размыкается при попытке проникнуть в помещение, и сигнал тут же уходит в диспетчерский центр.

Еще одна ступень защиты, по данным «Цезарь Сателлит», — это инфракрасные датчики, которые реагируют на движение. Вызов состоится в том случае, если прошел человек, а на перемещения собаки или кошки система не отреагирует — таким образом, происходит защита

от ложных вызовов. Возможна и такая ситуация: в помещение проникают грабители, которым хозяин квартиры по какой-то причине сам открыл дверь. Они требуют отключить сигнализацию, и хозяин специально набирает неверный код. В этом случае система ведет себя так же, как при вводе правильного кода, но параллельно подает сигнал тревоги в диспетчерский центр. Вообще, система жизнеобеспечения, разработанная компанией, выполняет многие функции «умного» дома.

РЕЙТИНГ БЕЗОПАСНОСТИ

По количеству тревожных сигналов на охраняемых объектах ЗАО «Гольфстрим» составило рейтинг безопасности по районам Петербурга.

Самыми беспокойными за 2012 год оказались Фрунзенский и Невский районы. Здесь было зафиксировано самое большое количество тревог, а среднемесячный коэффициент тревожности составил 12 и 11% соответственно (12 и 11 тревог на 100 объектов). Тройку лидеров замыкает Центральный район с показателем 6,5%.

Самым безопасным по итогам прошлого года стал Красногвардейский район. Уровень тревожности здесь зафиксирован практически нулевой. Благоприятная обстановка наблюдалась в Выборгском, Московском, Пушкинском и Петродворцовом районах, где коэффициент тревожности не превысил 2%.

По материалам www.baltinfo.ru.

Возможны и дополнительные способы усилить защиту квартиры или дома: например, на балконе квартиры устанавливается сирена. Она включается в случае взлома на мощности 100–110 децибелов, что сравнимо с гулом турбин взлетающего сверхзвукового самолета. Сегодня доступна даже такая уникальная аудиотехнология, как эффект присутствия людей в пустой квартире. Голоса, музыка, периодически включающийся свет. Есть функция дистанционного ответа на звонок — подозрительный звук, словно хозяин находится дома, но ни с кем не хочет общаться.

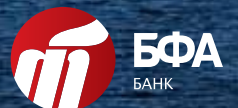
В системе безопасности жилища могут входить и функции обнаружения утечки бытовых газов, воды, возгорания. Датчики работают круглосуточно. Если в квартире прорвало трубу, то у диспетчера технической службы дома есть возможность сразу же связаться с хозяином, пока не затопило квартиру и соседей. Что касается утечки газа, то какое-то время это может быть незаметно. Современные датчики обнаруживают минимальные пропорции взвеси и отправляют сигнал в диспетчерский центр задолго до критической концентрации газа. То же и с возникновением пожара — датчики поднимут тревогу, зафиксировав первые признаки горения. Специалисты компании «Цезарь Сателлит» констатируют, что такие системы эффективны при базовой комплектации. Существует единый стандарт, который обеспечивает качество охранный мониторинга в любой ситуации.

Основной набор для обычной типовой квартиры — это датчик на открытие двери и датчик движения. Этого будет достаточно, чтобы обеспечить себя от несанкционированного доступа, считает Ирина Серкова, руководитель направления НДВ компании «Цезарь Сателлит Северо-Запад». Если, конечно, это не очень большое помещение или не помещение зоны риска — первые этажи, этажи, смежные с козырьками, консолями. На самом деле все всегда индивидуально. Если говорить о связи нового поколения, то сегодня так или иначе используются системы связи второго поколения — GSM-каналы. Как только петербуржцы перейдут на связь третьего поколения, это намерена сделать и компания. Как известно, преимущество сетей третьего поколения — высокая скорость передачи данных (видеоизображений, аудиофайлов). Так у клиента появляется возможность видеть, что происходит у него в квартире или в загородном доме, в формате реального времени. ■

Последние 3 квартиры de luxe* с потолком высотой 7 метров и панорамным видом



Эксклюзивный
брокер
ООО «Коллиерз Интернешнл»



Финансовый
партнер
ОАО «Банк БФА»



ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
**ЛЕОНТЬЕВСКИЙ
МЫС**
www.LmSPb.ru

Виды на Финский залив и парки Крестовского острова.
Единственный элитный проект с видами на воду
на Петроградской стороне.
Интерьеры, общественные зоны и фасады
от звезды мирового дизайна.
Роскошные квартиры с террасами и пентхаусы.
Индивидуальный лифт прямо в квартиру.
600 метров набережных и причал для яхт.

999 4400

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ РОСКОШЬ

ПРИНЯТО СЧИТАТЬ, ЧТО ДВОРЦОВАЯ РОСКОШЬ УМЕСТНА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В ЗАГОРОДНЫХ ДОМАХ ИЛИ, В КРАЙНЕМ СЛУЧАЕ, В ПРОСТОРНЕЙШИХ КВАРТИРАХ С ВЫСОКИМИ ПОТОЛКАМИ, БОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ КОМНАТ И ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ НЕ МЕНЬШЕ 300 КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ. И ЭТО ПРАВИЛЬНО, НО КАКОЕ ЖЕ ПРАВИЛО БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЙ?

АЛИНА БАШКЕЕВА



ДЛЯ ВИЗУАЛЬНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ ПОМЕЩЕНИЯ ПРИМЕНЯЮТСЯ ЧЕРЕДУЮЩИЕСЯ АРОЧНЫЕ ПРОЕМЫ, СКВОЗНЫЕ ПРОХОДЫ И ОБИЛИЕ БЛЕСТЯЩИХ И ГЛЯНЦЕВЫХ ПОВЕРХНОСТЕЙ, ЗЕРКАЛ И СТЕКЛА



СПИНКИ СТУЛЬЕВ ПОВТОРЯЮТ ОКРУГЛУЮ ФОРМУ СТОЛА, А ИХ ЗОЛОТИСТАЯ ОБИВКА ГАРМОНИРУЕТ С МАТОВО-ЗОЛОТОЙ ГАЛТЕЛЬЮ (ФИГУРНОЙ ПЛАНКОЙ, СОЗДАЮЩЕЙ СКРУГЛЕНИЕ В УГЛАХ МЕБЕЛИ)

Владельцы этой петербургской квартиры площадью 120 кв. м видели дом своей мечты именно таким — изысканным и великолепным, но в то же время функциональным, так что задача перед дизайнером Яной Веселовой стояла не совсем тривиальная. С одной стороны, необходимо было максимально учесть пожелания заказчиков, с другой — «не обидеть» пространство, которое при всем желании не вполне подходило для создания интерьера в стиле ар-деко, да еще — при соблюдении первых двух пунктов — суметь отразить в интерьере характер и образ жизни хозяев. В итоге после некоторых раздумий, переговоров и обсуждений золотая середина была найдена, и Яна приступила к работе над интерьером — симбиозом классики и минимализма.

Несмотря на то, что компромисс был найден, и эклектика, на которой в итоге сошлись заказчик и дизайнер, не диктовала строгих требований к помещению, пространство все же было подвергнуто серьезной переработке.

ПРОСТРАНСТВО И МАТЕРИЯ Если можно так сказать, то переосмыслены были практически все зоны квартиры, в том числе и лоджия, которая в итоге стала частью гостиной, а собственно гостиная и вовсе стала единым целым со столовой, кухней и холлом-прихожей. Впрочем, при необходимости перегородку, разделяющую прихожую и гостиную, легко можно вернуть на место — достаточно мановения руки хозяина, и между двумя функционально разными помещениями вырастает стена из цветного стекла.

Арочные проемы, отделанные толстым цветным стеклом с широким факетом, также выполняют функцию зонирования пространства, при этом изысканный шоколадный цвет стекла вкупе с отражающимся от его поверхности и преломляющимся на гранях светом сообщает характерный для классического интерьера блеск, напоминающий о сиянии драгоценных камней. Еще один реверанс в сторону классики — роскошные хрустальные бра и люстры, а также использование в отделке благородных материалов — мрамора, кожи, экзотических пород деревьев, дорогого текстиля.

Для визуального увеличения объемов помещения дизайнер прибегла к таким архитектурным хитростям, как симметричная осевая планировка, чередующиеся арочные проемы и сквозные проходы. Большую роль в играх с иллюзорным восприятием пространства сыграл и декор, а именно — обилие блестящих и глянцевых поверхностей, зеркал и стекла, в частности, стеклянных дверей и перегородок. Кстати, за стеклянными перегородками скрываются кладовки и гардеробные, в которые дизайнер спрятала почти все утилитарные предметы быта: благодаря этому решению квартира приобрела



БЛАГОДАРЯ ОТРАЖАЮЩИМ СВОЙСТВАМ МАТЕРИАЛА, ИЗ КОТОРОГО СДЕЛАНЫ КУХОННЫЕ ФАСАДЫ, И ЗОЛОТОЙ ПЛИТКЕ ДВА ФУНКЦИОНАЛЬНО РАЗНЫХ ПОМЕЩЕНИЯ — КУХНЯ И ГОСТИНАЯ — СОЕДИНЯЮТСЯ В ОДНО ГАРМОНИЧНОЕ ЦЕЛОЕ

присущую минимализму лапидарность и легкость.

ГАРМОНИЯ И КОНТРАСТ Большую стилистическую нагрузку в интерьере несут аксессуары. Кроме изготовленных на заказ итальянских хрустальных бра и люстр, отдельного внимания заслуживает мебель. Столовая зона своей гламурной роскошью во многом обязана доминанте — массивному столу со стульями, спинки которых рифмуются с округлой формой столешницы. К слову, это не единственная рифма в интерьере гостиной. Так, золотистая обивка стульев гармонирует с матово-золотой галтелью, внутренним пространством стеновых ниш, рамой зеркала над диваном. Интересна и игра контрастов: кожа в отделке шкафа и сияющая поверхность мраморного пола, бархат обивки дивана и переливающийся хрусталь люстры и бра.

Самый же яркий контраст в этом пространстве являют собой гостиная и кухня, которая решена в минималистском стиле. Впрочем, даже здесь налицо исключительно выигрышная комбинация стилей: словно по линейке прочерченные линии кухни нисколько не нарушают замысловатую игру изгибов мебели гостиной, а благодаря отражающим свойствам материала, из которого сделаны кухонные фасады, и использованию золотой плитки в отделке фартука два функционально разных помещения сливаются в одно гармоничное целое.

Определенно стоит упомянуть интерьер спальни, который, с одной стороны, является для этой квартиры вполне характерным: здесь дизайнер использует уже встречавшееся в других комнатах сочетание роскоши в классическом понимании и современных тенденций дизайна. Тем не менее в спальне наблюдается несколько иной подход к формированию собственно пространства: если убрать из помещения мебель, классический флер исчезнет без следа. Столь мощная стилистическая нагрузка на мебели не случайна: кровать, кресло, зеркало, люстра, бра — все эти основополагающие элементы обстановки спальни отличаются выразительной барочной стилистикой, к тому же выполнены в ярком белом цвете. А потому логичным решением дизайнера было уравновесить интерьер бархатистыми обоями насыщенного баклажанового

цвета и схожими по тональности и фактуре портьерами.

Вот так была воплощена в жизнь идея о симбиозе классики и минимализма, который в итоге породил некий третий стиль, с такими основополагающими характеристиками, как высокая функциональность, обилие декоративных элементов и, при наличии узнаваемых цитат из классики, корреляция с современными представлениями о красоте и высоком стиле. ■



ЯНА ВЕСЕЛОВА

РОДИЛАСЬ В ПЕТЕРБУРГЕ. УЧИЛАСЬ В ХУДОЖЕСТВЕННОЙ СТУДИИ И СТУДИИ ИСКУССТВОВЕДЕНИЯ ПРИ ГОСУДАРСТВЕННОМ ЭРМИТАЖЕ, В АКАДЕМИИ ИМ. МУХИНОЙ НА КАФЕДРЕ «СРЕДОВОЙ ДИЗАЙН». С 1999 ГОДА ЗАНИМАЕТСЯ ПРОЕКТИРОВАНИЕМ ИНТЕРЬЕРОВ: РАБОТАЛА ДЛЯ КОМПАНИЙ

«БАЛТИЙСКИЙ ХЛЕБ», САЛОНОВ КРАСОТЫ «ПЕРСОНА» И «ОСОБА», КОМПАНИЙ «СКАЙЛИНК», «СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ТЕЛЕКОМ», «ПЕТЕРБУРГСКАЯ ТЕЛЕФОННАЯ СЕТЬ», САЛОНА ЭЛИТНОЙ САНТЕХНИКИ ARTE NOVA, СЕТИ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ «ОБЖОРА», КЛУБА «МАГРИБ», А ТАКЖЕ ДЛЯ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ.

В 2011 ГОДУ ОРГАНИЗОВАЛА СОБСТВЕННУЮ ДИЗАЙН-СТУДИЮ. В 2012 ГОДУ ПРОШЛА ПРОГРАММУ СТАЖИРОВКИ NORECA DESIGN — HOTEL RESTAURANT CAFE В ПОЛИТЕХНИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ МИЛАНА (POLITECNICO DI MILANO).

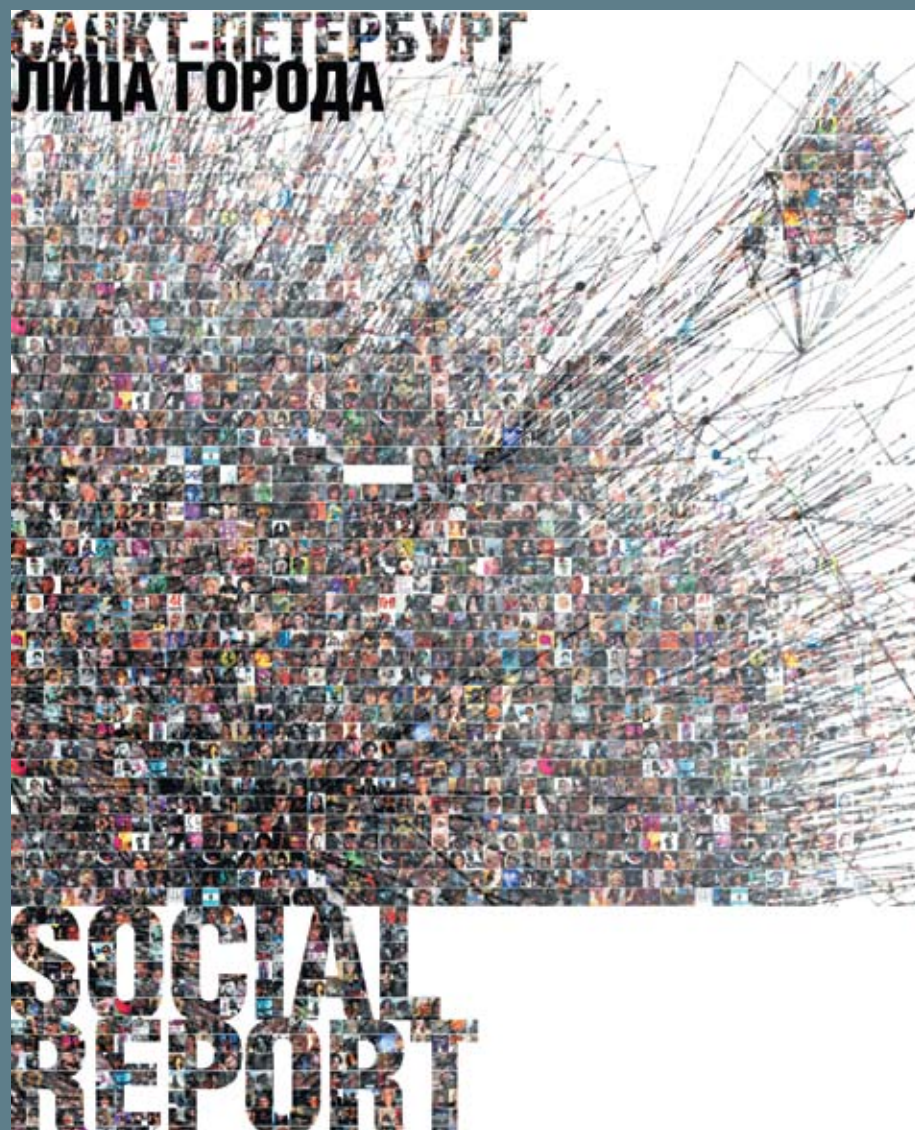
УВЛЕКАЕТСЯ ФОТОГРАФИЕЙ. РАБОТЫ УЧАСТВОВАЛИ В ВЫСТАВКАХ И НЕОДНОКРАТНО ПЕЧАТАЛИСЬ В РАЗЛИЧНЫХ ГЛЯНЦЕВЫХ ЖУРНАЛАХ О СТИЛЕ И ИНТЕРЬЕРЕ.



ВСЯ ОБСТАНОВКА СПАЛЬНИ ОТЛИЧАЕТСЯ ВЫРАЗИТЕЛЬНОЙ БАРОЧНОЙ СТИЛИСТИКОЙ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ОЧЕРЕДНОЙ ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ
ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ
ПРИЛОЖЕНИЙ
SOCIAL REPORT К ГАЗЕТЕ
«КОММЕРСАНТЪ».

ПРИЛОЖЕНИЕ «ЛИЦА ГОРОДА»
ПРЕДСТАВЛЯЕТ
РЕЙТИНГ ОТКРЫТОСТИ
БИЗНЕСМЕНОВ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ,
А ТАКЖЕ ГРОМКИЕ НАЗНАЧЕНИЯ
В БИЗНЕС-СРЕДЕ ГОРОДА В 2012
ГОДУ.

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 18 АПРЕЛЯ 2013

ФОРМАТ — А3

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ПЕТЕРБУРГСКИМИ
СТРАНИЦАМИ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ»

SOCIAL REPORT

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

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