

Среда, 22 октября 2014 №192

(№5465 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №17–32

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Рег. №01243 22 декабря 1997 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Элитная недвижимость

Guide



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

НА ОСТРОВАХ

В те времена, когда Петр I решил, что «здесь будет город заложен на-злом надменному соседу», островов в дельте Невы было несколько меньше, чем сейчас. Потом, после устройства протоков и каналов, число островов в Петербурге подросло — с 25 до 101, но самыми большими остались Васильевский, Петроградский (бывший Фомин, Березовый), Петровский и Крестовский. Сегодня только, пожалуй, последние в силу того, что долгое время были парковой зоной города, сохранили свою пригородную живописность и относительную малонаселенность. И, по оценкам экспертов, именно эта локация (имеются в виду острова, называвшиеся в советское время Кировскими, — Крестовский, Каменный, Петровский) все больше привлекает покупателей дорогой недвижимости. В «золотом треугольнике» мест для новой застройки практически не осталось, а старая имеет свои недостатки, не говоря уже об общей проблеме центра города — невозможности достичь соответствующего элитному жилью социального окружения.

На самом деле, Крестовский остров совсем невелик — его площадь всего 4,2 кв. км, и больше его половины занимает Приморский парк победы. На остальной территории, кроме жилой недвижимости, находятся десятки объектов: спорткомплексы и стадион, больница, отель, рестораны... Можно сказать, что остров находится на самообеспечении — такая обособленная территория, связанная с материком и другими островами системой мостов. Вот именно эта уединенность и возможность размахнуться и тянут сюда девелоперов. И квартирновладельцев, понятно. На Каменном острове — он побольше, десять с лишним километров — наверное, самая большая концентрация исторических особняков и дач петербургской аристократии царских времен. Некоторые из них разрушаются, но у большинства хозяева есть, и к этим зданиям на пушечный выстрел не подойти. В любом случае — неплохое соседство для современной элиты.

А вот что касается Петровского острова, то, по оценкам некоторых экспертов, он очень перспективен в сфере элитного жилья. Есть уже и петербургские строительные компании, которые обзавелись на острове своими участками. Поэтому в планах развития города — новые дома, яхт-клубы, отели и бизнес-центры. И почти половина будущей застройки — элитное жилье.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПЕНТХАУСЫ ПО-ПЕТЕРБУРГСКИ

ЧЕРЕДКО ДЕВЕЛОПЕРЫ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ ЖИЛИЩНЫМ СТРОИТЕЛЬСТВОМ, ПОЗИЦИОНИРУЮТ КВАРТИРЫ НА ПОСЛЕДНИХ ЭТАЖАХ СВОИХ ОБЪЕКТОВ КАК ПЕНТХАУСЫ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО НАСТОЯЩИХ ПЕНТХАУСОВ В ГОРОДЕ ЕДИНИЦЫ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ИДЕАЛЕ ПЕНТХАУС — ЭТО ЖИЛЬЕ ПОД ОБЛАКАМИ, КОТОРОЕ ОТКРЫВАЕТ ВИД НА ВСЕ СТОРОНЫ СВЕТА

Пентхаус в классическом понимании этого слова — особняк на крыше высотного здания, представляющий собой отдельно стоящий дом с террасами и видом на все четыре стороны света. Родоначальником этого архитектурного направления был Нью-Йорк, но сегодня пентхаусы очень популярны в Азии. Другими словами, на крыше небоскреба располагается автономный дом, со своей архитектурной стилистикой, с отдельным входом и озеленением. «Классический пентхаус по площади может достигать от 1000 до 1500 кв. м при достаточно большом размере высотного дома, на котором он расположен», — говорит Константин Ковалев, первый заместитель генерального директора ГК «Пионер» направления «Санкт-Петербург». Впрочем, в Петербурге площади квартир все же меньше — как правило, они ограничиваются 400–500 кв. м.

«Предложение пентхаусов в Петербурге весьма ограничено, — констатирует Екатерина Немченко, директор департамента жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg. — Это сравнительно новый формат жилья. Первый пентхаус появился в нашем городе в середине 1990-х годов в «Доме на Неве» на набережной Робеспьера».

В Петербурге одно из самых значительных ограничений по градостроительной

политике — высотность. Очевидно, что по этой причине такое строительство здесь не развито. «Естественно, в престижных локациях — а у нас это, как во всех городах европейского типа, центр города — можно сказать, в классическом формате пентхаусов просто нет. И по понятной причине, вероятно, они будут только тогда, когда появится какое-то высотное строительство, причем, скорее всего, в отдаленных от центра районах. Но в перспективе ближайших лет десяти пентхаусы вряд ли появятся», — рассуждает Константин Ковалев.

С ПРИВЯЗКОЙ К МЕСТНОСТИ Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», разъясняет: «Содержание определения формата „пентхаус“ может довольно серьезно варьироваться в зависимости от особенностей локального рынка. На российском рынке по многим параметрам такие объекты не отвечают, например, устоявшимся американским характеристикам. В общих чертах формат пентхауса для отечественного рынка можно определить как квартиры большой площади на последних этажах высотных зданий, как правило, с увеличенной зоной остекления, реже — с отдельным выходом на крыши или террасы зданий и с пано-

рамным видом. Преимущественно особенности пентхаусов определяются существующей городской застройкой. По причине высокой доли исторической застройки и небольшого количества высотных зданий в Санкт-Петербурге предложение пентхаусов ограничено. В основном такие объекты сконцентрированы в рамках новой застройки элитного класса. В центральной части города пентхаусов крайне мало, а существующие проекты отличаются от традиционных стандартов. На фоне дефицита предложения и высокого статуса такого жилья его средняя стоимость обычно не менее чем на 30–50% выше рыночных уровней, характерных для элитных проектов. В среднесрочной перспективе увеличение предложения возможно по мере расширения нового строительства объектов премиум-класса».

Предложение качественных видовых квартир крайне ограничено и стоит дорого. Такие квартиры продаются по цене в два-три раза больше, чем средняя цена в комплексе. В центральных районах стоимость может варьироваться от 500 до 700 тыс. рублей за квадратный метр. Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», при этом отмечает, что параметры, влияющие на стоимость такого жилья,

очень индивидуальные: «Это и виды, и удаленность от исторического центра города, и площадь квартиры, и другие параметры. Стандарта в случае с пентхаусами нет, но традиционно они стоят на 20% дороже обычной элитной квартиры».

Дмитрий Лехмус, партнер ГК Rusland SP, отмечает, что стоимость пентхаусов крайне высока из-за их значительной площади (соответственно, и сроки экспозиции на рынке длительные). «Например, стоимость пентхауса свободной планировки, площадью более 400 кв. м, в жилом комплексе „Монблан“ превышает 80 млн рублей», — говорит он.

«Главное преимущество этого формата — выход на собственную террасу или эксплуатируемую кровлю, позволяющие организовать барбекю на крыше, мини-гольф, летний кинотеатр или бассейн, сад или зал для занятия йогой под открытым небом — на что только хватит фантазии владельца», — отмечает Алексей Берников, маркетинг-аналитик ЗАО «Группа Прайм». По его словам, на сегодняшний день открытое предложение настоящих пентхаусов (а не просто элитных квартир на последних этажах с выдающимися видовыми характеристиками), выставленных на продажу, крайне ограничено. «Пентхаусы сейчас продаются в жилых комплексах „Современный аристократ“ на Крестовском острове, „Дом у моря“ на набережной Мартынова, в жилых комплексах на Тверской, 6, и Тверской, 1А, в доме по адресу Смольный, 6», — перечисляет он. Самый дорогой из продающихся сейчас пентхаусов, по данным господина Берникова, стоит 210 млн рублей.

«Из известных на рынке реализованных проектов с предложением пентха-

усов можно назвать следующие: Stella Maris на проспекте Динамо, 4; „Монблан“ на Большом Сампсониевском, 4–6; „Дом на набережной Робеспьера“ (Воскресенская наб., 4); „Аврора“ на Оренбургской, 2; „Каменноостровская коллекция“ на Каменноостровском, 62. Изучив имеющееся предложение, можно сделать вывод, что пентхаусы дороже апартаментов в том же доме, но расположенных ниже, в среднем на 40–50%. Если сравнить цены на пентхаусы с общим предложением элитных квартир на рынке, то стоимость квадратного метра в первых может достигнуть двух-, а то и трехкратного превышения», — говорит господин Берников.

ОСВОЕНИЕ НОВЫХ ЛОКАЦИЙ В историческом центре Петербурга есть дома, на верхних этажах которых располагаются квартиры с террасами и видовыми характеристиками на три стороны. Это, конечно, не пентхаусы в классическом понимании, но такие квартиры тоже так называют. Проблема в том, что в центре видовые характеристики ограничены, поэтому сегодня начали развиваться новые локации.

Госпожа Немченко поясняет: «В связи с ограничением по высоте зданий, действующем в центре Санкт-Петербурга, основное предложение пентхаусов, соответствующее этим характеристикам и требованиям, предъявляемым к современному элитному жилью, сосредоточено в новых постройках в районах, близких к Центральному, или на Крестовском острове».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге,

добавляет: «В жилом комплексе Diadema Club House всего четыре пентхауса, и стоят они достаточно дорого, около \$20 тыс. за квадратный метр. Среди главных преимуществ такого жилья можно выделить отдельный вход и обособленность от общего потока людей. Но такой вариант можно предусмотреть не только в классическом пентхаусе. В частности, в проекте „Леонтьевский мыс“ на Петроградской стороне в качестве некоего компромисса, как нечто среднее между пентхаусом и обычной квартирой, были предусмотрены собственные лифты (то есть отдельные лифтовые стояки) в квартиры».

Госпожа Немченко отмечает: «Как правило, в новых домах пентхаусы продаются после завершения строительства, когда можно по достоинству оценить видовые характеристики, уникальность отделки, панорамное остекление, размеры террас и уединение. Поэтому можно смело гово-

ДОРОЖЕ НЕКУДА

По данным riarealty.ru, самая дорогая квартира в Москве — пентхаус площадью 570 кв. м на Большой Якиманке в центре столицы — обойдется в \$37 млн, следует из отчета «Индекс Top-100 самых дорогих квартир Москвы» (Prime Central Moscow Top-100 Index) компании Intermark Savills. Самая дешевая из входящих в расчет индекса квартир площадью 57 кв. м стоит \$2 млн и находится также на Большой Якиманке.

Индекс Prime Central Moscow Top-100 Index (PCM Top-100) рассчитывается как средневзвешенная стоимость одного квадратного метра в ста самых дорогих квартирах Москвы, находящихся в открытой продаже. В PCM Top-100 элитных квартир включаются актуальные предложения с самой высокой ценой за один квадратный метр как на первичном, так и на вторичном рынке.

«В сентябре 2014 года значение PCM Top-100 составило \$47,2 тыс. за квадратный метр — за последний год прирост индекса составил 8%. Максимальная цена квадратного метра квартиры из сотни самых дорогих при этом составляет около \$71 тыс., минимальная — \$35 тыс. Индекс PCM Top-100 рассчитывается с декабря 2010 года. На тот момент его значение составляло \$36,95 тыс. за квадратный метр», — отмечается в исследовании.

Из первой сотни самых дорогих квартир 74% предлагается на вторичном рынке, остальные — на первичном. Наибольшее число самых дорогих квартир расположено на Остоженке — 39 квартир суммарной стоимостью свыше \$665 млн.

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ ВЫБИРАЮТ ОСТРОВА

СОГЛАСНО ДАННЫМ WWW.VIPFLAT.RU, ПО РОСТУ ЦЕН НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ НАХОДИТСЯ В ТОП-25 ГОРОДОВ МИРА, ПРИРОСТ В 2014 ГОДУ УЖЕ СОСТАВИЛ БОЛЕЕ 2%. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Жилье премиум-класса пользуется устойчивой популярностью, хотя и наблюдается некое смещение акцентов.

Центр города сегодня все меньше привлекает покупателей, потому что не может обеспечить все потребности жильцов на высоком уровне. Например, тишина, уединенность и удобный паркинг в «золотом треугольнике» — проблемы, которые все труднее решить для владельцев элитных квартир. Зато все эти преимущества есть у недвижимости Крестовского и Каменноостровов, что увеличивает спрос на здешние квадратные метры.

Еще одно место, которое все больше привлекает покупателей недвижимости, — это Курортный район. Коттеджи и загородные дома здесь стали более востребованы после улучшения транспортной сети.

Что касается Приморского района, то здесь тоже происходят изменения, в том числе и в инфраструктуре. Как пишет karpovka.net, к 2018 году между Приморским районом и стадионом «Зенит» будет сооружен новый пешеходный мост. Строителем выступит компания Scp Basillique (Монако). По проекту мост длиной 420 ме-



КРЕСТОВСКИЙ ОСТРОВ ПЕТЕРБУРГА ИМЕЕТ ВСЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ И ЕЩЕ ХРАНИТ ДУХ УДИНЕННОСТИ

тров будет состоять из двух уровней: первый — для пеших прогулок и велосипедистов со специально оборудованной

дорожкой, второй — для объектов торговли. Ширина нового моста составит 28 метров, высота — 15 метров, а высота над

водой — 17 метров. Объем инвестиций составит примерно €120 млн, причем финансирование осуществляться будет путем государственно-частного партнерства.

Вместо двухэтажных апартаментов на Санаторной аллее, 3, построенных десять лет назад, по данным karpovka.net, строят новые — тоже двухэтажные. Когда-то на этом месте располагалась жилконтора. К концу 1980-х годов она была снесена. На образовавшемся пустыре появился апарт-отель — двухэтажный дом с мансардой, по документам он значился гостиницей, которую построило ЗАО «Европа-отель» и в 2004 году ввело в эксплуатацию одновременно еще с двумя аналогичными объектами — домами 8 и 10. Каждый из них проходил как воссоздание ранее существовавшей дореволюционной постройки.

В феврале 2014 года дом № 3 был снесен. Вместо него, по данным karpovka.net, застройщик ООО «Управляющая компания „Максимум“» строит новый «апартамент-отель» Del'Arte — тоже двухэтажный с мансардой. Проект разработало ЗАО «Архитектурная мастерская Романова». ■

НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ

ДВУХУРОВНЕВЫЕ КВАРТИРЫ ПРИСУТСТВУЮТ НА РЫНКЕ ЕЩЕ С СОВЕТСКИХ ВРЕМЕН — НЕБОЛЬШАЯ ДОЛЯ ДОМОВ ПРОЕКТИРОВАЛАСЬ С КВАРТИРАМИ В ДВА ЭТАЖА. С РАЗВИТИЕМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ ПРЕПЯТСТВИЙ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ЭТОГО СЕГМЕНТА ЖИЛЬЯ, КАЗАЛОСЬ БЫ, НЕ СТАЛО, ОДНАКО ДОЛЯ ДВУХЭТАЖНЫХ ЖИЛИЩ В МНОГОЭТАЖНЫХ ДОМАХ ОСОБО НЕ УВЕЛИЧИЛАСЬ (ЕСЛИ НЕ БРАТЬ ТАУНХАУСЫ). КАК ГОВОРЯТ УЧАСТНИКИ РЫНКА, ЭТО СЛИШКОМ СПЕЦИФИЧНЫЙ ПРОДУКТ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

В начале 2000-х годов двух- и даже трехуровневые квартиры были достаточно популярным продуктом. Несколько лет назад можно было найти даже двухуровневую квартиру-«двушку» площадью всего лишь 55 кв. м. Сегодня площадь подобного жилья превышает 100 кв. м. В сегментах «комфорт» и тем более «эконом» такие предложения встретить практически невозможно.

Пять-семь лет назад во многих многоэтажках последние два этажа отдавались под двухуровневые панорамные квартиры больших площадей. Но с тех пор рынок несколько охладел к такому продукту, и такое предложение встречается уже в порядке исключения. С одной стороны, лестница на второй этаж придает планировке и интерьеру определенную «изюминку», а с другой — многое зависит от состава семьи: для пожилых людей подъем даже на один этаж может составлять сложность, а для маленьких детей лестница — зона повышенной опасности.

Анна Калинина, руководитель отдела элитной жилой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, рассказывает: «В последние годы застройщики практически не строят в Петербурге двухуровневые квартиры, так как спрос на них очень ограничен. Однако в 2000-е годы такие квартиры создавались во многих комплексах, причем не только элитных, но даже комфорт-класса. Обычно такие квартиры создавались за счет уникальных архитектурных решений последних двух этажей. Например, двухуровневые квартиры есть в жилом комплексе «Строительного треста» на проспекте Просвещения, 31, и в ЖК «Город солнца» на Выборгском шоссе, 4–10. Большинство жильцов двухуровневых квартир жалуются на неудобства, связанные с постоянным использованием лестницы. Поэтому такие квартиры не подходят для семей с маленькими детьми и собаками. Оригинальных планировок в таких квартирах, как правило, практически не встречается. Обычно квартиры имеют большой холл на первом этаже, нередко с панорамными окнами от пола до потолка, а также увеличенную кухню. На втором этаже обычно располагаются спальни».

Сегодня покупатель жилья нечасто целенаправленно ищет именно двухэтажные объекты, но порой, попав в удачно выполненную двухуровневую квартиру, он делает выбор именно в ее пользу. Среди безусловных плюсов такой организации жилого пространства — высокие потолки, панорамные виды, возможность оборудовать верхний свет. И хотя лестница между уровнями занимает ощутимую часть жилой площади, общий метраж все равно остается большим, в среднем около 150 кв. м, что дает возможность удобно организовать жилое пространство, раз-



ИНТЕРЬЕР ДВУХУРОВНЕВОЙ КВАРТИРЫ ПОРОЙ СОЗДАЕТ ИЛЛЮЗИЮ ОТДЕЛЬНОГО ДОМА

делять функции по уровням. На первом этаже, как правило, располагаются холл, кухня-гостиная, гостевой санузел, подсобные помещения, иногда гостевая спальня. Второй этаж полностью отдается под спальни для всех членов семьи и просторную семейную ванную комнату. Плюс есть возможность организовать второй свет, который тоже можно обыграть интересным дизайнерским решением.

Олеся Кошкина, директор по маркетингу Solvers Estate, поясняет: «Формат двухуровневых апартаментов рассчитан на определенный, достаточно узкий круг покупателей. Это особая ниша, которую нельзя сравнивать с рынком типового жилья. Несмотря на то, что этот формат стал проникать в сегмент более демократичного жилья, двухуровневые апартаменты остаются прерогативой недвижимости премиум-класса».

«Минусы несколько не влияют на активность среди целевой аудитории — бизнесменов, представителей творческих профессий, фрилансеров, использующих

апартаменты в качестве хоум-офиса, холостяков или молодых семейных пар без детей», — уверена госпожа Кошкина.

Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор проектного бюро Portner Architects, полагает, что двухуровневые квартиры пользуются популярностью в первую очередь за счет нестандартной планировки, которая напоминает загородный дом, а также возможности четко разграничить активную и тихую зону в случае существования полноценных этажей с отдельными окнами. «Надо сказать, что в апартаментах типа лофт, как правило, метраж двухуровневой квартиры измеряется по площади только первого этажа, что позволяет получить антресольный этаж (галерею), объединенный с пространством второго света и без собственных окон. С точки зрения комфортного проживания в большинстве случаев двухуровневые квартиры типа лофт выбирают холостяки. Одним из главных минусов является необходимость размещения в квартире

лестницы, которая поглощает часть полезной площади», — обращает внимание архитектор.

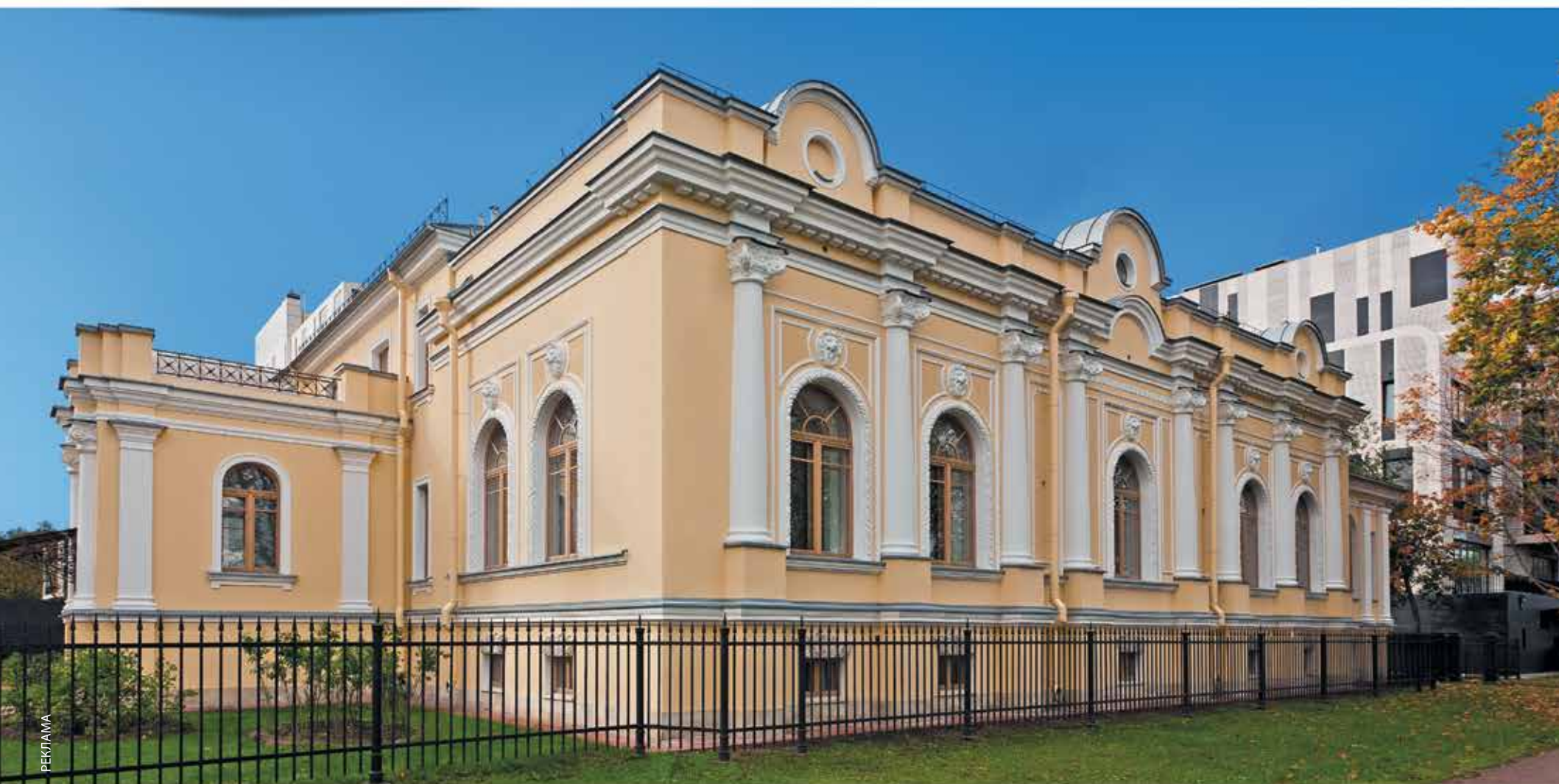
Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит: «Наиболее яркой планировкой из существующих сегодня на рынке является планировка квартир в проекте «Леонтьевский мыс». Это первый опыт в Петербурге, аналогичных квартир у нас пока нет. Такую планировку можно назвать трехуровневой, где за счет определенной блокировки квартир на этаже высота потолка гостиной достигает 4,7 м при высоте потолков в спальнях три метра. От стандартных двухуровневых квартир такую планировку отличает то, что до уровня спальни не нужно подниматься сразу на целый этаж — полпролета ведет до первого уровня спальни и еще полпролета на второй уровень спальни».

При этом госпожа Конвей подтверждает: «Как мы можем видеть по нашей практике, классическая двухуровневая квартира большой популярностью сейчас не пользуется. Именно поэтому есть определенные сложности, в том числе связанные с продажей таунхаусов, которые не очень удобны в логистике. А вот такие уникальные планировки, как в проекте «Леонтьевский мыс», действительно интересны покупателям».

Коммерческий директор корпорации «Баркли» Екатерина Фонарева считает, что на рынке сегодня можно выделить несколько типов двухуровневых квартир и апартаментов. Это пентхаусы, лофт-апартаменты, где второй уровень образован за счет антресоли, двухуровневые квартиры на первых двух этажах жилых комплексов, иногда с отдельными входами, двухуровневые квартиры на средних этажах.

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», говорит, что пик спроса на двухуровневые квартиры обычно наблюдается в самом начале и на финальной стадии строительства: «Одни покупатели опасаются того, что „уйдет“ лучший для них вариант и приобретают его в момент открытия продаж, другие хотят увидеть готовый результат, понять и почувствовать эту квартиру».

Кроме двухуровневых квартир в новых домах, еще одним источником появления такого формата являются перепланировки. Под двухуровневое жилье могут быть приспособлены квартиры с высокими потолками, не менее четырех метров, каких немало в старом фонде. Но в процессе купли-продажи двухуровневой квартиры учитываются только те метры, которые указаны в техническом паспорте квартиры, поэтому самостоятельное обустройство антресоли не повысит стоимость жилья. ■



РЕКЛАМА

ОСОБНЯК ТРУВОРОВА

Санкт-Петербург, Крестовский остров, набережная Мартынова, 70

Уникальный реконструированный особняк на собственном земельном участке.

Для комфортной жилой резиденции или в качестве фешенебельных апартаментов/представительства класса de luxe

Трехэтажный особняк продается с только что выполненной эксклюзивной отделкой, оснащен всеми современными инженерными системами. На первом этаже расположены: зал-гостиная и зимний сад, из окон которых открываются великолепные виды на Среднюю Невку и Елагин остров, а также кухня-столовая, библиотека, кабинет, каминный зал. На втором этаже — пять спален. В цокольном этаже расположены: 5-метровый бассейн, тренажерный зал, сауна, бильярдная и зона отдыха. В доме есть лифт. Со стороны южного фасада расположен гараж на 4 м/места. На крыше гаража расположена просторная терраса, куда можно выйти из спальни на втором этаже.

Прилегающая к дому территория огорожена с применением изящного ограждения в виде кованой решетки с калиткой и автоматическими воротами. Выполнено благоустройство территории с мощением пешеходных дорожек, озеленением и цветниками.

Эксклюзивная отделка



Общая площадь особняка 1 215,70 кв. м

Площадь собственного земельного участка 0,21 Га

**ПРОДАЖА КВАРТИР И ОФИСОВ
В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА**

ЦЕНТР ПРОДАЖ
Санкт-Петербург, ул. Кирочная, д. 39

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

РАЗВИЛКА ДЛЯ ЭЛИТЫ

«ВОЙНА САНКЦИЙ», ПОХОЖЕ, НЕ СОБИРАЕТСЯ УТИХАТЬ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ РАЗВИТИЯ КОНФЛИКТА РОССИЯ — УКРАИНА. ТАТЬЯНА РЫБАКОВА («Ъ-ДОМ», № 39 ОТ 25.09.2014)

При этом санкции относительно России направлены в первую очередь на ее элиту — чиновников и собственников финансовых и сырьевых бизнесов. Возникает вопрос: а как это отразится на элитной недвижимости?

ПОКУПАТЬ ИЛИ ВЫВОДИТЬ? Сегодня на элитную недвижимость действуют два разнонаправленных фактора. С одной стороны, идет явная тенденция по возврату денег в Россию — как за счет угрозы замораживания счетов в рамках западных санкций, так и в связи с требованием высшего руководства страны к чиновникам и крупному бизнесу вернуть капиталы домой. С другой — нарастает отток капитала. Да и удар западных санкций нацелен прежде всего на финансовый сектор: крупнейшие госбанки уже лишились возможности привлекать финансирование из западных стран. А значит, кредитование девелоперских проектов будет сокращаться вплоть до полного нуля. Между тем «элитка», в отличие от массового сегмента, всегда делала ставку на недорогие кредиты, а не на продажу с дисконтом на ранних стадиях строительства дольщикам.

Существует две модели поведения в случае замораживания средств, рассуждает Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. «Во-первых, люди, которые попадают под санкции и боятся за свои средства, стараются либо вернуть финансы из-за рубежа, либо хотя бы не выводить новые порции денег. Одним из способов сохранения капитала является инвестирование в недвижимость», — говорит он. — В первую очередь в городскую недвижимость на первичном рынке, поскольку многие задаются целью заработать на квадратных метрах. Более консервативная категория граждан предпочитает готовые проекты на первичном рынке. В таком случае недвижимость выступает в качестве куска золота: она просто есть и всегда будет сохранять стоимость среди других активов». Третий вид сохранения капитала — арендный бизнес, продолжает эксперт, но здесь первенство держат торговые площади, приносящие своему владельцу 8–15% годовых (офисы — 8–10%). Квартиры же дают лишь 3–5%. «Что касается загородной недвижимости, это вообще не инвестиционное направление, поскольку чаще всего недвижимость за пределами Москвы покупается для себя, а не с целью заработка», — считает господин Попов.

Однако, с другой стороны, ситуация с санкциями показала, что есть люди, которые стараются еще активнее вывести средства и уехать из страны, добавляет эксперт. «Все-таки в этом году будет скорее преобладать отток, нежели возвращение капитала, его размер составит около \$100 млрд», — прогнозирует он.

«Состоятельные люди, которые раньше приобретали недвижимость за границей, сейчас, наоборот, переключают свое внимание на российские высокобюджетные проекты», — уверяет Мария Лити-



ДОРОГАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МОЖЕТ ВЫСТУПАТЬ «В КАЧЕСТВЕ КУСКА ЗОЛОТА: ОНА ПРОСТО ЕСТЬ И ВСЕГДА БУДЕТ СОХРАНЯТЬ СТОИМОСТЬ СРЕДИ ДРУГИХ АКТИВОВ»

нецкая, гендиректор компании «Метриум Групп». Причем речь идет о покупках не только для собственного проживания, но в инвестиционных целях — все-таки недвижимость, в отличие от ценных бумаг или драгметаллов, остается более понятным инструментом для сохранения и приумножения собственных средств, добавляет она.

АНТИСАНКЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ Так уедут или купят в России? Разница в прогнозах экспертов объясняется просто: речь идет о разных группах покупателей.

Среди покупателей элитного жилья в последнее время увеличилась доля чиновников и сотрудников госкомпаний, отмечает госпожа Литинецкая. Главным фактором стал запрет на владение банковскими счетами и активами за рубежом, считает она, но и кризисные ожидания, появление инвестиционно привлекательных предложений и прочие факторы тоже сыграли свою роль. «В последнее время в среде чиновников стало модным декларировать именно российскую недвижимость», — говорит Мария Литинецкая.

Те, кто вложился в зарубежную недвижимость, но подпал под российские запреты на владение зарубежной недвижимостью или западные санкции, скорее всего, перерегистрируют ее на родственников или продолжат вкладывать в нее, оформляя активы на юридические лица —

офшоры, которые не позволяют выявить собственника, возражает Павел Луценко, гендиректор федерального портала «Мир квартир». Те, кто под санкции не подпадает, продолжают те стратегии, которые вели до сих пор, то есть продолжают выводить капиталы из страны. «Это касается в первую очередь бизнеса. К ним примыкает и часть состоятельных чиновников», — говорит он. — Многие бизнесмены сейчас, как и многие представители среднего класса, напротив, стараются избавиться от активов в России, чтобы окончательно эмигрировать или, по крайней мере, быть на низком старте». Покупать элитные квартиры в Москве и Санкт-Петербурге будет прежде всего высший эшелон подпавших под санкции, полагает эксперт, однако эта группа не столь многочисленна, чтобы создать повышенный спрос.

В плане обладания той или иной недвижимостью состоятельные люди давно разделились на несколько категорий, резюмирует Константин Попов, председатель совета директоров компании Villagio Estate. «Те, кто в основном проживает за рубежом, российской „элиткой“ для жизни не интересуются или интересуются исключительно с точки зрения инвестирования», — говорит он. — Те, для кого Россия остается основным местом проживания и зарабатывания денег, естественно, проводят большую часть времени в стране. Именно они стремятся приобрести элит-

ную загородную недвижимость, даже в том случае, если у них уже есть зарубежная. Люди хотят жить качественно, особенно в России».

Именно чиновники и предприниматели, подпавшие или опасющиеся подпасть под санкции, могут увеличить спрос в сегменте элитной недвижимости, раскрывает состав второй группы заместитель гендиректора компании по работе с ключевыми клиентами Наталия Голованова. С другой стороны, среди тенденций 2014 года она отмечает ощутимо меньше людей, уезжающих из России насовсем, с распродажей всей недвижимости.

Виктор Садыгов, управляющий партнер компании «Ника Эстейт», следствие санкций против частных лиц наблюдает уже сегодня. «Во-первых, рынок зарубежной недвижимости. Здесь уже год происходят следующие процессы: имеющуюся недвижимость люди либо продают, либо переоформляют на третьих лиц, — говорит он. — Правда, есть бизнесмены, которые в новой политической ситуации озаботились покупкой зарубежной недвижимости, — это владельцы среднего и некапиталоемкого бизнеса. Но те, чья деятельность связана с добывающими отраслями, а также чиновники стараются перевести капиталы в Россию. И этим летом ввиду напряженной ситуации на Украине данный процесс значительно ускорился». Впрочем, сам эксперт этому только рад, ведь

загородный отдел его компании даже в августе активно работал.

Ирина Рогачева, директор департамента элитной недвижимости Capital Group, отмечает помимо политической неопределенности еще и такой фактор, снижающий интерес к зарубежной недвижимости, как практическая невозможность для российских граждан в нынешних условиях получить кредит в западном банке под привлекательные 2% годовых.

Сейчас те, кто стремится уехать, и те, кто, наоборот, возвращает капиталы в Россию, взаимно компенсируют друг друга, считает Дмитрий Симагин, гендиректор Unicorn Group. «Однако если рассматривать средне- и долгосрочную перспективу, государственная политика на развитие внутреннего продукта будет только способствовать увеличению спроса на элитную недвижимость во всех ее сегментах, — прогнозирует он. — И происходящее за последнее время увеличение количества сделок с участием вышеуказанной категории клиентов только подтверждает этот тренд».

КТО ПОЛОЖИТ ДЕНЬГИ В ТУМБОЧКУ? Введенные в отношении лидирующих на российском рынке банков санкции, которые запрещают европейским инвесторам прямо или косвенно совершать операции с ценными бумагами и долговыми инструментами этих банков, а также четко оформившийся отток капитала из России, безусловно, в долгосрочной перспективе вызовут негативные последствия в экономике России, в том числе для девелоперов, считает Александр Каньшин, председатель комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере экономики недвижимости, гендиректор ассоциации «Мегапир». Речь прежде всего о росте кредитных ставок. «Реакция девелоперов предсказуема: ввод новых площадей замедлится или вовсе остановится, а рынок вторичного элитного жилья будет вынужден пойти на снижение цен для того, чтобы оживить спрос, — считает эксперт. — В целом можно предполагать, что девелоперы заморозят долгосрочные проекты, на-

ходящиеся на ранней стадии реализации, и переключатся на сектор экономкласса. Возрастет интерес к инфраструктурным и промышленным проектам, где финансирование обеспечивается государственным заказом».

Но элитная недвижимость может финансироваться из собственных источников и по долевого финансированию, напоминает управляющий партнер корпорации Good Wood Александр Дубовенко. «Как правило, банковские кредиты и брались потому, что они более выгодны: зачем продавать с дисконтом на нулевой стадии, если можно все идеально сделать и отделать и потом продать за огромные деньги? Изменится ситуация — эта недвижимость будет чаще продаваться по долевого финансированию».

На начальном этапе строительства банки неохотно кредитуют элитных девелоперов, за исключением компаний, находящихся под их контролем, отмечает Дмитрий Земсков, генеральный директор компании Strategy & Development. «Элитные объекты, в отличие от масс-сегмента, нетиповые, статистика продаж предсказуема, но весьма неоднородна, а входящие потоки неустойчивы, — поясняет он. — Другое дело, если банку предлагается кредитовать под залог построенных, но не проданных квартир. Для этого деньги всегда найдутся».

Девелоперы обычно строят свою финансовую модель таким образом, чтобы сперва можно было организовать поток денег от продаж, но при этом стараются не сильно демпинговать, возражает господин Попов. «При подготовке к строительству чаще всего используются девелоперские деньги и деньги банка в соотношении 30 на 70», — добавляет он.

А на элитном рынке в городском сегменте работает немного компаний и большинство из них — крупные девелоперы, которые как раз полностью или частично принадлежат банкам, отмечает госпожа Голованова. Например, «ГАЛС-Девелпмент» и «Дон-Строй» принадлежат ВТБ 24. «В связи с этим финансирование идет от банков, кроме того, банки предла-

гают на свои объекты ипотеку на хороших условиях», — поясняет она, добавляя, что ипотеку берет небольшой процент элитных покупателей — 5–10%.

«Все крупные застройщики стремятся привлечь в проект хотя бы одного из двух самых крупных игроков на банковском рынке — Сбербанк или ВТБ 24. Мне довольно сложно вспомнить проекты в элитном сегменте, которые кредитовались бы в небольших, малоизвестных банках», — говорит Анна Карпова, руководитель департамента элитной недвижимости Est-a-Tet.

Но именно Сбербанк, ВТБ и Россельхозбанк подпали под санкции, предупреждает господин Попов. Поэтому для них деньги становятся дороже, в связи с чем наступает дефицит ликвидности, соответственно, кредиты также становятся дороже и выдаются более разборчиво. «Велика вероятность того, что девелоперам не на что будет стартовать», — прогнозирует он.

Девелоперы в «элитке» пользуются долевыми схемами не так уж и редко, возражает Алексей Сидоров, директор по развитию Kalinka Group. «По нашим оценкам, более 60% сделок на первичном рынке элитной недвижимости в 2014 году совершается на ранней стадии строительства объекта», — говорит он. При этом основные затраты девелопера или инвестора связаны с приобретением земельного участка, изменением или уточнением его назначения, согласованием коммуникаций и разработкой концепции проекта. И как раз на этих стадиях девелоперу сложно привлечь банковский кредит. Поэтому на первичную девелоперскую деятельность санкции не повлияют, считает эксперт.

При этом покупателям элитной недвижимости гораздо легче получить особые условия по кредиту, так как разговаривают они с руководством банка, отмечает Андрей Муравьев из «НДВ-Недвижимости». Да и с застройщиком им легче договориться о рассрочке на особых условиях.

ДЕЛО В СРОКЕ Похоже, сами девелоперы осознают грядущие неприятности.

Villagio Estate за 2008–2014 годы снизила общую кредитную нагрузку с \$330 млн до \$69 млн и не планирует ее увеличивать, сообщил господин Попов. «Такая осторожность позволила исключить риски, связанные с возможным прекращением рефинансирования, — говорит он. — Сегодня доля кредитных ресурсов в наших проектах составляет не более 20%».

Правительство должно помочь фондированию банков, считает Леонид Казинец, председатель совета директоров корпорации «Баркли». «Нужно понимать, что повышение стоимости проектного финансирования и удорожание ипотеки могут привести к сворачиванию объемов строительства, особенно жилищного, — беспокоится он. — Эти 2–3–4% роста ставки по кредитам могут нанести ущерб отрасли в гораздо большем объеме в абсолютных цифрах. Это приведет к лавинообразному уменьшению спроса, объемов строительства и налогооблагаемой базы».

Если санкции ЕС и США ограничатся трехмесячным сроком, на рынке недвижимости это вряд ли отразится: реализующиеся проекты свои кредиты от банков уже получили, считает госпожа Литинецкая. А вот если санкции будут продлены, то все последствия на рынке недвижимости мы ощутим уже в следующем году, так как он всегда реагирует на внешние раздражители с определенной задержкой. «В частности, мы действительно будем наблюдать уменьшение количества новых объектов из-за ограниченного финансирования», — говорит эксперт. Однако о банкротстве застройщиков говорить пока рано, добавляет она.

Прекращение рефинансирования не произойдет, скорее всего, будет плавное повышение ставок по процентам, прогнозирует господин Сидоров. «С одной стороны, это плохо, с другой стороны — хорошо, потому что деньги пойдут в более качественные проекты, — рассуждает он. — В кризисные времена спрос в любом сегменте рынка недвижимости сосредотачивается на лучших проектах, происходит своеобразный качественный отбор». ■

ДОМ АНГЛИЙСКОЙ РОМАНИСТКИ ПРОДАЕТСЯ

ДОМ XVIII ВЕКА В ЛОНДОНСКОМ РАЙОНЕ ХЭМПСТЕД, В КОТОРОМ ЖИЛА АНГЛИЙСКАЯ ПИСАТЕЛЬНИЦА ДАФНА ДЮ МОРЬЕ, ВЫСТАВЛЕН НА ПРОДАЖУ ЗА \$51,4 МЛН (32 МЛН ФУНТОВ СТЕРЛИНГОВ), ГОВОРИТСЯ В ПРЕСС-РЕЛИЗЕ КОМПАНИИ INTERMARK SAVILLS.

В сообщении также отмечается, что Кэннон-Холл выставлен на продажу впервые более чем за двадцать лет через агентства Savills и Glentree International за 32 млн фунтов (\$51,408 млн).

«Кэннон-Холл может похвастаться множеством архитектурных деталей, которые лишний раз подчеркивают его историческое значение. Это, к примеру, величественная прихожая, которая уходит в глубину дома, и весьма впечатляющая лестница. На площади около 10 тыс. квадратных футов (929 кв. м) вы можете найти множество просторных и светлых жилых помещений, включая библиотеку, гостиную и отделанную деревом столовую на 18 персон, а также шесть спален, оранжерею и крытый бассейн. Кроме того, к особняку

прилагает отдельный дом для обслуживающего персонала, а также огороженная парковка во внутреннем дворе, на которой могут разместиться до десяти машин. Есть также гараж для двух автомобилей», — говорится в сообщении.

В нем также указано, что Кэннон-Холл находится на участке земли площадью чуть меньше половины акра (0,2 га), примерно в 50 метрах от границы лесопарковой зоны Хэмпстед-Хит и менее чем в четырех милях (6,5 км) от центра Вест-Энда.

Кэннон-Холл был построен примерно в 1730 году в георгианском стиле и относится ко второму классу памятников истории и архитектуры (Grade II listed). В этом доме с 1916 по 1934 год жил актер и режиссер

сэр Джеральд дю Морье. Помимо всего прочего, он был братом Сильвии Ллевеллин Дэвис, пятеро детей которой вдохновили Дж. М. Барри на создание «Питера Пэна», и в 1904 году сыграл Капитана Крюка в первой сценической постановке этой сказки. Кроме того, его дочерью была знаменитая писательница Дафна дю Морье, автор таких книг, как «Ребекка», «Трактир „Ямайка“» и «Птицы», которые были экранизированы Альфредом Хичкоком, а также романа «Французова бухта» и культового триллера «А теперь не смотри». Дафна провела детство в Кэннон-Холле вместе со своими сестрами — Анджелой (которая тоже была писательницей) и Жанной. Также в этом особняке

в 1965 года Отто Премингер снимал свой триллер «Бани Лейк исчезает». Главную роль в фильме сыграл Лоуренс Оливье, который в 1940 году также снялся в экранизации романа Дафны «Ребекка».

Также среди знаменитых обитателей дома следует назвать сэра Ноя Томаса, придворного врача короля Георга III, который поселился в Кэннон-Холле в 1780 году. Кроме того, особняк был некоторым образом связан и с судебной системой Великобритании — в нем жило несколько местных магистратов. До формирования лондонской полиции в 1832 году одна из комнат Кэннон-Холла (сейчас это библиотека) использовалась как зал суда.

По материалам riarealty.ru/news_prices

ПРЕМИУМ-КЛАСС В АРЕНДУ

КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ — ОСНОВНЫЕ АРЕНДАТОРЫ ЭЛИТНЫХ КВАРТИР В ПЕТЕРБУРГЕ. СРЕДИ НИХ — СОТРУДНИКИ ИЗВЕСТНЫХ ФИРМ И ЭКСПАТЫ, КОТОРЫМ КОМПАНИЯ ОПЛАЧИВАЕТ РАСХОДЫ НА ЖИЛЬЕ. АРЕНДАТОРЫ ДОРОГИХ КВАРТИР ПРЕДПОЧИТАЮТ НОВЫЕ ЭЛИТНЫЕ ДОМА ИЛИ ЖИЛЬЕ В ИСТОРИЧЕСКОЙ ЗАСТРОЙКЕ ПОСЛЕ РЕМОНТА И С ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ПАРКОВОЧНЫМ МЕСТОМ ПОБЛИЗОСТИ.

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

КВАРТИРЫ С ПРОСТОРНЫМИ ГОСТИНЫМИ ЦЕНЯТСЯ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ, НЕСМОТЯ НА КОРРЕКТИРОВКУ СПРОСА НА ЖИЛЬЕ С ИЗБЫТОЧНОЙ ПЛОЩАДЬЮ

«Цены на этом рынке стабильны. Незначительные колебания происходят в зависимости от сезона. Как правило, в сентябре, на пике сезона, наблюдается незначительный рост. Предложение по-прежнему не так интенсивно, как в случае с жильем сегмента масс-маркет, и соответствует спросу», — говорит Екатерина Немченко, директор департамента жилой недвижимости компании Knight Frank St. Petersburg. Предложение растет и за счет профессиональных инвесторов. «Сегмент жилья бизнес-класса, как и „элитка“, сейчас популярен у инвесторов. Если такие дома находятся в хорошем месте и на завершающей стадии готовности, конечно, туда идут деньги», — констатирует Надежда Калашникова, директор по развитию компании Л1.

«Большинство арендаторов элитного жилья — иностранцы, либо топ-менеджеры, работающие по контракту, либо семьи, ждущие окончания строительства собственного дома. В связи с тем, что эта категория заинтересована не в покупке недвижимости, а только во временном комфортном проживании, эта услуга очень популярна в Петербурге», — считает Екатерина Немченко.

«Ключевым требованием арендаторов является социальная однородность окружения на жилом объекте. Кроме того, существуют пожелания к стилю дизайна квартиры (hi-tech, классика, барокко), ко-

личеству спален и количеству парковочных мест», — рассказывает Ирина Бузина, заместитель директора АН «Бекар».

В сфере аренды элитной жилой недвижимости около 60% клиентов — корпоративные. В основном это сотрудники иностранных компаний, которым их фирмы оплачивают жилье. В российских компаниях такая ситуация редкость, исключение составляет разве что «Газпром». «Сотрудники корпорации арендуют квартиры бизнес- и премиум-класса в Петербурге уже несколько лет, причем в последний год их стало немного больше, что связано с переводом в город еще нескольких департаментов монополиста. В основном сотрудники «Газпрома» смотрят квартиры в центре города, особенно на Английской набережной (рядом со штаб-квартирой компании «Газпром нефть»), — рассказывает Анна Калинина, руководитель отдела элитной жилой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate. По ее словам, есть запросы также на Крестовский остров и Петроградскую сторону. Тем не менее обнаруживается тенденция к изменению локации: некоторые сотрудники уже присматривают квартиры на севере Петербурга, ближе к «Лахта-центру».

Средняя стоимость аренды элитного жилья — 150–200 тыс. руб. в месяц за трех-четырёхкомнатную квартиру. «В последние полгода-год можно отметить два тренда: в связи с переездом в Петербург

сотрудников крупных компаний, в том числе и иностранных, спрос на элитную аренду — в особенности, в дорогих новостройках — вырос. При этом увеличилось и предложение таких квартир: был сдан в эксплуатацию ряд подобных объектов и инвесторы выставили квартиры на рынок», — объясняет Татьяна Натикач, менеджер департамента аренды жилого фонда компании «Петербургская недвижимость». Это, например, такие комплексы, как «Венеция», «Люмьер». Пользуются спросом и сданные раньше дома — например, в проекте «Парадный квартал», а также в ряде новостроек на Крестовском острове.

По данным expert.ru, «доля экспатов на рынке аренды элитной жилой недвижимости пока остается стабильной, но в связи с новыми санкциями, которые могут быть наложены на Россию, эксперты ожидают ее незначительного снижения в ближайшие месяцы. На сентябрь-октябрь традиционно приходится пик спроса на арендное жилье, ставки в этот период вырастают в среднем на 10%».

Понятно, что самое большое количество элитных квартир для аренды находится на Крестовском острове и в Центральном районе. Арендные ставки колеблются от 70 тыс. рублей (квартира с одной спальней или квартира-студия) до 300 тыс. рублей в месяц (квартира с тремя спальнями в новом доме с подземным паркингом). Аренда квартир в таких домах,

как «Пятый элемент», «Дом у моря», и в некоторых объектах на Каменном острове может обойтись в 500 тыс. рублей в месяц (от 300 кв. м с тремя-четырьмя спальнями). Спрос на такое дорогое жилье постоянный, но он ограничен узким кругом очень состоятельных квартиросъемщиков.

Стоимость аренды зависит прежде всего от местоположения дома и общей площади квартиры. «Требования нанимателей элитного жилья в последний год практически не изменились. В моде сейчас практичность. Люди уже не готовы снимать квартиры площадью 200–300 кв. м, — уверена Светлана Петрова, директор ГК «Балтийский монолит». — Пяти-шестикомнатные квартиры простаивают, арендаторов на них нет. Наиболее популярный в данный момент тип квартир в сегменте элитной недвижимости — двух-трехкомнатные площадью 100–200 кв. м».

Динамика рынка аренды элитного жилья в ближайшей и среднесрочной перспективе будет зависеть от экономической ситуации в стране. «В случае резких изменений размера арендных ставок и уровня спроса, часть квартир уйдет с рынка в принципе. Дело в том, что собственники элитного жилья строго придерживаются правила „сдавать за эти деньги или ни за какие“. Напомню, что в пик кризиса 2008–2009 годов объем предложения на рынке аренды элитного жилья сократился на 70%», — напоминает Ирина Бузина. ■

ВЫСОКАЯ ГОТОВНОСТЬ — ВЫСОКАЯ НАДЕЖНОСТЬ

ВЫСОКАЯ АРХИТЕКТУРА ОТ RBI

ИЗЫСКАННЫЙ

ДОМ С ФРАНЦУЗСКИМИ
БАЛКОНАМИ (54 КВАРТИРЫ)



Новелла
Дом на Черной речке
УЛ. САВУШКИНА, 7

СДАЧА 2014 г.

ПЕРВЫЙ

ДОМ ЛЕГЕНДАРНОГО
ИСПАНСКОГО АРХИТЕКТОРА
РИКАРДО БОФИЛЛА
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ




АЛЕКСАНДРИЯ
ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
НОВГОРОДСКАЯ УЛ. 23

ДОМ СДАН

ПЕТЕРБУРГСКИЙ

СТИЛЬ В СОВРЕМЕННОМ
ПРОЧТЕНИИ



Собрание
ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ
Большая Посадская, 12

СДАЧА 2014 г.

СКИДКИ ДО 14%*

RBI
The art of real estate

320-76-76

rbi.ru

ХОЛДИНГ RBI
основан в 1993 г.

Реклама. ООО «Денген» ООО «Прайм-инвестмент», СРО № 0006-2009-7825005179-С-3 от 11.02.2010 г. *Акция действует до 30.10.14 и распространяется на объекты: «Александрия» (4-5 комнатные квартиры, расположенные на 11-12 этажах) и «Собрание» (квартиры типов 3-3 (5-й подъезд) и 1-3В (4-й подъезд)). Предложение по акции не суммируется с другими скидками и спец.предложениями. Проектные декларации и подробности акции на сайте www.rbi.ru



ДЕКОРАТИВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ФАСАДА И РЕТРОФОНАРИ ВПОЛНЕ ГАРМОНИРУЮТ ДРУГ С ДРУГОМ



ПЛАНИРОВКА ПАРАДНЫХ ЛЕСТНИЦ ТРАДИЦИОННА ДЛЯ ПЕТЕРБУРГСКИХ ДОМОВ В СТИЛЕ МОДЕРН



АССИМЕТРИЯ ПРИДАЕТ УЗКОМУ ФАСАДУ ЗДАНИЯ НЕКОЕ ИЗЯЩЕСТВО

ДОМ С РЕВОЛЮЦИОННЫМ ПРОШЛЫМ

ИЗЯЩНЫЙ ОСОБНЯК НА ФУРШТАТСКОЙ, 28, ИЗВЕСТНЫЙ КАК ДОМ ЗЕНКЕВИЧ, — ОБРАЗЕЦ НЕ ТОЛЬКО СТИЛЯ МОДЕРН, НО И, ЕСЛИ УГОДНО, ПЕТЕРБУРГСКОГО УЮТА: НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕЙ СВОЕЙ ИСТОРИИ ОСОБНЯК БЫЛ ИМЕННО ДОМОМ — МЕСТОМ, ГДЕ ЖИВУТ ЛЮДИ. ДОМ ЗЕНКЕВИЧ ИЗБЕЖАЛ УЧАСТИ МНОГИХ СВОИХ БОЛЕЕ ПОМПЕЗНЫХ СОБРАТЬЕВ, ПРЕВРАЩЕННЫХ В БЕЗЛИКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ ИЛИ БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ. СЕРГЕЙ КУТУМОВ

Фурштатская улица — одна из самых старинных в Северной столице. И, что не редкость в Петербурге, не раз меняла имя. Как считают авторы книги «Петербург в названиях улиц», самое первое название магистрали — 4-я от Невы реки линия — фигурирует на картах 1720-х годов. Затем улица именуется 3-я Артиллерийская линия, 3-я линия Артиллерийской слободы, 3-я Пушкарская улица (с 1751 года). Последние три названия связаны с близостью Литейного двора — работавших на нем мастеровых и артиллеристов называли пушкарями. Современное название «Фурштатская» улица получила в 1780 году, что тоже имеет военные корни — на территории нынешнего дома № 21 находился фурштатский (фуражный) двор лейб-гвардии Преображенского полка.

Уже в советское время, 19 мая 1923 года Фурштатская была переименована в улицу Петра Лаврова. Произошло это к столетию со дня рождения революционера и произошло неслучайно: именно участок, занимаемый ныне домом Зенкевич, изначально принадлежал семье идеолога народничества, революционера и полковника, философа и математика Петра Лавровича Лаврова. О судьбе того здания известно немного — петербурговеды считают, что дом в три этажа был построен в начале XIX века неизвестным архитектором.

О судьбе Петра Лавровича известно, наоборот, немало. После покушения Дмитрия Каракозова на Александра II Петр Лавров был сослан в Вологодскую губернию. Официальная формулировка (по данным Википедии) — виновен в «распространении вредных идей», «сочувствии и близости к людям, известным правительству своим вредным направлением». К тому моменту полковник, профессор математики, наставник-наблюдатель Константиновского военного училища был уже широко известен в студенческой среде своей литературной и общественной работой, дружил с Чернышевским, входил в состав первой «Земли и воли» (тайной революционной организации).

Именно в ссылке, как многие российские философы и до него, и после, Петр Лаврович написал свое самое известное произведение — «Исторические письма» — по существу, призыв к интеллигенции понять потребности народа и вместе приступить к борьбе против старого мира, к творению новой истории. Вскоре после этого, в 1870 году, Лавров бежал в Париж, а его имущество было взято под опеку государства и пошло с молотка. Ирония судьбы: дом революционера был реквизирован.

В 1871 году новым владельцем дома становится некий коллежский советник Александр Стефанович. Сайт ofpk.spb.ru даже указывает точную сумму сделки — 14 558 рублей. Место было бойкое: историки со ссылкой на справочник «Весь Петербург» за 1899 год сообщают, что в здании (по-видимому, имеются в виду и дворовые флигели) располагались «приготовительное училище» и «мастерская дамских нарядов», слесарная мастерская и бакалейная торговля. После смерти коллежского советника дом перешел к его вдове, а позднее, в 1886 году, — ее дочерям от первого брака, Мелании и Евгении Зенкевич.

К концу XIX века сестры приняли решение о сносе старого здания. Проект нового, четырехэтажного, был заказан довольно известному петербургскому архитектору, выпускнику Академии художеств Карлу Валериевичу Бальди. В 1901 году изящный особняк был построен. О его стилистической принадлежности исследователи спорят до сих пор.

Считается, что здание относится к стилю модерн — собственно, модерн и эклектика — два «основных» стиля Бальди, в которых он успешно работал при строительстве доходных домов в Петербурге. Некоторые исследователи относят дом Зенкевич к франко-бельгийскому ар-нуво, считая здание открытием архитектора, прорывом в стиле, оказавшемся практически невостребованным в России. Аргументы: «Разбиение плоскости стены вертикальными тягами на узкие оконные проемы, контраст геометрической основы композиции и привязанного к ней виталь-



ПЕЧИ И КАМИНЫ В ДОРЕВОЛЮЦИОННУЮ ЭПОХУ НЕ ЗАКРАШИВАЛИ В ОДИН ЦВЕТ

ного орнамента, подбор цветовой гаммы и различной по фактуре штукатурки, да и сам камерный масштаб здания — показательные приметы мышления уже на новом архитектурном языке».

Как бы там ни было, в 1910-х годах сестры продали новый особняк ученому агроному Михаилу Алисову, ставшему последним дореволюционным владельцем здания.

С приходом советской власти все двадцать квартир (и в особняке, и в дворовых флигелях) стали коммуналками. Петербурговеды считают, что на 1927 год на Фурштатской, 28, было прописано 104 человека! «Все жили вровень, скромно так. Система коридорная: на тридцать восемь комнаток всего одна уборная!» — сплет позднее Высоцкий, правда, о другой, московской, коммуналке. Кстати, многие иностранцы в двадцатые годы прошлого столетия считали рассказы Зошенко о коммунальном быте этаким социальной фантастикой: специально выдумал автор странные «коммуналки» чтобы показать, что происходит с человеком в нечеловеческих условиях...

Историки, ссылаясь на справочник «Весь Ленинград» 1927 года, полагают, что в этих коридорных дебрях жил и «красный командир Борис Белевич» — в прошлом кадровый военно-морской офицер, а позже автор книги «Военно-мор-



ПАСТОРАЛЬ С ЭЛЕМЕНТАМИ БАРОККО В ДУХЕ ЭКЛЕКТИКИ

ское дело», профессор Военно-морской академии им. Ворошилова Борис Владимирович Биллевич. Если это действительно так, то прожил он в этом доме недолго — в 1938-м он погиб в одном из лагерей ГУЛАГа.

Случай, увы, нетипичный для Петербурга: коммунальный период в судьбе дома не слишком повредил его внешнему



КВАРТИРЫ СОХРАНЯЮТ СВОЙ АРХИТЕКТУРНЫЙ ДЕКОР



ПТИЦЫ, ЖИВОТНЫЕ И РАСТЕНИЯ В ДЕКОРАТИВНОЙ ОТДЕЛКЕ ИНТЕРЬЕРА — В СТИЛИСТИКЕ АР-НУВО

виду. До нынешних дней даже сохранились оригинальные балконные решетки и кованые ворота. После перестройки, опять же, счастливо избежав разрухи и бесхозности, дом Зенкевич в 2000-х годах как-то по-доброму, с душой был отремонтирован. В 2001 году дом включен КГИОП в «Перечень вновь выявленных объектов, представляющих историческую, научную,

художественную или иную культурную ценность».

Ныне, что уже для Петербурга типично, особенно в центре, коммуналки превратились в элитное жилье — апартаменты. Завершилась полная реконструкция здания, сохранившиеся элементы декора восстановлены, а квартиры меблированы и укомплектованы бытовой техникой. ■

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ НЕДВИЖИМОСТИ, АРХИТЕКТУРЫ И ИДЕИ ДЛЯ ДОМА

ДЕКАБРЬ 2014 — ФЕВРАЛЬ 2015

3-4.12

Architect @ Work Stuttgart
(Штуттгарт, Германия)
Архитектурная выставка

3-5.12

SIMI (Париж, Франция)
Выставка недвижимости

4-6.12

EDME (Шанхай, Китай)
Выставка фасадных материалов
и технологий крепежа

4-6.12

Floor Expo (Шанхай, Китай)
Международная выставка напольных
покрытий

4-6.12

TIM Expo (Шанхай, Китай)
Выставка теплоизоляции
и энергосберегающих технологий

5-7.12

Art & Craft Festival (Познань, Польша)
Фестиваль искусства и ремесла

5-7.12

Doors & Windows Expo (Дели, Индия)
Выставка окон, дверей, профилей,
аксессуаров и технологий их
производства

5-7.12

Glass Technology (Дели, Индия)
Международная выставка стекла
и стекольных технологий

6-8.12

Vivi la Casa (Верона, Италия)
Выставка современного и классического
дизайна интерьера

18-21.12

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

10-11.01.2015

Umwelt (Кайзерслаутерн, Германия)
Экологическая выставка

13-15.01

Manchester Furniture Show
(Манчестер, Великобритания)
Выставка мебели

14-17.01

Formex (Стокгольм, Швеция)
Выставка дизайна, интерьера и текстиля

16-18.01

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

17-18.01

BAUplus (Альштадт, Германия)
Выставка строительства и интерьера



АРХИТЕКТУРА

АРХИТЕКТУРА МОЖЕТ БЫТЬ ПРИЗРАЧНОЙ (НА ВЫСТАВКЕ В РАМКАХ АРХИТЕКТУРНОЙ БИЕННАЛЕ — 2014 В ВЕНЕЦИИ)

17-20.01

Domotex (Ганновер, Германия)
Выставка напольных покрытий

18-20.01

InterSec (Дубай, Объединенные
Арабские Эмираты)
Международная выставка оборудования,
технологий охраны и обеспечения
безопасности

19-24.01

BAU (Мюнхен, Германия)
Выставка архитектуры, строительных
материалов и систем

19-25.01

Imm Cologne (Кельн, Германия)
Международная выставка мебели,
предметов интерьера, дизайна

19-25.01

LivingKitchen (Кельн, Германия)
Международная выставка кухонной
мебели и бытовой техники

22-25.01

Baumag (Люцерн, Швейцария)
Ярмарка строительного оборудования

23-25.01

Baumesse (Райнберг, Германия)
Выставка строительства
и энергосбережения

23-25.01

Forma Spring (Хельсинки, Финляндия)
Международная выставка товаров
для дома, художественного оформления
интерьера

23-25.01

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

24-25.01

Baumesse Backnang
(Бакнанг, Германия)
Строительная выставка

27-29.01

Installatie Vakbeurs
(Горинхем, Нидерланды)
Выставка строительной индустрии

28-30.01

KOK Austria (Вельс, Австрия)
Специализированная выставка
керамических изделий и технологий

28-31.01

EPC World Expo (Мумбай, Индия)
Выставка строительных технологий
и инженерных закупок

1-2.02

Beletage (Зальцбург, Австрия)
Выставка дизайна интерьера

2-3.02

Aircraft Interiors Middle East (AIME)
(Дубай, Объединенные
Арабские Эмираты)
Международная выставка внутреннего
дизайна и оборудования для воздушного
транспорта

4-6.02

Appli-tech (Люцерн, Швейцария)
Строительная выставка

6-8.02

Rakentaminen & Sisustaminen
(Турку, Финляндия)
Выставка строительства и дизайна
интерьера

7-8.02

BAUplus (Кауфбойрен, Германия)
Выставка строительства и интерьера

7-15.02

Garten & Ambiente (Ганновер, Германия)
Специализированная выставка
садоводства, озеленения и садового
дизайна

9-15.02

Bouwbeurs (Утрехт, Нидерланды)
Международная строительная выставка

10-12.02

Infra Relatiedagen
(Харденберг, Нидерланды)
Выставка строительства дорог,
гидротехнических сооружений и геодезии

13-15.02

Asta Constructor (Тампере, Финляндия)
Ярмарка оборудования для строительства
и реконструкции

18-20.02

VIATEC (Больцано, Италия)
Выставка-ярмарка строительства
и эксплуатации дорожной
инфраструктуры

20-22.02

Baumesse «im Lot»
(Аугсбург, Германия)
Строительная выставка

20-22.02

Hausbauermesse
(Клагенфурт, Австрия)
Выставка по дизайну интерьера

20-22.02

Paderbau
(Падерборн, Германия)
Строительная выставка

22-23.02

Hardware / DIY Home Garden
Show (Дублин, Ирландия)
Выставка товаров для дома,
строительства и садоводства

25-26.02

Energie-Fachmesse Gebäudewirtschaft
(Галле, Германия)
Специализированная выставка
энергоэффективности
и энергосбережения

26-28.02

ACREX India
(Бангалор, Индия)
Международная выставка строительных
услуг, кондиционирования воздуха
и охлаждения ■

КЛИЕНТЫ НЕ ДЛЯ ВСЕХ

ВВЕДЕННЫЕ ЗАПАДНЫМИ СТРАНАМИ САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ ОТПУГНУЛИ ЧАСТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ ОТ РЫНКОВ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЭКСПЕРТЫ ФИКСИРУЮТ СНИЖЕНИЕ ИНТЕРЕСА К РЫНКУ НЕДВИЖИМОСТИ США, В ТОМ ЧИСЛЕ ИЗ-ЗА ОПАСЕНИЙ УЖЕСТОЧЕНИЯ ВИЗОВЫХ ТРЕБОВАНИЙ И БОЛЬШЕЙ ЭСКАЛАЦИИ КОНФЛИКТА.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН («Ъ-ДОМ», № 39 ОТ 25.09.2014)

При этом уже сейчас зарубежные банки стали чаще отказывать россиянам в получении ипотечных кредитов и активнее проверять происхождение их средств.

ВСЕ ЕЩЕ ПРОДАЮТ Как отмечают участники зарубежного рынка недвижимости, отношение продавцов к российским клиентам не изменилось, хотя они стали внимательнее изучать документы. «Продавцы объектов заинтересованы продать свои объекты и получить за них соответствующую оплату. И раньше независимо от санкций продавцы коммерческой недвижимости в Европе всегда просили подтверждения наличия средств у потенциального покупателя еще до вступления в сделку», — говорит Юлия Овчинникова, директор департамента зарубежной недвижимости Intermark Savills. По ее словам, иногда требованием продавцов было подтвердить наличие средств уже в европейском банке. «Это касалось не только российских инвесторов, но и любых граждан стран, не являющихся членами ЕС. В последние месяцы мы не наблюдали существенных изменений в поведении продавцов», — говорит эксперт. Что касается сделок с жилой недвижимостью, в практике Intermark Savills также не было случаев отказа продавцов от сделок только в связи с тем, что покупатель — россиянин.

По словам управляющего инвестициями в недвижимость Игоря Индриксонса, при заключении сделок, связанных с покупкой зарубежной недвижимости, продавец прежде всего задумывается о собственной выгоде, а когда дело касается денежных средств, национальный вопрос отступает на второй план. «Негативного отношения продавцов к покупателям объектов недвижимости в Европе и США пока не наблюдается», — говорит господин Индриксонс.

По словам менеджера по продажам Tranio.Ru Юлии Кожевниковой, россияне по-прежнему желанные клиенты на зарубежных рынках. «Во многих странах, таких как Болгария, Испания и Латвия, россияне, как и раньше, составляют заметную долю, и продавцам было бы невыгодно, если бы они потеряли столь многочисленную группу покупателей», — говорит эксперт. Тем более что в некоторых городах, например в Нью-Йорке и Лондоне, россияне всегда платили за недвижимость большие суммы. «Случаев, когда продавцы отказывались заключать с россиянами договоры только потому, что те являются гражданами РФ, не было», — говорит эксперт.

ИПОТЕКА С АКЦЕНТОМ Впрочем, когда сделка доходит до частных, например до одобрения кредита иностранным банком, могут появиться определенные сложности. «В Великобритании некоторые

банки практически полностью перестали работать с россиянами, другие стали более осторожными и предпочитают работать с теми, у кого доходы поступают из-за рубежа, а не из России», — говорит Юлия Овчинникова. В целом, по ее словам, банки опасаются, что клиенты не смогут перевести деньги из России или что средства могут быть заморожены на долгое время в связи с проверкой их легальности, а также поисками связей с компаниями, попавшими в санкционные списки.

«Пока это не стало препятствием к покупке для большинства желающих приобрести недвижимость за рубежом. И тем, кто планировал такие покупки, мы бы посоветовали их не откладывать», — добавляет Юлия Овчинникова. Как подтверждает руководитель отдела продаж Tranio.Ru Марина Филичкина, теперь банки тщательнее проверяют документы, что немного задерживает сам процесс.

Впрочем, зачастую такие проволочки эксперты пытаются объяснить особенностями местного рынка. По словам спикера—управляющего партнера Evans Анны Левитовой, в странах, где и раньше было сложно открыть банковский счет, банки еще с меньшей охотой открывают счета россиянам, внимательнее проверяют, кто они, не являются ли они чиновниками, политиками, людьми из санкционных списков. «Новые пункты в договорах не появились, однако больше времени требуется для открытия счета, а также больше информации предоставить о самом клиенте», — говорит эксперт. По ее словам, это касается Европы и Великобритании, не касается США, где никаких изменений не произошло: счет можно открыть за один день, все хорошо и эффективно работает.

Как отмечает директор департамента элитной жилой недвижимости, Knight Frank Андрей Соловьев, если речь идет об ипотечных кредитах на покупку россиянами жилой недвижимости за рубежом, каждая такая заявка рассматривается индивидуально и весьма пристально.

Впрочем, по словам Игоря Индриксонса, ни один из крупных европейских или американских банков официально не подтвердил информацию об ужесточении требований или кардинальном изменении условий кредитования, касающихся российских граждан. «При оформлении ипотечного кредита значение для иностранного банка-кредитора имеет лишь статус заемщика, а именно является он резидентом или нерезидентом страны кредитования. Представителей банка не волнуют гражданство или государственная принадлежность будущего клиента», — говорит эксперт. Однако, по его мнению, «введение санкций может повлиять на время рассмотрения заявки на получение ипотечного кредита россиянином, ведь те-

перь банковским специалистам придется проверять наличие той или иной российской фамилии в обновленном санкционном списке». «В целом банковский бизнес достаточно структурирован, поэтому при оформлении ипотечных кредитов банки руководствуются определенными инструкциями. Если речь идет о стране, которая находится под санкциями, то представители банка неизбежно вынуждены провести покупателя через обязательную процедуру», — говорит управляющий директор ZIP Realty Евгений Скоморовский.

ИЗМЕНИВШИЙСЯ СПРОС Реагируя на изменившееся отношение, а также на осложнение политических реалий, российские клиенты изменили свои предпочтения в выборе мест для инвестиций: в первую очередь меньше объектов они стали покупать в странах, активнее всего поддерживавших санкции против России, — в Великобритании и США. «Тут сложились несколько факторов. С одной стороны, российские клиенты опасаются, что отношение к ним со стороны продавцов резко изменилось. С другой стороны, причиной являются ожидания, связанные с возможным ужесточением визового режима — это особенно важно для стран со сложной системой выдачи виз, в первую очередь для Великобритании», — говорит Евгений Скоморовский.

В результате, по данным Tranio.Ru, с января по август количество заявок на недвижимость Лондона сократилось. «В целом многие россияне предпочитают по времени с покупкой, однако санкции не должны отпугивать покупателей», — говорит Юлия Кожевникова. Даже если количество запросов у компании осталось на прежнем уровне, число реальных сделок оказалось существенно ниже.

«Мы не почувствовали сильного роста или падения количества покупок объектов элитной недвижимости россиянами за рубежом в последние два-три месяца. Количество поступающих запросов на покупку примерно соответствует уровню прошлых лет в этот период. А вот количество реально заключенных сделок, напротив, несколько снизилось», — говорит Юлия Овчинникова. По ее словам, это связано с общей неопределенностью, вызванной политической ситуацией и санкциями. Многие клиенты не понимают, что будет происходить с их бизнесом в ближайшее время, и, соответственно, откладывают или отменяют дорогостоящие покупки, если они не являются необходимыми.

«Спрос очень велик. В Германии и США россияне интересуются в основном доходной недвижимостью, в Лондоне больше покупают резиденции, но также и инвестируют. Снижения спроса мы не видим, напротив, видим рост спроса на покупку недвижимости за рубежом и оформле-

ние дополнительного вида на жительство/гражданства», — говорит Анна Левитова.

По данным Knight Frank, по состоянию на начало 2014 года США стабильно входили в топ-5 наиболее привлекательных зарубежных рынков для россиян. Однако за последнее полугодие 2014 года объем запросов на это направление у наших соотечественников сократился практически вдвое, говорит Андрей Соловьев. По его словам, одни покупатели отложили свой спрос на американскую недвижимость, другие сократили бюджет на покупку, а третьи скорректировали выбор страны нахождения объекта недвижимости.

Если говорить о данных за 2013 год, то в прошлом году на недвижимость за рубежом россияне потратили более \$12 млрд, из которых более чем \$1 млрд отправился в Соединенные Штаты — такие данные обнародовала Национальная ассоциация риэлторов (NAR). Однако в общем объеме сделок с иностранцами на рынке недвижимости Соединенных Штатов (по данным NAR) доля россиян остается незначительной на протяжении последних четырех лет, варьируясь от 3% в 2010 году до 2% в 2012–2013 годах и до 1% в первом полугодии 2014 года. «Что касается традиционно интересных для россиян стран, таких как Франция, Швейцария, Монако и Италия, то спрос на эти направления сохранился в прежнем объеме. Отмечается также небольшое увеличение спроса на Германию и Австрию», — добавляет Андрей Соловьев.

По данным Национальной ассоциации риэлторов США, доля россиян упала в общем объеме сделок с участием иностранного капитала с 3% в 2010 году до 2% в 2012–2013 годах, а затем до 1% в первом полугодии 2014 года. В частности, по данным портала Tranio.Ru, специализирующегося на продажах зарубежных объектов, в августе 2014 года на сайте было получено на 35,7% меньше заявок от российских клиентов на покупку недвижимости в США, чем в августе 2013 года. В основном оставшиеся на американском рынке иностранные покупатели рассматривают рынок США исключительно как инвестиции. Согласно данным исследования Tranio.Ru, 58,8% опрошенных риэлторов считают, что основная цель покупки недвижимости в США — это инвестиции.

Как подтверждает Игорь Индриксонс, введенные санкции снизили спрос на недвижимость США: интерес к жилым американским объектам снизился. При этом Германия, наоборот, продолжает привлекать российских клиентов. «Германия привлекательности среди россиян не потеряла, там наблюдается лишь небольшое снижение покупательской активности. Рынок Франкфурта-на-Майне, где стоимость жилья выросла за последний квартал, выглядит вполне стабильно», — говорит эксперт. ■

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМФОРТ

«ПОКАЖИ МНЕ СВОЙ ДОМ, И Я СКАЖУ, КТО ТЫ» — ТАК, ПЕРЕИНАЧИВ ИЗВЕСТНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ, МОЖНО СКАЗАТЬ О ЗНАЧИМОСТИ ИНТЕРЬЕРА ЖИЛОГО ПРОСТРАНСТВА: В КОНЦЕ КОНЦОВ, ЭТО ОДНА ИЗ ВАЖНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ НАШЕГО ИМИДЖА. АЛИНА БАШКЕЕВА



РУКОВОДИТЕЛЬ СТУДИИ «ДИЗАЙН-ХОЛЛ» МАРИЯ СИДОРОВА

Однако правильный интерьер, кроме внешней привлекательности, несет в себе массу других важных свойств, которые, будучи соединены в единое целое, раскрывают не только вкус владельца, но и рассказывают о его характере и образе жизни. Совместить эстетику и функциональность и наделить интерьер внутренним миром, гармонирующим с внутренним миром хозяина, постарались авторы проекта студии «Дизайн-Холл».

Владелец двухкомнатной 76-метровой квартиры с двумя просторными террасами общей площадью 30 кв. м и большими панорамными окнами — человек активный, деловой и увлеченный. Соответственно, интерьер должен был решать целый ряд задач: быть эффективным и эффектным одновременно, отражать стиль жизни хозяина и вместе с тем быть тихой гаванью, местом спокойствия и уединения.

По словам авторов проекта, задача, поставленная заказчиком, сводилась к разработке современного интерьера с элементами классики, отдельным желанием было создание приватной зоны — уединенной спальни с выходом на террасу, а также большого светлого пространства в виде кухни-гостиной. С одной стороны, довольно просто, с другой — невероятно сложно, ведь количество трактовок такой задачи неимоверно велико, и где найти то самое правильное решение, которое отвечало бы не только видению заказчика, но и соответствовало последним интерьерным тенденциям, было комфортным и функциональным, а самое главное — гармонизировало с характером хозяина? «Дизайн-Холл» в лице руково-

дителя студии Марии Сидоровой и автора проекта Сергея Клочкова постарался найти ту золотую середину, в которой пересеклись все координаты.

Функциональность плюс смелая игра фактур, текстур, стилей и материалов — простое решение для непростого уравнения. Вдохновение, почерпнутое в модных бутик-отелях Лондона и Нью-Йорка, задавало вектор при разработке общей концепции интерьера, так что формирование жилой среды шло в соответствии с лучшими образцами мировой интерьерной мысли. «Проект, — рассказывает Сергей Клочков, — задумывался как переосмысление образа жизни современного человека, его отношения к роскоши, удобству и функциональности. Основная идея заключалась в том, чтобы наделить квартиру комфортом, присущим ведущим отелям мира, и дополнить получившуюся функциональность изысканным дизайном, сохранив при этом домашний уют и сообщив интерьеру характер владельца. В целом данный проект — тот пример, когда дизайн и функциональная составляющая полностью отражают суть и образ жизни хозяина».

С самого порога квартира словно заявляет о своем характере: гостей встречает репродукция картины Жака Луи Давида «Наполеон пересекает перевал Сен-Бернар», переполненной энергией и решимостью. Впрочем, достает интерьеру и игривой иронии, которая кроется в тех же самых деталях и неожиданных сочетаниях: образ мыслей современного человека далек от простодушного пафоса.

Едва ли не первостепенная роль в интерьере отведена деталям. Прозрачные стулья, словно парящие в пространстве, придающие интерьеру воздушность и невесомость; оконные порталы, выполненные из массива дуба с хромированными вставками, олицетворяющие взгляд в будущее через призму прошлого (дом, в котором располагается квартира, находится в районе, где ультрасовременные здания соседствуют с массивными «сталинками» середины прошлого века); широкая паркетная доска, напоминающая о комфорте загородного дома; темное дерево мебели и отделочных аксессуаров, придающее квартире аристократический дух. В некоторых помещениях детали становятся основным элементом — тем самым акцентом, привлекающим внимание и задающим ритм обстановки. Например, главным акцентом в кухне-гостиной стал винный шкаф-бар с ярко-желтой подсветкой, который, безусловно, является цветовой доминантой интерьера. Именно по этому объекту отцентрованы основные функциональные зоны — столовая, зона отдыха с уютным диваном и телевизором.

Особое внимание отведено фактурам и материалам: множество, казалось бы, несочетаемых комбинаций в итоге выстраивают гармоничный образ, на 100% соответствующий замыслу авторов проекта и натуре владельца квартиры. Благородное дерево и декоративная плитка в стиле хай-тек, натуральный камень и глянцевые полимерные поверхности, репродукции произведений классической живописи и современное искусство...

Одна из ключевых характеристик проекта — функциональность. Поскольку хозяин ведет активный и деловой образ жизни, много путешествует, его потребность — возможность хранения большого количества вещей, в том числе одежды. А потому одной из главных задач дизайнеров при работе над проектом стало создание встроенных модулей и систем хранения, которые идеально подошли бы к современному минималистичному интерьеру. Так, специально были разработаны системы встроенной

мебели, в частности, шкафов, которые органично вписались в интерьер и стали его логичной составляющей. Пример — проходная гардеробная, которая одновременно является коридором, соединяющим прихожую и кухню-гостиную. Функциональность интерьера отражается и в максимально эффективном использовании пространства: в частности, на кухне в нише была устроена мини-постирочная с закрывающимися дверями от пола до потолка. Впрочем, стилю уделено также немало внимания. Подавляющее большинство отделочных материалов, мебели и аксессуаров заказывалось за рубежом — в Италии, Франции, США. А такие «мелочи», как стулья от Филиппа Старка компании Kartell Masters, мебель от Flou, Pianca, Meridiani, Cattelan Italia, Flexform, Tonin Casa и свет таких признанных лидеров индустрии, как Fabbian, Foscarini, Artemide, Oluce, придали необходимый шарм, соответствующий мироощущению современного человека. ■



АВТОР ПРОЕКТА СЕРГЕЙ КЛОЧКОВ

«ДИЗАЙН-ХОЛЛ»

Студия интерьерного дизайна «Дизайн-Холл» уже 14 лет создает проекты интерьеров для коммерческих организаций и частных лиц — собственников жилья премиум-класса. Студия ориентирована на комплексное решение задач и максимальное внимание к деталям, которые создают определенную атмосферу и индивидуальность.



ЕДВА ЛИ НЕ ПЕРВОСТЕПЕННАЯ РОЛЬ
В ИНТЕРЬЕРЕ ОТВЕДЕНА ДЕТАЛЯМ



В ПРИХОЖЕЙ «НАПОЛЕОН ПЕРЕСЕКАЕТ ПЕРЕВАЛ СЕН-БЕРНАР» НА РЕПРОДУКЦИИ КАРТИНЫ ДАВИДА



СПАЛЬНЯ — ПРИВАТНАЯ ЗОНА — ИМЕЕТ СВОЙ ВЫХОД НА ТЕРРАСУ



ИГРА СВЕТА, ЦВЕТА И ФАКТУР ПРОСЛЕЖИВАЕТСЯ И В ИНТЕРЬЕРЕ ТУАЛЕТНОЙ КОМНАТЫ



БОЛЬШОЕ СВЕТЛОЕ ПРОСТРАНСТВО ОБЪЕДИНЯЕТ КУХНЮ С ГОСТИНОЙ. ГЛАВНЫЙ АКЦЕНТ — ВИННЫЙ ШКАФ-БАР С ЯРКО-ЖЕЛТОЙ ПОДСВЕТКОЙ, ОН ЯВЛЯЕТСЯ ЦВЕТОВОЙ ДОМИНАНТОЙ ИНТЕРЬЕРА



С УВАЖЕНИЕМ К ИСТОРИИ



СМОЛЬНЫЙ
ПРОСПЕКТ

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

120 000*
рублей за м²

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

4 года рассрочки в рублях
Первый взнос 10%**

* Цена на ограниченный ассортимент квартир при 100% оплате. ** Рассрочка предоставляется застройщиком ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург». Условия и сроки действия рассрочки уточняйте в отделе продаж ЮИТ ДОМ по тел. 703-44-44. Проектные декларации и подробная информация на сайте yitdom.ru. Реклама.

703-44-44
YITDOM.RU

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

YIT