

ИПОТЕКА ПЕРЕШЛА
НА ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК / 16
НЕУДАЧНОЕ
СОСЕДСТВО / 20
КВАРТИРЫ
С СЮРПРИЗАМИ / 22

Территория комфорта

Четверг, 27 августа 2015 №155
(№5665 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ООО «ЛЕГЕНДА»

РЕКЛАМА

Готовые дома класса de luxe в центре Петербурга



Крестовский остров,
Морской проспект, 29

Строящийся дом на Крестовском острове

- 7-этажный жилой дом на 80 квартир
- Итальянские архитектурные традиции: исторический прототип — церковь XVI века Сан-Джорджо Маджоре в Венеции (Андреа Палладио) и архитектурный ансамбль площади Синьории в Вероне
- Коммерческие помещения на первом этаже
- 2-уровневый теплый паркинг
- Замкнутый внутренний двор
- Рядом с домом сквер «Фруктовый сад»
- Инфраструктура Крестовского острова



Басков переулок/
улица Короленко

Роскошный тихий центр

- Дом с переменной этажностью от 5 до 9 этажей
- Эксклюзивные квартиры с террасами, а также с башенками и двойным светом
- Подземный паркинг
- Благоустроенная внутренняя территория с закрытыми дворами и променадной зоной
- Коммерческие помещения на первом этаже
- Месторасположение в спокойной и тихой части района, в пешей доступности Летний и Михайловский сады
- Неподалеку от Невского и Литейного проспектов



Улица Радищева, 39

Сдан в августе 2015 Осталось 7 квартир

- Площадь с фонтаном
- Бутиковая улица-променад
- Фитнес с бассейном; ресторан, кофейни;
- Медицинский косметический центр; стоматология
- Детский сад
- Интерьерный салон; продуктовый магазин
- Поблизости Таврический сад и Овальный сад



Продажа квартир и офисов в центре Петербурга
Центр продаж: Санкт-Петербург, ул. Кирочная, 39

8 (812) **688 88 88**

Готовые дома класса de luxe в центре Петербурга



Смолярная набережная,
улица Смольного, 4

Введены в эксплуатацию 6 домов

- Престижное окружение
- Собственный старинный парк, ландшафтное озеленение
- Охраняемая закрытая территория
- Роскошная отделка холлов
- Рядом с жилым комплексом ансамбль Смольного собора
- Территория застройки — более 8 гектаров
- Жилой комплекс включает 9 новых жилых домов и 3 исторических особняка под реконструкцию


СМОЛЬНЫЙ ПАРК
КВАРТАЛ, УТОПАЮЩИЙ В ЗЕЛЕНИ



Улица Куйбышева, 13

Введен в эксплуатацию в июне 2015 г.

- Камерный дом на 57 квартир
- В продаже оригинальные квартиры с эркерами — виды на Петропавловскую крепость
- Уютный благоустроенный дворик
- Рядом Петропавловская крепость и музей — домик Петра I
- Коммерческие помещения на первом этаже
- Подземный паркинг


ДОМ НА ДВОРЯНСКОЙ
ОСОБО ПРИБЛИЖЕН К ЦЕНТРУ



Невский проспект, 68

Апартаменты в «Золотом треугольнике» Петербурга

- Готовые апартаменты площадью от 82,5 до 176,9 кв. м
- Высота потолков на 3–5 этажах — 3–3,3 м; в апартаментах мансардного этажа потолки разноуровневые — 1,7–5,4 м.
- Эксклюзивные виды на панораму Невского проспекта и набережную Фонтанки
- Премиум отделка: межкомнатные двери из массива вишни в лаковом исполнении, паркет, вся бытовая техника, светильники. Кухни оборудованы немецкой мебелью LEICHT
- Аренда торговых площадей на 1–2 этажах: от 360 до 1038 кв. м
- Благоустроенный двор
- Подземный паркинг на 26 автомобилей, оборудованный автомобильными лифтами

6888888.ru

Застройщик ОАО «СКВ СПб». Свидетельство №0010.02-2009-7803048130-С-003 от 26.01.12.
Проектные декларации на сайте www.6888888.ru. Реклама





ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

ВЫБОРГ — КАК В ТРИДЦАТЬ ДЕВЯТОМ

В 1939 году вокзал в Выборге был не убогой нынешней постройкой, а гранитным зданием в духе финского национального романтизма. Он напомнил вокзал в Хельсинки и строился по проекту тех же архитекторов — Элизля Сааринена и Германа Гезелиуса. Старый выборгский вокзал разбомбили в начале 1940-х. По разным источникам, в период советско-финских войн с 1939 года по 1944-й 80% городской застройки Выборга было разрушено или сильно повреждено. Кроме жилых зданий, образцов промышленной архитектуры, церквей и соборов, исчезли скульптуры и памятники. Канули в Лету, например, «Памятник братского захоронения» работы скульптора Гуннара Финне, «Девушка Иматры» Георга Винтера, «Маленький рыбак» работы Микко Хови, памятники русским военным — в том числе, Ангальт-Бернбургскому, созданный Джакомо Кваренги, вся парковая скульптура Монрепо... Перечислять можно долго. Сегодня официально заявляют, что Выборг, наконец, приведут в порядок — восстановят и отреставрируют. Но есть тут одна заковыка. По сообщению РИА Новости, всего на реставрацию, по предварительным оценкам, планируется потратить от 30 до 60 млрд рублей, но что самое интересное — за образец и исходную точку реконструкции берется состояние Выборга образца 1939 года! Именно тогда, по мнению специалистов, город «приобрел наиболее целостный облик — над ним работали финские и шведские зодчие, создавая немало примечательных построек». То есть тех самых, от которых и следов не осталось. Вопрос: можно ли брать за точку реконструкции тот финский город, которого давно уже нет? Тот «целостный облик», что безвозвратно утрачен, изуродован, сожжен, разрушен? Кстати, всего два года назад в Выборге был снесен квартал исторических зданий между улицами Сторожевой Башни и Красина. По заказу районной администрации семь домов XVIII–XX веков превратились в груды строительного мусора. Эксперты уже тогда сказали, что восстановить облик центра города невозможно. Есть, правда, и положительный пример. Реставрация библиотеки Алвара Аалто недавно получила международную премию. Но до этого из-за варварского отношения к некрополям из Выборга был вывезен родственниками памятник Юхи и Марии Лаллуки. Именно по завещанию этой пары и на их средства Аалто в 1930-х годах спроектировал здание той самой библиотеки. В истории, как известно, все связано. Старого Выборга нет. Возможно, за 60 миллиардов сделают новый?

ИПОТЕКА ПЕРЕШЛА НА ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК

ОБЪЕМ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2015 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА, СОГЛАСНО ОФИЦИАЛЬНЫМ ДАННЫМ, В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СОКРАТИЛСЯ. ОДНАКО РЫНОК ВЕРНУЛСЯ НЕ К ПОКАЗАТЕЛЯМ КРИЗИСНОГО 2010 ГОДА, А К РЕЗУЛЬТАТАМ ВПОЛНЕ БЛАГОПОЛУЧНОГО 2012-ГО. А ДОЛЯ ИПОТЕКИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ДАЖЕ ВЫРОСЛА. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Яна Королева, управляющий партнер ГК «ТИК», говорит: «По данным ЦБ РФ за период январь — май 2015 года, в Санкт-Петербурге банки выдали жилищных кредитов на сумму 113,7 млрд рублей, что на 36,7% меньше, чем за январь — май 2014 года». При этом рынок ипотеки в Петербурге чувствует себя намного лучше, чем в среднем по России. «В целом по стране ипотечное кредитование „просело“ на 38% по сравнению с прошлым годом», — отмечает Николай Мясников, заместитель генерального директора Объединенного кредитного бюро.

Если в прошлом году на долю региона приходилось 3% от общего количества выданных ипотечных кредитов (всего в первом полугодии 2014 года в РФ было выдано 308 тыс. ипотечных кредитов), то в этом году доля увеличилась до 4,5% (всего в первом полугодии 2015 года было выдано 190 тыс. кредитов).

Средний размер выдаваемого ипотечного кредита значительно уменьшился: если в прошлом году он достигал 2,2 млн рублей, то в этом году — 1,8 млн.

В РАМКАХ ГОСПРОГРАММЫ Большая часть выдач ипотечных кредитов происходит сейчас в рамках государственных программ, направленных на стимулирование ипотечного рынка и строительного сектора. «Коммерческие банки аккуратно выходят на рынок. Это связано с тем, что требуется время для оценки рисков и адаптации кредитной политики к изменившимся экономическим условиям. Кроме того, из-за повышения стоимости фондирования предоставление кредитов по ставкам, сложившимся на начало года на рынке, означало бы предложение заведомо невыгодных условий для клиентов. Придерживаясь консервативного подхода, СМП-банк сосредоточился во втором квартале на работе с зарплатными клиентами, в том числе возобновил для них программу кредитования на покупку квартир на вторичном рынке недвижимости», — рассказала Елена Данилкина, руководитель филиала СМП-банка в Санкт-Петербурге.

Ольга Копейкина, директор по продажам и продвижению компании «СПб Реновация», полагает, что рынок ипотеки, несмотря на негативные прогнозы аналитиков в конце 2014 года, оказался достаточно живучим. «Сложная экономическая и политическая ситуация, безусловно, повлияла на этот рынок в 2015 году, но вернула его не к уровню посткризисного 2010 года и даже не следующего за ним 2011-го. Текущие показатели сопоставимы со значениями вполне благопри-



БРАТЬ ИЛИ НЕ БРАТЬ ИПОТЕКУ — В КРИЗИС ЭТОТ ВОПРОС ОСОБЕННО ОСТРЫЙ

ятного 2012 года», — считает госпожа Копейкина.

Немалую роль в поддержании рынка ипотеки сыграла запущенная в марте правительством программа субсидирования ипотечных ставок на покупку квартир в новостройках. «Благодаря столь усиленной поддержке, объем сделок на рынке новостроек „просел“ в первом полугодии всего на 10% относительно показателя аналогичного периода 2014 года. Доля ипотеки в сегменте экономкласса держится на довольно высоком уровне — выше 55%, уступив первому полугодию 2014 года всего около 5%», — утверждает госпожа Копейкина.

Арсений Васильев, гендиректор «Унисто Петросталь», однако, отмечает: «Несмотря на активность, которую демонстрировали покупатели квартир во втором квартале 2015 года, компенсировать провал рынка в первые месяцы года все-таки не удалось: в конце 2014 года

резкие валютные колебания заставили ЦБ РФ поднять ставку рефинансирования почти в два раза, что практически обвалило кредитный рынок, в том числе рынок ипотечного кредитования. Банки стали поднимать процентные ставки по кредитам до 22–25% годовых, интерес к ипотеке резко снизился. В конце марта после принятия программы государственного субсидирования ипотеки объем ипотечного кредитования начал восстанавливаться, и уже во втором квартале текущего года можно было с уверенностью констатировать его возвращение к докризисному уровню. Так, в ГК „Унисто Петросталь“ доля сделок с привлечением кредитных средств составила в мае — июне 2015 года 40–43%, ориентируемся на эту цифру в своих прогнозах до конца года».

ОЩУТИМЫЕ ПЛЮСЫ И МИНУСЫ Более ощутимо повлияли высокие ипотечные ставки на вторичный рынок, динамика которого пока оставляет желать лучшего — в отличие от новостроек государство не субсидирует ипотеку вторичного рынка. Все это, в свою очередь, несколько тормозит первичный рынок — немалая часть квартир в новостройках приобретается за счет продажи уже имеющегося жилья.

Светлана Медведская, начальник сектора кредитования физических лиц филиала банка «Образование» в Санкт-Петербурге, рассказала: «В первом полугодии текущего года на вторичном рынке жилья Петербурга можно отметить снижение доступности банковских кредитов. Процентные ставки увеличены, требования к финансовому состоянию заемщиков стали более жесткими. На текущий момент оформить ипотечный кредит на покупку жилья на вторичном рынке возможно от 13% годовых при первоначальном взносе от 10% от общей стоимости приобретаемого жилья на срок до 30 лет».

В итоге можно наблюдать значительный спад зарегистрированных сделок на вторичном рынке жилья. Связано это еще и с тем, что большинство граждан заняли выжидательную позицию по продаже-приобретению жилья.

На первичном рынке доля ипотеки в общем объеме сделок даже выросла. Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости NAI Bescar, отмечает: «В 2014 году доля сделок с привлечением ипотеки составляла 60% в общем объеме продаж, в январе она резко снизилась до 20%. Введение программы льготной ипотеки привело к тому, что доля увеличилась с 10 до 30%. В июне 2015 года мы зафик-

сировали увеличение доли продаж квартир в ипотеку до 70%».

«В нашей компании в первом полугодии 2015 года доля ипотеки составила 65% от всей продажи квартир. За тот же период в 2014 году доля ипотеки составила 58%», — сообщила госпожа Копейкина.

Исполнительный директор компании «Ойкумена» Роман Мирошников также отмечает рост доли ипотеки на первичном рынке: на данный момент, по его мнению, доля ипотечных договоров на первичном рынке выросла в полтора-два раза. «Но такая субсидируемая ставка не сможет сохраняться долгое время, и уже сейчас заложенные в бюджет объемы денежных средств на поддержку строительного рынка через дешевую ипотеку пересматривают в сторону существенного уменьшения. Поэтому объемы продаж при отсутствии роста экономики и без снижения ставки рефинансирования могут немного упасть. В таком случае ситуация будет отрегулирована уменьшением вывода на рынок новых проектов», — говорит господин Мирошников.

Впрочем, не все компании фиксируют рост доли ипотечных сделок. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», отметил: «По итогам полугодия, по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, объем ипо-

течных сделок в „Строительном тресте“ снизился примерно на 40%. Средний размер выданного кредита также сократился — с 3 до 2,6 млн рублей».

В ОЖИДАНИИ СТАБИЛИЗАЦИИ Средневзвешенная ставка по ипотеке в рублях по Санкт-Петербургу на 1 июня 2015 года составляла 13,99%, на 1 марта 2015 года (до старта госпрограммы поддержки ипотечного кредитования) — 14,96%, на 1 июня 2014 года — 12,26%.

«На ипотечном рынке Петербурга преобладают следующие условия: первоначальный взнос — 20%, срок до 30 лет», — замечает Яна Королева. С 3 августа 2015 года ключевая ставка ЦБ РФ составляет 11% процентов годовых. «Мы считаем, что с осени и до конца года возможна стабилизация ставки по ипотечным кредитам до докризисных отметок», — говорят в Рейтинговом агентстве строительного комплекса (РАСК).

Снижение ставки рефинансирования приведет к тому, что ипотечные сделки придут на вторичный рынок. «Оживление на вторичном рынке отчасти простимулирует и первичный рынок, так как они являются взаимосвязанными», — полагает ачальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова.

«Банки могут уменьшать размер ставок при снижении ЦБ РФ ключевой ставки. Но рынок ипотеки в этом году, несмотря на госпрограмму, не добьется прошлогодних объемов, при этом по Санкт-Петербургу прогнозируется сокращение объема выдачи в два раза», — говорит Яна Королева.

Однако осенью, как ожидают эксперты, рынок несколько оживится. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, рассуждает: «Снижение ключевой ставки Центробанка ведет и к постепенному снижению ставок по ипотеке, что достаточно позитивно отражается на рынке, напрямую влияя на количество сделок. Все же повышение ставок в предыдущий период для многих покупателей затянуло сроки принятия решения о покупке, но теперь этот отложенный спрос возвращается на рынок. Думаю, наиболее благоприятно это отразится на продажах жилья осенью».

«В целом по рынку, скорее всего, будет спад — примерно на 40–50% от объемов выдачи за прошлый год», — тем не менее полагает Андрей Пименов, управляющий офисом Банка жилищного финансирования в Санкт-Петербурге.

Как сообщили в ООО «Выставка „Ярмарка недвижимости“», по данным опро-

са петербуржцев в рамках 30-й Ярмарки недвижимости, 40% потенциальных покупателей квартир планируют воспользоваться ипотекой. В прошлом году их было 50%. При этом интерес покупателей первичной недвижимости сместился в сторону рассрочек от застройщиков: 24% покупателей — в 2015 году (против 17% в 2014 году). Впрочем, опрос проводился в апреле 2015 года, когда рынок привыкал к новым экономическим условиям, что не могло не сказаться на покупательских настроениях. «Этой осенью мы ожидаем повышения интереса потенциальных покупателей недвижимости к ипотечным программам», — говорят в компании.

«Государственная ипотека с заявленными параметрами будет работать как минимум до марта следующего года. В идеале, конечно, хотелось бы ставку понизить, но в реалиях в ближайшие пару лет на это рассчитывать не приходится. Покупателей лимитирует не процентная ставка, а преобладающие настроения в обществе. Ипотека с господдержкой будет служить важнейшим условием нормального функционирования первичного рынка не только в пределах летне-осеннего периода, но и до конца года», — заключает Светлана Денисова. ■

НОВАЯ КВАРТИРА ВИКТОРА АНА

САМЫЙ ТИТУЛОВАННЫЙ В ИСТОРИИ МИРОВОГО СПОРТА ШОРТ-ТРЕКИСТ ВИКТОР АН ПОЛУЧИЛ В ПОДАРОК ОТ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ» КВАРТИРУ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ В ЖК КОМФОРТ-КЛАССА «КНЯЗЬ АЛЕКСАНДР НЕВСКИЙ». ТАКОЙ ПОДАРОК СТАЛ ПЕРВЫМ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ СПОРТСМЕНА, НО И ДЛЯ КОМПАНИИ. ГЕРМАН КОСТРИНСКИЙ

Как говорят в ГК «Росстройинвест», идея подарить Виктору Ану квартиру возникла сразу после его побед в сочинской Олимпиаде. Рекордсмен Олимпийских игр по количеству золотых медалей в шорт-треке, заслуженный мастер спорта России, единственный мужчина, выигравший три золотые медали зимних Игр в составе нашей сборной, Виктор Ан, представлявший раньше Республику Корею, с 2011 года является российским гражданином. Председателю совета директоров ГК «Росстройинвест» Федору Туркину показалось странным, что у человека, успевшего так много сделать для российского спорта, нет собственного жилья. Возможно, сыграло свою роль и то, что Петербург — родина отечественного конькобежного спорта: в середине XIX века здесь появился первый в России конькобежный клуб. В общем, сначала спортсмену подарили квартиру, а после вручения ключей в компании решили сделать полноценную отделку, на которую ушел год.

Квартира Виктора Ана расположена в тридцатипятиэтажном жилом комплексе на берегу Невы, в юго-восточной части Петербурга. Остекленный по всему фасаду небоскреб выглядит эффектно — возвышаясь над окружающим пейзажем, в редкий погожий день он переливается в лучах солнца. Дом на 1600 квартир находится в достаточно тихом районе — он стоит поодаль от построенного рядом жилья, а подъезды дома выходят во внутренний двор. Он спроектирован так, что не



ВИКТОР АН ДОВОЛЕН ДИЗАЙНОМ ПОДАРЕННОЙ КВАРТИРЫ

соприкасается с проезжими частями проспектов Обуховской Обороны и Рыбацкого, несмотря на то, что комплекс построен у их пересечения.

Войдя в квартиру на одиннадцатом этаже, гости попадают в большую прихожую, отделанную панелями черного дерева. За ней — просторный кабинет. Справа от входа — кухня с выходом на балкон, смежная с гостиной. Санузел и спальня — в противоположной части квартиры.

Площадь квартиры 100 кв. м, в отделке использовано натуральное дерево, а в цветовой гамме преобладают пастельные тона. Из окон всех комнат и кухни открывается впечатляющий вид на Неву. «В Петербурге я впервые был три года назад, зимой. На прогулки было очень мало времени. Успел увидеть Эрмитаж, Петергоф. Нравится петербургская погода, хотя летом тяжело уснуть из-за белых ночей», — рассказывает хозяин квартиры.

«Дизайн квартиры выглядит гораздо красивее, чем на фотографиях, — говорит Виктор Ан. — Нам с женой нравится минимализм — простые решения, обилие света и пространства».

«Виктор с самого начала полностью нам доверился, но мы настояли, чтобы он согласовывал все дизайнерские решения», — отмечает Федор Туркин и добавляет, что за основу были выбраны несколько образцов корейского дизайна.

«У нас есть бассейн, сильная школа боевых искусств. У Виктора интересные соседи: музыканты, путешественники. Один из наших жителей — мотопутешественник Павел Кобяк — объехал почти весь мир, правда, в Корею еще не был. Соседи здесь очень активные — Виктору не будет скучно», — обещает Федор Туркин.

Несмотря на то, что победы на Олимпиаде в Сочи принесли Виктору Ану не только квартиру в Петербурге, но и дом в Подмосковье, жить он продолжает на спортивной базе в Новогорске. Спортсмен еще не решил, останется ли он в Подмосковье, переедет в Санкт-Петербург или вернется в Корею.

А прежде чем повесить коньки на гвоздь, ему еще есть что доказывать на льду: «Хочется выступить на предстоящей Олимпиаде в Южной Корее. Можно выступить для самого участия, но хотелось бы завоевать еще одну медаль. Пока выступаешь на высоком уровне, всегда можешь найти мотивацию». ■

ТАУНХАУСЫ «ПРОСЕДАЮТ» ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2015 ГОДА

РЫНОК ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ «ПРОСЕЛ» БОЛЕЕ ЧЕМ НА ЧЕТВЕРТЬ. ТРАДИЦИОННО СТАБИЛЬНЫМ ОСТАЕТСЯ СЕГМЕНТ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. В ЭКОНОМ-СЕГМЕНТЕ БОЛЬШЕ ВСЕГО ПОСТРАДАЛИ ПРОДАЖИ ТАУНХАУСОВ — ОНИ УПАЛИ ПОЧТИ В ПОЛТОРА РАЗА. БОЛЕЕ 80% СДЕЛОК НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ПРИХОДИТСЯ НА УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По оценке аналитиков ООО «Н+Н», в первом полугодии на рынке загородного жилья Санкт-Петербурга и Ленобласти отмечалось снижение спроса и, как следствие, сокращение объемов продаж. Так, за первые шесть месяцев этого года на рынке было реализовано 2,6 тыс. объектов: минус 27,1% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

Впрочем, не все девелоперы почувствовали падение. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит: «Динамика спроса на рынке загородной недвижимости положительная, и она в целом соответствует показателям прошлого года: в 2014 году объем продаж загородной недвижимости в „Строительном тресте“ составил 1 млрд рублей, а за первые месяцы 2015 года — 0,5 млрд рублей. Потребительская активность сохраняется на хорошем уровне, но покупатели стали более осторожны: они дольше выбирают объект, застройщика, проектное решение. На принятие решения о покупке существенно влияют колебания курсов валют и другие общеэкономические факторы».

ПРЕДЛОЖЕНИЕ РАСТЕТ Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», согласен с тем, что спрос сокращается, при этом он отмечает, что объемы предложения значительно выросли — более 10% по сравнению с прошлым годом. «Дело в том, что для рынка загородной недвижимости в целом сейчас характерна тенденция по ускоренному завершению текущих проектов. Это происходит из-за повышения процентных ставок по кредитам под инвестпроекты и под пополнение оборотных средств. Девелоперы спешат сдать текущие проекты, но проекты на ранней стадии (проектирования, оформления прав на землю) нередко замораживаются», — говорит он.

Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости NAI Besar, полагает, что объем предложения вырос даже больше: «За первое полугодие объем предложения на рынке загородной недвижимости увеличился в полтора раза за счет выхода 47 коттеджных проектов. К новым проектам относятся, например, коттеджные поселки экономкласса „Ванино“ („Тареал“) и „Петергофская мыза“ („47 трест“), элитный поселок „Кавголовское озеро. Загородная резиденция“ (City 78)».

По данным исследования компании «Н+Н», на конец второго квартала 2015 года на загородном рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области в продаже находится 343 коттеджных поселка и 27 дополнительных очередей существующих поселков. Также для реализации предлагается 52 проекта с таунхаусами и восемь очередей существующих поселков.



НА ОБЪЕКТЫ ВЫСОКОЙ СТЕПЕНИ ГОТОВНОСТИ И С КАЧЕСТВЕННОЙ ИНЖЕНЕРНОЙ ПОДГОТОВКОЙ ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ СПРОС РАСТЕТ

ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЕЕ «Среди основных трендов — значительное снижение спроса на таунхаусы. В первом полугодии в количественном предложении их было продано на 45% меньше, чем за тот же период 2014 года. Также фиксируется падение спроса на участки (–23%) и на коттеджи и участки с подрядом (–19%)», — рассказывает генеральный директор ООО «Н+Н» Надежда Солдаткина.

При этом аналитическая служба компании «Н+Н» отмечает динамику покупательского спроса на объекты с высокой степенью готовности и качественной инженерной подготовкой. Но если в конце прошлого года сделки во многом совершались для сохранения денежных средств, то на настоящий момент участки в коттеджных поселках покупают с целью строительства и дальнейшего проживания за городом.

Во втором квартале отмечался традиционный рост сезонного спроса: так, из уже упомянутых 2,6 тыс. проданных объектов 1,6 тыс. единиц было реализовано как раз в апреле — июне этого года. Однако этот показатель все-таки уступает прошлогоднему: это на 21,8% меньше, чем за аналогичный квартал 2014 года. В денежном эквиваленте во втором квартале 2015 года совокупная сумма сделок на рынке составила примерно 3,5 млрд рублей (–40% по отношению ко второму кварталу 2014 года). И если динамика спроса все-таки не выровняется в ближайшие месяцы, то не исключено, что список проектов, которые вынуждены будут уйти с рынка, к концу года пополнится. Уже сейчас, за

первое полугодие 2015 года, приостановили продажи 13 проектов.

Основное количество продаж во втором квартале традиционно пришлось на участки — это 81,7% от количества проданных объектов. На втором месте находятся таунхаусы (11,4% от количества проданных объектов), а на третьем — коттеджи (6,9% от количества проданных объектов).

СУММА СДЕЛКИ УПАЛА НА ТРЕТЬ

Аналитики отмечают, что изменилась средняя сумма сделки, которая во втором квартале 2015 года составила 2,2 млн рублей. Она снизилась на 34,1% по сравнению с первым кварталом этого года и выросла на 23,6% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Снижение обусловлено тем, что основное количество продаж традиционно приходится на участки, а и их доля по отношению к коттеджам и таунхаусам только растет.

Более показательнее увеличилась средняя стоимость реализованного коттеджа. Если во втором квартале 2014 года средняя цена проданного домовладения составляла 14 млн рублей, то во втором квартале 2015 года она достигла уже 18 млн рублей.

«Учитывая переизбыток предложения и слабый спрос, цены находятся под давлением и растет вакантность. Цены выставления на продажу стагнируют по сравнению с прошлым годом. Однако для совершения быстрой сделки продавцу приходится идти на дисконт в 5–20% от цены выставления в зависимости от ликвидности», — отмечает Тимур Нигматуллин.

В высоких сегментах цены на коттеджные поселки не очень изменились. Особенно в элитном сегменте, который меньше всего реагирует на колебания рынка, и в особо удачных проектах — как по земельным участкам с подрядами, так и по коттеджным поселкам. «Что касается экономкласса, отмечу, что в ряде проектов появились специальные предложения, предложения о рассрочке и другие подобные меры по стимулированию снизившегося покупательского спроса», — рассказала Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге.

САМЫЙ УСТОЙЧИВЫЙ Госпожа Конвей считает, что по итогам полугодия наиболее устойчивым оказался сегмент элитного загородного жилья. «Сочетание имеющихся удачных локаций в элитном сегменте на загородном рынке и того обстоятельства, что в этом сегменте загородный дом является не роскошью, а необходимостью, позволяет объему спроса оставаться на прежнем уровне. Даже в нестабильное время покупатель элитной загородной недвижимости предпочитает инвестировать, например, в проект с какой-то очень удачной локацией, с эксклюзивными характеристиками, интересной концепцией», — говорит она.

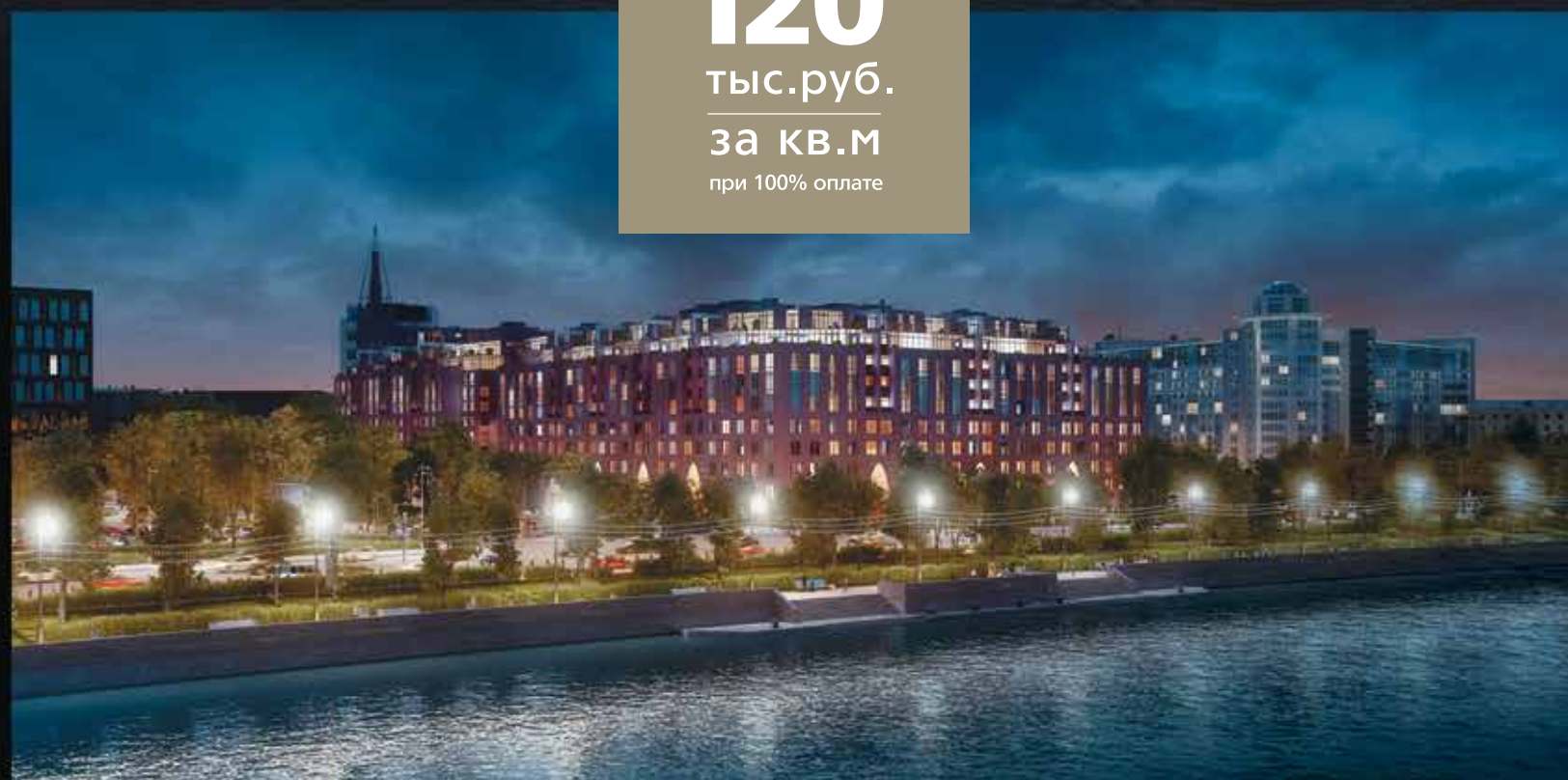
Госпожа Конвей отмечает и еще одну тенденцию: «Появился новый спрос на некую „промежуточную“ недвижимость, которая рассматривается для постоянного проживания. Основное требование к этому виду загородной недвижимости — хорошая экология, близость к городу и социальной инфраструктуре. Здесь важен не столько уровень объекта („элита“, „бизнес“ или „комфорт“), сколько относительно небольшое время пути до города. Популярностью пользуются предложения как на севере (проекты вокруг Сестрорецка и во Всеволожском районе), так и на юге (Пушкин, Павловск, Петергоф)».

Она также рассказала, что в элитном сегменте увеличилось количество запросов по приобретению крупных участков площадью от одного гектара, но без строений на участке. «В более низких сегментах мы отмечаем спад продаж — сильнее всего страдают классы эконом и комфорт. Дело в том, что для покупателей данного сегмента загородный дом остается предметом не первой необходимости. Более того, в поселках, расположенных недалеко от города, где клиенты приобретали дом для постоянного проживания, они нередко при этом продавали свою недвижимость в городе. А учитывая, что рынок городской вторичной недвижимости заметно упал, продать квартиру по стоимости, сопоставимой со стоимостью загородного дома, становится все сложнее», — пояснила она причины падения. ■

ВИД, ОТ КОТОРОГО ЗАХВАТЫВАЕТ ДУХ...

ПАНОРАМА НЕВЫ С ТЕРРАСЫ ДОМА «ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА»

КВАРТИРЫ ОТ
120*
тыс.руб.
за кв.м
при 100% оплате



- Квартыры с террасами
- Эксклюзивный дизайн холлов
- Охраняемый двор с индивидуальным ландшафтом



ВХОДИТ
В ХОЛДИНГ RBI

rbi.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
(812) 320-76-76

НЕУДАЧНОЕ СОСЕДСТВО

ВЫСОКОВОЛЬТНАЯ ЛИНИЯ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧ, СВАЛКА, СКОРОСТНОЕ ШОССЕ, ПРОМЗОНА ИЛИ КЛАДБИЩЕ, РАСПОЛОЖЕННЫЕ РЯДОМ С ДОМОМ, МОГУТ СНИЗИТЬ ЦЕНУ НА ЖИЛЬЕ. ВПРОЧЕМ, ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ПРИОРИТЕТЫ У ЛЮДЕЙ МЕНЯЮТСЯ И СОСЕДСТВО, КОТОРОЕ ЕЩЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ НАЗАД КАЗАЛОСЬ НЕПРИЕМЛЕМЫМ, СЕГОДНЯ ДЛЯ МНОГИХ СТАНОВИТСЯ СОВЕРШЕННО НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫМ ФАКТОРОМ ПРИ ВЫБОРЕ ЖИЛЬЯ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Стоимость жилой недвижимости на первичном и вторичном рынке зависит от целого ряда факторов: типа и класса жилья, процентных ставок в экономике, экономической конъюнктуры, баланса спроса и предложения на локальном рынке, транспортной доступности, экологии. «Таким образом, очевидно, что расположение жилья рядом с кладбищами или ЛЭП является одним из важных, но далеко не единственным фактором с точки зрения ценообразования. При прочих равных неудачное расположение может способствовать снижению цены на единицы, а иногда и на десятки процентов», — утверждает Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам». Тем не менее, говорит он, эффект кардинально различается для разных классов жилья. Для экономкласса снижение стоимости будет незначительным. Элитная недвижимость будет стоить гораздо дешевле. При этом в последнем случае резко возрастет срок экспозиции.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, считает, что расположение жилого объекта в дискомфортном окружении (кладбище, ЛЭП, трасса с очень высокой проезжей емкостью, отсутствие метро в непосредственной близости) может стоить дешевле на 10–15% по сравнению с домами в более комфортном окружении аналогичного класса. «Как правило, такие дискомфортные локации сами по себе определяют класс жилья — локация скорее снижает классность целиком, нежели делает цену на отдельный объект ниже, чем в аналогичных по классу проектах», — полагает она.

О том, какие именно объекты могут отпугнуть покупателя, в среде экспертов единого мнения нет. К объектам, соседство с которыми способно негативно повлиять на спрос на квартиры в жилом доме, можно отнести источники повышенного шума и загрязненного воздуха. «Если окна, из которых открывается вид на кладбище, морг или тюрьму, можно занавесить, то от постоянного шума за окном порой не спасают даже тройные стеклопакеты», — говорит начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова. Именно поэтому низколиквидным считается жилье, под окнами которого находятся трамвайные или железнодорожные пути, гаражные комплексы, крупная автомагистраль. Нестороженно относятся покупатели жилья и к источникам излучения: линиям электропередачи, телевизионным башням, вышкам базовых станций операторов мобильной связи. К источникам повышенной опас-

ности для жильцов можно отнести также автозаправки, химические предприятия. Не приветствуется близость любых, даже невинных производств и промышленных зон. «Близость всех вышеперечисленных объектов снижает привлекательность и стоимость жилья на 10–20%. Но если тюрьма и кладбище вызывают отторжение на уровне эмоций, то промзона, свалка, полигон по захоронению мусора, КАД, ЛЭП, ТЭЦ — это уже прямая угроза здоровью. Проблематичным считается также соседство с развлекательными центрами. Покупателей отпугивает факт нахождения под квартирой ресторана или ночного клуба: громкая музыка, нетрезвые посетители около подъезда — не лучшие условия жизни для пожилых людей, молодых мам или несовершеннолетних подростков. Также покупатели очень не любят, когда окна выходят на огромные дымящиеся трубы, например ТЭЦ. Самым значимым может оказаться человеческий фактор, то есть социально неблагополучные или неуравновешенные жильцы. Порой ущерб от такого соседства превышает воздействие и промзоны, и оживленной трассы вместе взятых», — добавляет госпожа Денисова.

СМЕНА ПРИОРИТЕТОВ «Приоритеты покупателей жилья меняются. Мы сейчас стали более подвержены трендам Москвы, где жить рядом с автотрассой, но в центральной локации, считается нормальным. Фактор экологии становится все менее актуальным по сравнению с транспортной доступностью. В этой гонке в Петербурге начинают преобладать такие же ценности. Жить рядом с дорогой, с проездом, с ЛЭП уже не так страшно, если это гарантирует хорошую транспортную доступность или другие бонусы», — рассуждает госпожа Конвей.

Часто бывает, что нестройной близости тоже негативно влияет на темп продаж. Много ограничений существует в элитном сегменте — очень ярко это выражается в ситуации в Центральном и Адмиралтейском районах. «Абсолютно невозможно реализовать проект на еще не подвергнутой редевелопменту территории, где много коммуналок, полуразваленного старого фонда либо заброшенных промышленных зданий. Это одна из проблем Адмиралтейского района — причина, по которой он развивается не тем темпом, каким мог бы. Несмотря на то, что время от времени появляются новые проекты, изобилие старого фонда в плохом состоянии не дает девелоперам возможности приобретать там участки. Хотя есть интересные локации, да и район очень благоприятен по своей транспортной доступности. Но здесь

действительно необходима поддержка города, чтобы ликвидность возросла. Либо требуются дополнительные инвестиции девелопера по приведению в порядок окружающей среды вокруг его проекта», — рассуждает госпожа Конвей.

ТИХИЕ СОСЕДИ Нежелание приобретать жилье возле кладбищ для покупателей больше связано с субъективным фактором. Коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов говорит: «По большому счету кладбища — это самые, если так можно выразиться, безобидные объекты соседства, отдельные категории покупателей вообще не видят в них никакого негатива, особенно если кладбищу уже много лет и оно засажено деревьями. В таком случае, уже начиная с четвертого этажа, визуально оно ничем не отличается от обычного парка или сквера».

Марина Агеева, руководитель отдела продаж жилой недвижимости УК «Теорема», добавляет: «При условии соблюдения санитарной зоны, соседство с кладбищем, где не делают новых захоронений, не имеет особых минусов. По большому счету, под окнами — большая зеленая парковая зона, отсутствие высотной застройки, то есть возможность продавать видовые квартиры, опять же избитая история про „тихих, знаменитых соседей“. В целом дискомфорт от соседства жилых домов с кладбищами сводится к психологическому, эмоциональному аспекту. Лично я не готова гулять с ребенком по кладбищу вместо парка или, отмечая семейные праздники, смотреть из окна на могилы. Тем не менее, если такие проекты строят, значит, их создатели в них верят, видимо, положительный опыт реализации есть. Возможно, у застройщиков таких проектов и их покупателей есть особая философия на этот счет. Опять же, не так давно готика была в большой моде».

«Кладбище кладбищу рознь. Смоленское кладбище — это один вариант, а заброшенное кладбище в Невском или Красногвардейском районе — другой. Все зависит от состояния кладбища, от степени его мемориальной значимости, от его благоустроенности. Можно сказать, что основная проблема заключается не в том, что это кладбище, а в том, какое это кладбище и в каком оно содержится виде, — считает госпожа Конвей. — Если это ухоженный мемориально-парковый ансамбль, то успешным продажам это не мешает. Как не мешает, например, продажам в комплексе The Residence на Васильевском острове через дорогу от Смоленского кладбища и еще ряду проектов, которые находятся в непосредствен-



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

К НАХОДЯЩИМСЯ ПО СОСЕДСТВУ С ДОМОМ ЛИНИЯМ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧИ, ТЕЛЕВИЗИОННЫМ БАШНЯМ, ВЫШКАМ СТАНЦИЙ ОПЕРАТОРОВ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ ПОКУПАТЕЛИ ЖИЛЬЯ ОТНОСЯТСЯ НАСТОРОЖЕННО

ной близости от него. Так, например, в проекте «Айно» девелоперской компании «Лемминкяйнен», расположенном между Армянским и Смоленским кладбищами, средний темп продаж составляет 55 квартир в квартал, что является показателем даже выше среднего по рынку. В проекте Green City от «Северного города», расположенном рядом с Еврейским кладбищем, темп продаж составляет 58 квартир в квартал, что также выше среднего».

Девелоперы нередко стараются нивелировать негативный эффект, связанный с неудачным расположением объекта. Наиболее распространенный способ — строительство специальных шумозащитных экранов для ограждения от многополосных автомобильных дорог и железнодорожных путей. Также используются декоративные экраны и естественные препятствия (например, зеленые насаждения). Хотя эксперты констатируют: если у покупателя есть предубеждение по поводу какого-то неприятного соседства, то переубедить его не сможет никакое маркетинговое ухищрение. ■

КАЖДЫЙ ПРОЕКТ — УНИКАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT АЛЕКСЕЙ КЛЮЕВ РАССКАЗЫВАЕТ О ТОМ, ЧТО КОМПАНИЯ ПРОТИВОПОСТАВЛЯЕТ НАЧАВШЕМУСЯ НА РЫНКЕ «АТТРАКЦИОНУ НЕВИДАННОЙ ЩЕДРОСТИ» И ПОЧЕМУ ПОКУПАТЕЛЯМ ЖИЛЬЯ СЕГОДНЯ ТЯЖЕЛЕЕ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ. ЮЛИЯ ЧАЮН

GUIDE: Заработала ли анонсированная компанией схема привлечения частных инвесторов, предусматривающая выплату процентов по завершении проекта?

АЛЕКСЕЙ КЛЮЕВ: Я хотел бы подчеркнуть, что мы — девелоперская компания, а не финансовый институт. Программа, гарантирующая возврат денег за квартиру плюс 15% годовых, не является для нас замещением средств, направленных на финансирование строительства. Программа рассчитана на потенциальных дольщиков, которые в сегодняшней нестабильной ситуации затрудняются принимать решения, — это хорошая психологическая поддержка для них, гарантия верного решения. Программа также интересна непрофессиональным инвесторам, обладающим некими сбережениями и желающими вложить их с гарантированным приростом. Мы даем им гарантию на 15% годовых, хотя прогнозируем, что инвесторы не захотят по завершении строительства возвращать приобретенные квартиры, поскольку эта недвижимость через три года может подорожать больше, чем на 45%.

G: Сколько квартир вы планируете реализовать посредством этой программы и в каком проекте?

А. К.: Речь идет о нашем smart-квартале на Комендантском проспекте — по такой схеме будет реализовано 50–80 квартир. Акция ограничена по времени, она будет длиться еще как минимум месяц. В ближайшем будущем мы планируем масштабировать программу и на другие новые проекты. В частности, осенью начнем реализацию интересного проекта на Дальневосточном проспекте, и там программа с гарантированными выплатами также будет действовать первые месяцы продаж.

G: Сколько людей заинтересовало ваше предложение?

А. К.: Я не могу раскрыть точное количество, но это десятки сделок. И интерес объясняется не только актуальностью условий, но и тем, что сам объект является сегодня своего рода вершиной девелоперской деятельности в Петербурге.

G: И по каким критериям?

А. К.: По своей сути, по архитектуре, по внутренней среде, по планировочным решениям, которых больше пятидесяти. Подобный проект мог бы легко появиться в Берлине, в Копенгагене, в Стокгольме, и отличала бы его от нашего только высотность. Что касается большого количества планировок, то задачи удивить всех не было, хотя такое многообразие и является рыночным рекордом. Но перед нами стояла задача создать такую вариативность, которая подходила бы под потребности семьи любого состава. Если говорить аллегориями, то наши первые smart-дома можно сравнить с первым iPhone, а этот проект относится уже к третьему поколению. Когда мы создавали smart, перед нами изначально стояла задача «проскочить» большой период в эволюции жилья,



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

который отсутствовал в России, но успешно пройден на Западе. Сейчас единицы компаний в нашей стране заинтересованы в выявлении потребностей покупателей и создании продукта, отвечающего этим потребностям. У многих задача максимум — создавать «бетонометр», который сможет конкурировать по цене с таким же «бетонометром» рядом в поле. Проекты в масс-маркете, кроме «рекламной обертки», ничем не отличаются друг от друга.

G: С чем это связано, на ваш взгляд: с нежеланием утруждать себя, с отсутствием клиентоориентированности?

А. К.: Нет. Уверен, все понимают, что такое хорошо, а что такое плохо. И я знаю, что некоторые руководители компаний не против создавать новый, удобный продукт, но они становятся заложниками собственного бизнеса. Их компании, существующие на рынке очень давно, обладают мощным бэкграундом, есть команда людей, «заточенных» под определенную бизнес-идею, есть сформированная корпоративная культура, процессы, инерция. Этим руководителям хочется проснуться утром и сказать себе: «Теперь мы будем жить по-новому». Но не хватает смелости: для этого нужно разрушить все, что создавалось, и начать заново.

Одна из причин основания нашей компании «с нуля» — это понимание, что тот продукт, который мы хотели бы делать, иначе создать невозможно. У всех за плечами десятки построенных объектов и многие годы профессионального стажа, но нам всего пять лет. А если учесть период разработки продукта, то smart на рынке представлен всего три года. И это уже явление, с которым не просто считаются

— его хвалят и ставят в пример участники рынка, обожают клиенты. Но это очень сложный путь. Нельзя нажать на кнопку и получить результат. Все строится в первую очередь на человеческом ресурсе, и все эти пять лет мы находимся в состоянии жесткого дефицита профессиональных кадров. Ежедневно ищем новых людей во всех областях — с горящими глазами, обладающих компетенцией, но не испорченных предыдущим опытом работы в девелопменте, готовых смотреть по-новому. Именно человеческие ресурсы сегодня можно назвать сдерживающим фактором развития нашей компании. И, кстати, это же является сдерживающим фактором для других компаний. Даже если есть отличная идея, то найти команду, которая сможет качественно воплотить ее, — невероятно сложно. Но мы находим!

G: А что происходит с покупателями новых квартир? Как поменялось поведение клиентов?

А. К.: Потребители меняют пропорции своих расходов во всех сферах. Они решают, на какие потребности можно сегодня тратить меньше денег, от чего можно вообще отказаться, что начать приобретать в ином ценовом сегменте. На это влияет не только изменение цен на товары, но и переформатирование самих ценностей потребителя под влиянием времени. Некоторые решения не связаны с падением личных доходов, сказывается психологическое «ожидание завтра», на которое влияет политическая ситуация, девальвация, цены на нефть, санкции.

Все это, безусловно, очень шаткая платформа для планирования важных и крупных покупок. Кривая спроса на рынке

однозначно сильно упала по отношению к кривой предложения. На данный момент количество выведенных на рынок объектов для продажи существенно больше, чем количество желающих и способных купить все это. Мы уже сегодня наблюдаем «аттракцион невиданной щедрости» у многих застройщиков: Петербург просто увешан рекламой распродаж, скидок и подарков. Фактически у этих компаний остался один инструмент конкуренции — демпинг, поскольку качество объектов за многие годы никак не изменилось, а продукт одинаков у всех.

G: Вы чувствуете на себе, что стало сложнее продавать?

А. К.: Мы чувствуем, что клиенту сложнее даются важные решения. Скорость сделок и у нас снизилась, так как люди ощущают неуверенность, дольше выбирают, тщательнее взвешивают. Но нам значительно проще, чем другим застройщикам, поскольку наша целевая аудитория не пытается обменять деньги на «бетонометры». Наши клиенты разборчивы и ищут квартиры, исходя из требуемого качества жизни: для себя, своей семьи, детей. Им проще выбрать smart, поскольку он и появился на рынке как лекарство от кризиса идей, кризиса качества, кризиса уверенности. И если кто-то говорит, что вот сейчас начался новый кризис, то я хотел бы сказать, что на самом деле это все продолжение глобального кризиса 2008 года и совпавшего с ним кризиса первичного рынка жилья. Просто эти кризисы усугубились дополнительными факторами.

G: Как ваша компания работает на этих кризисных волнах?

А. К.: Пока другие тормозят, мы движемся вперед. Весной запустили первую очередь smart-квартала на Комендантском. Осенью запускаем новый smart на Дальневосточном. На следующий год тоже большие планы — и по развитию существующих проектов, и по новым. Главное, что это все не тиражирование предыдущих наработок, а развитие нашей концепции и каждый раз качественный шаг вперед. Что касается приобретения новых участков под застройку, то мы постоянно находимся в поиске и сейчас ведем десятки переговоров. Но у нас нет задачи наращивать адресную программу ради объема. Каждый проект — это уникальная история, и на рынке земли подходящие для этого участки найти очень непросто.

G: Не планируете ли выходить в другие регионы, где земли побольше?

А. К.: Честно, я сегодня не верю в регионы. В текущей ситуации верю в рынки Москвы и Петербурга. Несмотря на наличие негативных факторов, здесь все же присутствует цивилизованный бизнес, неплохо сформировано правовое поле и есть рынок земли. Россия, безусловно, нуждается в качественном жилье, но риски присутствия там пока крайне высоки. ■

КВАРТИРЫ С СЮРПРИЗАМИ

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ЦЕНА ПЕТЕРБУРГСКИХ КВАРТИР С НЕСТАНДАРТНЫМИ ПЛАНИРОВКАМИ НА 10–15% ВЫШЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, ОНИ НЕИЗМЕННО ПОЛЬЗУЮТСЯ ВЫСОКИМ СПРОСОМ.

ТАТЬЯНА ЕЛЕКОЕВА («Ъ-ДОМ», № 110 ОТ 25.06.2015)



НА ФАСАДЕ ДОХОДНОГО ДОМА ЦИММЕРМАНА НА КАМЕННООСТРОВСКОМ ПРОСПЕКТЕ, ПОСТРОЕННОГО ПО ПРОЕКТУ АРХИТЕКТОРА ЛИДВАЛЯ, ОКОЛО 25 РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ОКОН. ОДНА ИЗ КВАРТИР В ЭТОМ ДОМЕ, ПЛОЩАДЬЮ 393 КВ. М, ПРОДАЕТСЯ ЗА 39 МЛН РУБЛЕЙ

Однако некоторым любителям оригинальных интерьеров удастся существенно сэкономить, расселив большую коммунальную квартиру в историческом центре или выкупив у государства техническое помещение на последнем этаже.

НАРОЧНО НЕ ПРИДУМАЕШЬ Жить в старинной квартире, обладающей набором оригинальных «фишек», как правило, мечтают люди экстравагантные, модные, обладающие определенным культурным бэкграундом. «Это преимущественно представители богемы — успешные современные авторы, актеры, золотая молодежь, но встречаются и бизнесмены, и топ-менеджеры. Как правило, они выросли в Питере и страстно влюблены в свой город», — рассказывает основатель студии Mudrogelenko Design Дмитрий Мудрогеленко.

Состоятельные иностранцы также зачастую испытывают нежные чувства к старому Петербургу и тоже не чужды желания приобрести что-нибудь не вписывающееся в стандартные рамки. «Недавно у нас прошла сделка, где пентхаус на Итальянской улице без отделки, с террасой и фантастическими видами купил пожилой итальянец, влюбленный в наш город. Хотя, конечно, сейчас такие истории случаются реже, чем до кризиса», — комментирует директор по маркетингу, рекламе и PR корпорации «Адвекс. Недвижимость» Анастасия Лебедева. Правда, по словам эксперта, в отличие от петербуржцев, старинные квартиры с нестандартными планировками иностранцы в большей степени рассматривают как представительскую резиденцию и очень редко

как основное жилье. Однако и те и другие больше всего ценят такие архитектурные элементы, как террасы, прилегающие к квартирам, окна от пола до потолка, комнаты неправильной формы, а также приятные дополнения в виде каминов, колонн и статуй.

Между тем с каждым годом найти такие варианты в центральной части города становится все сложнее: большинство из них были выкуплены еще в 1990-е годы и во вторичном обращении выставляются нечасто. Вообще, вопреки расхожему мнению, квартиры с дополнениями в Петербурге не являются расхожим товаром, поскольку около 80% всего старого фонда Петербурга — это доходные дома с достаточно типовыми планировками. За редким исключением квартиры в таких зданиях состоят из пяти-шести совершенно обычных четырехугольных комнат площадью от 15 до 30 кв. м, имеют коридорную планировочную систему, потолки около 3,5 м и два входа — парадный и черный.

БЫВШИЕ ДОХОДНЫЕ «Фишки» в доходных домах можно найти, как правило, только в барских квартирах, в которых жили либо сами хозяева этих зданий, либо богатые арендаторы — представители петербургской аристократии, высокопоставленные чиновники, промышленники, банкиры, а также ведущие актеры и примы императорских театров. Барские квартиры всегда располагались в бельэтаже или на втором этаже, а наиболее амбициозные владельцы строили для себя двухэтажные апартаменты. Комнаты в таких квартирах нередко украшают расписные потолки, ста-

туи античных героев, роскошные камины и изразцовые печи, винтовые лестницы.

Классическим примером такого варианта является пятикомнатная двухуровневая квартира площадью 393 кв. м в доходном доме А. Ф. Циммермана на Каменноостровском проспекте, 61. Как рассказала Анастасия Лебедева, дом, сооруженный Федором Лидвалем в стиле северный модерн в 1907 году, знаменит тем, что на его фасаде расположено около 25 различных видов окон. В квартире, которая продается с ремонтом под чистовую отделку за 39 млн рублей, представлены сразу несколько видов окон — маленькие круглые, средней величины квадратные и большие арочные, а также оригинальной формы эркер, действующий камин и три больших санузла.

НА ВЕРХОТУРЕ Интересные квартиры также встречаются на последних этажах и в мансардах, которые предназначались для проживания бедных студентов и мещан. Нередко особенностью таких помещений являются разновысотные потолки, террасы, идущие по всему периметру квартиры, а также световой фонарь — круглое или многогранное стеклянное сооружение, которое венчает крышу здания и служит для освещения и дополнительной вентиляции помещения. Квартиры, одновременно совмещающие в себе все эти элементы, встречаются крайне редко, но они существуют, и даже иногда попадают в продажу. В частности, сейчас в листинге риелторских компаний находится квартира за 36,5 млн рублей на Караванной, 11, с тремя террасами и уходящим в небо световым фонарем.

Помещение площадью 240,5 кв. м на пятом, последнем этаже с потолками разной высоты — в одной части квартиры она составляет 5,36 м, а в другой опускается до 2,7 м — предлагается в доходном доме Н. И. Яфа на набережной Фонтанки, 24, и оценивается в 140 млн рублей. Как объяснили эксперты, в данном случае при формировании стоимости квартиры хозяева берут в расчет не только место, метраж и значительную высоту потолка фасадной части, которая позволила увеличить площадь квартиры за счет создания второго уровня, но и дворцовые интерьеры. «А поскольку понятие красоты — дело субъективное, квартира в экспозиции находится давно и терпеливо ждет ценителя, который по достоинству сможет оценить и алое, и золотое», — комментирует Анастасия Лебедева.

Кстати, эксперты отмечают, что возможную перепродажу квартиры в будущем владельцы оригинальных антикварных квартир вообще крайне редко берут в расчет и делают ремонты под себя, ориентируясь исключительно на собственный вкус. «Очень часто собственники активно принимают участие в процессе проектирования и оформления интерьера, а иногда и вовсе предпочитают создавать дизайн-проект самостоятельно, прибегая к услугам дизайнера лишь для конструктивных консультаций», — говорит Дмитрий Мудрогеленко. Подобная самостоятельность чревата не очень приятными последствиями в виде длительных сроков экспозиции и, как следствие, ценового дисконта.

Наиболее показательный пример — квартира российской балерины Анастасии Волочковой с настолько помпезным «дворцовым» дизайном, что он отпугивает покупателей. Свое петербургское гнездо на Итальянской улице, 4, площадью 245 кв. м с потолками высотой более 5 м и мраморными колоннами Волочкова не может продать уже более четырех лет. Не помогает даже снижение цены, на которое неоднократно приходилось идти хозяйке: в 2011 году квартира предлагалась за 250 млн рублей, сейчас ее пытаются продать за 89 млн рублей. При этом в 2001 году Волочкова купила эту недвижимость за 120 млн рублей.

Впрочем, по мнению госпожи Лебедевой, быстро квартиры с необычными планировками редко удается реализовать. Минимальный срок экспозиции составляет полгода, в большинстве же случаев покупателя на подобные объекты приходится искать в течение нескольких лет. «То, что существует в одном экземпляре, всегда сложно продать», — подтверждает эксперт АН «Бекар» Леонид Сандалов.

ВАРИАНТЫ «С НУЛЯ» Помимо стиля, в котором выполнен ремонт оригинальной старинной квартиры, потенциальных покупателей редко устраивает ее стоимость: такие объекты, как правило, всегда переоценены. В связи с чем наиболее предприимчивые покупатели либо самостоятельно расселяют коммунальные квартиры, либо

выкупают у государства интересные нежилые объекты или технические помещения на последних этажах.

По мнению участника профессионального сообщества Houzz (Санкт-Петербург) архитектора Светозара Андреева, наиболее перспективными с точки зрения дальнейшей реконструкции являются чердачные помещения. «Чердак можно превратить в полноценный пентхаус с террасами, несколькими этажами с панорамным остеклением и свободной планировкой. Иногда есть возможность сделать несколько квартир при условии полной реконструкции кровли. Удовольствие дорогое, требующее крепких нервов и опыта, но результат того стоит», — убежден архитектор.

В частности, Светозар Андреев рассказал о преобразовании заброшенного чердака на набережной Адмиралтейского канала, 29, рядом с островом Новая Голландия, в классический пентхаус, который в нынешнем виде оценивается экспертами в \$1,5–2 млн (81–108 млн рублей по текущему курсу). По словам эксперта, собственники приобрели чердачное помещение по инвестиционному договору всего за \$25 тыс. (1,35 млн рублей по текущему курсу) и сделали из него независимое трехуровневое здание общей площадью 390 кв. м. К числу ярких особенностей этого особняка на крыше можно отнести стеклянную кровлю и террасу площадью 120 кв. м, которая позволяет владельцу устраивать барбекю и просто любоваться историческим центром города, не выходя из собственной квартиры.

Квартиры с высокими потолками также высоко оцениваются экспертом. По его словам, в петербургском старом фонде можно встретить квартиры, в которых высота потолков достигает 9 м. Больше всего таких зданий строилось на набережной

реки Фонтанки, хотя и в других местах исторической части Петербурга есть такие дома. До Октябрьской революции в них размещали общественные заведения, например гимназии. Кроме того, высокие потолки можно встретить в так называемых запасных дворцах, которые располагались вблизи основных дворцов вельможных особ и могли использоваться под фрейлинские корпуса. При советском режиме подобные здания были перестроены под жилье — как правило, из них делали огромные коммунальные квартиры. «В таких помещениях легко можно построить полноценный второй этаж или сделать балкон», — объясняет Светозар Андреев. — Это и красиво, и выгодно, поскольку за счет дополнительного уровня увеличивается площадь помещения и, соответственно, повышается стоимость и ликвидность квартиры». При этом по документам площадь не увеличивается и за данное пространство хозяевам не придется вносить коммунальные платежи.

Высокие потолки, большой метраж и удачное местоположение можно найти и в нежилых зданиях исторической части Петербурга, которые, по разным оценкам, составляют около 5% старого фонда города. К ним относятся бывшие казармы полков, каретные сараи и продовольственные склады, которые также очень хорошо преобразовываются в многоуровневые пространства.

ТО ЖЕ, НО ДОРОЖЕ Необычные квартиры встречаются и на первичном рынке Петербурга. В основном объекты с нестандартными планировками представлены в проектах премиум-класса, которые также расположены в исторической части Петербурга — в Центральном, Петроградском, Адмиралтейском и Василеостровском районах. «У по-

купателя премиум-недвижимости нетривиальность планировок считается изюминкой. В этом сегменте жилья помимо основных критериев выбора, таких как локация, виды, сервис и безопасность, архитектурные и планировочные решения также являются решающими факторами при покупке квартиры», — рассказывает руководитель направления продаж и маркетинга группы Solo Людмила Тэор.

Как рассказали эксперты, наиболее востребованным форматом в сегменте де люкс являются двухуровневые квартиры. По словам генерального директора девелоперской компании «Леонтьевский мыс» Игоря Онокова, плюсы у подобных объектов весомые, поэтому сейчас они находятся на пике популярности. «Двухуровневое жилье создает иллюзию отдельного дома. На первом этаже традиционно располагается общее жилое пространство, кухня и гостиная, на втором — приватная зона. Преимуществом является и большая площадь двухуровневых квартир, что позволяет не только создать оригинальное пространство, но и эффектно его оформить, обыграть светом», — объясняет эксперт.

Трехуровневые квартиры меньше привлекают покупателей, поэтому застройщики редко включают их в состав элитных проектов. «Инициатива по их созданию преимущественно исходит от собственников, купивших несколько квартир на разных этажах или сразу целый дом. Однако в дальнейшем продавцы таких квартир, как правило, испытывают трудности с реализацией», — отмечает вице-президент NAI Бесар Илья Андреев.

Впрочем, сложности с продажей возникают скорее не из-за лишней уровня, а по причине заоблачных цен на такие объекты. Например, сейчас трехуровневая

квартира площадью 289,6 кв. м в закрытом жилом комплексе на Каменном острове продается за 180 млн рублей. Еще дороже предлагаются видовые трехуровневые пентхаусы площадью от 263 до 448 кв. м с персональными бассейнами на эксплуатируемой кровле, собственным лифтом и отдельным паркингом в ЖК «Премьер Палас» (девелопер — Л1). По неподтвержденным данным, пентхаус самой большой площади в «Премьер Паласе» стоит около 445 млн рублей.

По словам Людмила Тэор, для создания более комфортных условий проживания застройщики также могут дополнять квартиры мансардами и террасами, причем размеры некоторых террас иногда сопоставимы с площадью просторной трехкомнатной квартиры и достигают 120 кв. м. «В элитных проектах на них чаще всего создаются зоны релаксации и зимние сады, выполненные по индивидуальному дизайн-проекту», — добавляет Людмила Тэор. По ее словам, квартиры с террасами в жилых комплексах высокого класса обычно являются самыми дорогостоящими. «Сейчас в среднем по рынку стоимость 1 кв. м в сегменте премиум насчитывает около 350 тыс. рублей, и концу года на рынке ожидается корректировка ценообразования ряда объектов в сторону повышения. Что касается нетипичных вариантов квартир, то в этом случае стоимость, безусловно, выше примерно на 15–20%. Но конечная стоимость такого жилья зависит от совокупности факторов, и вывести среднюю цифру достаточно проблематично», — объяснила эксперт. В любом случае, квартира с «фишками» на первичном рынке в большинстве случаев обойдется покупателю значительно дороже, нежели нестандартная квартира с историей в центре Петербурга. ■

Усадьба подана! Увольте-с!

БЕСПРОЦЕНТНАЯ РАССРОЧКА
до конца 2017 года
ВКЛЮЧЕНА В ЦЕНУ¹

УСАДЬБА НА ЛАНСКОМ
Пр. Энгельса, 2

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС КЛАССА В ОКРУЖЕНИИ ПАРКОВ

Звони, не пропадай!

+7(812) **703-52-00**

www.lanskoe.com
info@lanskoe.com

11,4%²

Ипотека с государственной поддержкой

² Программа Сбербанка. Первоначальный взнос: от 20% стоимости приобретаемого жилого помещения. Срок кредита: от 12 месяцев до 30 лет (включительно). Процентная ставка в рублях: от 11,4% до и после регистрации ипотеки. Валюта кредита: рубль. ОАО «Сбербанк России». Подробности на сайте www.sberbank.ru или по телефону 8 (800) 555 55 50. Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012. Реклама.

Группа компаний «С.З.Р.»
На рынке недвижимости с 1998 г.

¹ При единовременной оплате в размере от 30% от стоимости квартиры предоставляется беспроцентная рассрочка. Остаток - равными ежеквартальными платежами до конца 4 квартала 2017 года. Застройщик - ООО «БП Истейт-Ланское». С подробностями об организаторе акций, правилах проведения и проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.lanskoe.com.

THE HOTEL BRUSSELS ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА ТРЕНДЫ

ЗДАНИЕ THE HOTEL BRUSSELS ВЫДЕЛЯЕТСЯ НА ФОНЕ СВОЕГО ОКРУЖЕНИЯ. МАССИВНАЯ БАШНЯ ОТЕЛЯ НАРУШАЕТ РОВНУЮ ЛИНИЮ СОСЕДНИХ ЗДАНИЙ, ВЫПОЛНЕННЫХ В СТИЛЕ НЕОКЛАССИЦИЗМА И НЕОРОКОКО, ВОЗВЫШАЯСЬ НАД БУЛЬВАРОМ ВАТЕРЛОО НА 94 МЕТРА. ЕСЛИ, ВОЗВРАЩАЯСЬ ИЗ ЦЕНТРА ГОРОДА ОТ СКУЛЬПТУРЫ ПИСАЮЩЕГО МАЛЬЧИКА ИЛИ С ПЛОЩАДИ ГРАН-ПЛАС, ВЫ СЛУЧАЙНО ЗАБЛУДИТЕСЬ В УЗКИХ БРЮССЕЛЬСКИХ УЛОЧКАХ, ТО ПРОСТО ВЗГЛЯНИТЕ НАВЕРХ: THE HOTEL BRUSSELS СТАНЕТ ДЛЯ ВАС ОРИЕНТИРОМ.

ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ

ТАК
ВЫГЛЯДИТ
ПАНОРАМА
БРЮССЕЛЯ,
ОТКРЫВА-
ЮЩАЯСЯ
С ВЕРХНИХ
ЭТАЖЕЙ
ОТЕЛЯ



ЗДАНИЕ ОТЕЛЯ ВЫДЕЛЯЕТСЯ НА ФОНЕ ИСТОРИЧЕСКОЙ ЗАСТРОЙКИ



ИНТЕРЬЕР БАРА



ЦВЕТОВАЯ ГАММА ОТДЕЛКИ НОМЕРОВ ПОСТРОЕНА НА КОНТРАСТНЫХ СОЧЕТАНИЯХ



САУНА С ВИДОМ

В этом отеле ставка сделана на моду: здесь в каждом номере можно полистать последние выпуски Vogue, книги о стиле и лукбуки известных дизайнеров. И это неудивительно, ведь отель находится в окружении люксовых бутиков. Он также близок к богемному району Саблон, куда стекаются адепты старины и любители искусства, чтобы посетить множество местных антикварных лавок, блошинный рынок, дизайнерские галереи и лучшие шоколадные ателье.

Само здание отеля было построено в 1970-х годах и долгое время принадлежало сети Hilton. В 2011 году двадцатисемитажный небоскреб выкупила шведская группа Pandox AB, решив полностью модернизировать помещения гостиницы. В своем современном виде The Hotel Brussels существует всего два года — с середины 2013-го.

Основная задача тех, кто занимался обновлением, заключалась в создании современного и модного дизайна номеров. Дизайнеры испанского бюро GCA решили сыграть на так называемом wow-эффекте: все внутренние помещения отеля (коридоры, лобби, бар) выполнены в темных тонах, но когда гость заходит в номер и включает свет — его ослепляет белизна интерьера. Дополняет дизайн — и даже становится его элементом — панорамный вид на Брюссель, открывающийся с верхних этажей. Панорамой города можно также полюбоваться из окон сауны, тренажерного зала и лаунжа на 23-м и 24-м этажах.

Надо сказать, что отель привлекает не только любителей шопинга и туристов. В нем создана современная инфраструктура и для деловых встреч — в 2014 году он был признан лучшим бизнес-отелем Бельгии. Возможно, поэтому во время своего визита в страну его выбрал Барак Обама.

Понятно, что модернизации подверглись не только номера, но и ресторан отеля — сегодня кухню возглавляет известный бельгийский шеф-повар Пьер Бальтазар. В его послужном списке — рестораны отелей Radisson, Dorint Bruxelles, Dorint Quellenhof, поработал он и региональным шеф-поваром стран Бенилюкс при Совете Евросоюза, где на протяжении десяти лет готовил обеды для глав государств.

Господин Бальтазар разработал авторскую концепцию, которая позволила переосмыслить традиционные правила приготовления блюд в гостиничных ресторанах. Она заключается в следующем. В меню The Restaurant входят девять сезонных продуктов, которые подразделяются на три категории: рыба, мясо и вегетариан-

ские блюда. Весной, например, в основе меню были яйца, злаки, лобстер в сочетании с цитрусовыми, гребешки, дорадо, морской язык, говяжье филе, зоб телянка и голубь. В свою команду господин Бальтазар привлек трех зарубежных поваров: Макарену де-Кастро с острова Майорка (владелица и шеф ресторана Jardin с одной звездой Michelin), француза Микаэля Фюльси из ресторана Les Terrailers (одна звезда Michelin) и тайца Ота Сомбата из парижского Auh Trois Nagas. Каждый из них готовит блюда из этих девяти продуктов в соответствии со своей гастрономической культурой — всего получается 27 вариантов. Таким образом, воплощается неременная составляющая концепции — приготовление интернациональных блюд: как классических, так и авангардных вариантов из испанской, французской и тайской кухни. Можно, например, попробовать яичный рулет с черными грибами, кальмарами и тайскими специями, зоб телянка с цукини и малиной или жаркое из голубя с красным карри, шпинатом и добавлением кокосового молока. Одно из нерушимых правил заведения — раз в год меняется один из поваров, соответственно, на смену ему приходит мастер из другой страны.

Кстати, авиакомпания Brussels Airlines возобновила прямые перелеты между Петербургом и Брюсселем. Теперь до столицы Фландрии можно добраться всего за три часа. ■



ИЗ РЕСТОРАННОГО ОКНА, ПОХОЖЕГО НА ОРАНЖЕРЕЙНОЕ, ОТКРЫВАЕТСЯ ВИД НА БРЮССЕЛЬСКИЙ ПАРК PARC D'EGMOND



«ЗОЛОТАЯ КОМНАТА» В РЕСТОРАНЕ THE RESTAURANT



НА ОТКРЫТОЙ КУХНЕ РЕСТОРАНА РАБОТАЕТ КОМАНДА ПОВАРОВ, ВОЗГЛАВЛЯЕМАЯ ИЗВЕСТНЫМ БЕЛЬГИЙСКИМ ШЕФОМ ПЬЕРОМ БАЛЬТАЗАРОМ

ОТЕЛИ МИРА

ПЯТЬДЕСЯТ ОТТЕНКОВ ОСТРОГО

РЕСТОРАН TSE FUNG — ПОЖАЛУЙ, САМЫЙ ЯРКИЙ КИТАЙСКИЙ ПРОЕКТ ПЕТЕРБУРГА — ВВОДИТ НОВОЕ МЕНЮ ВСЛЕД ЗА ФРАНЧАЙЗЕРОМ, ДАВНО ДЕЙСТВУЮЩЕМ В ЖЕНЕВСКОМ ОТЕЛЕ LA RESERVE. И КАК И В ШВЕЙЦАРСКОМ ЗАВЕДЕНИИ, В ПЕТЕРБУРГСКОМ TSE FUNG ПОЯВИЛСЯ НОВЫЙ ШЕФ. КИТАЕЦ ЧАНЬ Ю СО ИМЕЕТ БОЛЕЕ ЧЕМ 35-ЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ, В ЕГО АКТИВЕ — РЕСТОРАНЫ В ИНДОНЕЗИИ И ОАЭ, МАЛАЙЗИИ И ФИЛИППИНАХ, В ЧАСТНОСТИ — ЗНАМЕНИТАЯ СЕТЬ LUXURY-ОТЕЛЕЙ SHANGRI-LA. НАТАЛЬЯ БЕЛЯЕВА



ЕВГЕНИЙ ГАВЛЕНКО

GUIDE: Что вы можете сказать о новом меню в петербургском Tse Fung?

ЧАНЬ Ю СО: Изменения, конечно же, будут. Наши швейцарские партнеры пригласили известного шефа Frank Xu, обладателя двух звезд Michelin, и с апреля в La Reserve шла проработка новых блюд. Меню, которое мы вводим с первых дней осени, будет сильно похоже на то, что есть в женевском Tse Fung.

Г: А китайская кухня — устоявшаяся или она тоже подвластна модным веяниям?

Ч. Ю.: Китайская кухня очень разная: сладкая кантонская, экзотическая (часто даже для самих китайцев) шаньдунская, острая сычуаньская — есть как минимум восемь регионов. Вообще, кухня Китая, наверное, меньше всего подвержена влиянию моды: если, как во всем мире, блюда начнут делать легче, изменится вкус — а вкус для китайцев самое главное. Традиции в стране очень сильные.

Г: У вас большой послужной список. Предпочтения гостей отличаются от места к месту?

Ч. Ю.: Отличаются. Скажем, в России — это я уже успел заметить — идет базовое деление на сладкое, кислое, острое и так далее. А в Китае различают много оттенков острого. Лично я считаю, что кухня должна быть прежде всего вкусной для гостей. Если для этого ее надо немного адаптировать, это стоит сделать.

Г: На предыдущем месте работы, в Solaire Resort & Casino Manila на Филиппинах, в ва-

шем подчинении было 120 поваров. Сложно было управляться с такой командой?

Ч. Ю.: Не очень сложно: у меня было несколько ассистентов, которые передавали мои послания непосредственно поварам, и я только контролировал, как их выполняют.

Г: А что делать, когда команда интернациональная? И как вы сейчас общаетесь со своими русскими коллегами?

Ч. Ю.: Основной язык общения — английский. В первые два месяца возможны какие-то притирки и накладки, но лексикон не такой обширный, и вскоре все срабатываются и начинают понимать друг друга. Но ведь кухня тем и хороша, что ее язык — универсальный, мировой. Мне не нужно разговаривать с поваром: понять, талантлив ли он, я могу, проследив, как он обращается с ножом. Сейчас в моем подчинении будет два десятка поваров.

Г: Есть такой миф, в соответствии с которым для европейцев все китайцы на одно лицо. А для вас мы тоже одинаковые?

Ч. Ю.: Для меня не проблема — запоминать лица, я работал в разных интернациональных командах.

Г: Какой вы руководитель: авторитарный или демократичный?

Ч. Ю.: Я довольно строг и требователен к подчиненным. Мне обязательно нужно, чтобы повара обращали внимание на качество продуктов. Я всегда сам контролирую, кто как готовит. Главное мое правило (и я его доношу до коллег с первых дней работы):

нужно самому себе ответить на вопрос, купил бы ты это блюдо за те деньги, которых оно стоит в ресторане? Повара должны понимать свою ответственность перед гостями, потому что это замкнутый круг: когда доволен гость — рады управляющие, хозяева; когда рады хозяева, они стремятся как-то отблагодарить повара.

Г: Вы впервые в России?

Ч. Ю.: Да. Приехал в начале августа. Я пока еще мало что видел, но мне очень понравилось, что город красивый, что здесь много интересных старинных зданий. Петербуржцы очень дружелюбные: несколько раз на улице мне помогали совершенно незнакомые люди.

Г: Что из русской кухни вы успели попробовать?

Ч. Ю.: Мои русские коллеги приготовили для меня разные традиционные блюда — интересный вкус. Конечно, любой повар в течение жизни пытается сам готовить какие-то

знаковые блюда, но первый раз попробовать их лучше на их родине. Местная еда — основа для дальнейших экспериментов. Возможно, я привнесу маленькую русскую нотку в новое меню.

Г: Что вы отметили для себя, попав на кухню петербургского ресторана?

Ч. Ю.: Она исключительно, почти стерильно чистая. Я первый раз видел такую чистую кухню. Вообще, меня порадовало качество продуктов: мяса, например. Самый качественный вок получается только при идеальном мясе. Отличные овощи, птица.

Г: Есть какие-то российские продукты?

Ч. Ю.: Курица. Мне говорили, что ее везут из фермерских хозяйства, цыплята очень хорошего качества. Местные овощи и фрукты. Говоря «местные», я имею в виду не только окрестности Петербурга и даже не всегда Россию. Например, я впервые попробовал бакинские томаты — они прекрасные: запах, вкус, текстура! Не такие красивые, как голландские или французские, но гораздо более вкусные. Возможно, для вас они не вполне местные, но для меня эта граница размыта.

Г: Головная боль многих рестораторов за последний год — продуктовое эмбарго. Затронуло ли оно Tse Fung?

Ч. Ю.: У России с Китаем, к счастью, нет санкций, поэтому проблем с аутентичными продуктами мы не испытываем: если чего-то нет в Петербурге, это можно купить в Москве.

Г: Ваша семья осталась в Сингапуре? Скучаете по ним?

Ч. Ю.: У меня жена и дочь — да, конечно, я скучаю. Но все же, у нас есть привычка расставаться, они понимают, что менять страну раз в два-три года — часть моей работы.

Г: Вы еще долго хотели бы оставаться в профессии?

Ч. Ю.: В Китае нет долгосрочного планирования, обычно люди не думают: еще десять-двадцать лет — и заканчиваю. Номинально в 55–60 лет китайцы получают право выйти на пенсию, но мало кто бросает работу. Что я буду делать, если перестану трудиться поваром? Буду просто наслаждаться жизнью! Открою какой-нибудь маленький бизнес на родине, в Сингапуре: буду работать четыре часа в день — а двадцать отдыхать. ■

УТКА СТАЛА ХИТОМ

Галина Белоусова, генеральный директор ресторанной группы «Форум» (рестораны Buddha Bar, Il Lago dei Cigni, Tse Fung), поясняет:

— В новом меню останутся все топовые позиции, которые уже полюбили наши гости: все воки, баклажаны в сычуаньском стиле, курица в кисло-сладком соусе и, конечно, утка. Утка по-пекински — наш абсолютный хит, об этом знает весь город, ходят прицельно на нее. У нас есть специальная «уткина комната», где тушка подвешивается и выдерживается при температуре +16 градусов, мы готовим птицу три дня: маринуем, глазируем, запекаем в определенной печи. Это самый популярный снимок наших гостей в Instagram, она фигурирует как минимум в каждом втором отзыве, ее очень часто заказывают с собой. Мы долго искали идеального поставщика, попробовали птицу от двух десятков производителей и остановились на тайской утке.



A white plate with a piece of white fish, possibly cod, topped with a red sauce and garnished with green herbs and a small red flower.

ДАРЬЯ РЕПНИКОВА

ТРЕСКА С БИТЫМИ ОГУРЦАМИ И СОУСОМ ИЗ КРАСНОЙ ИКРЫ

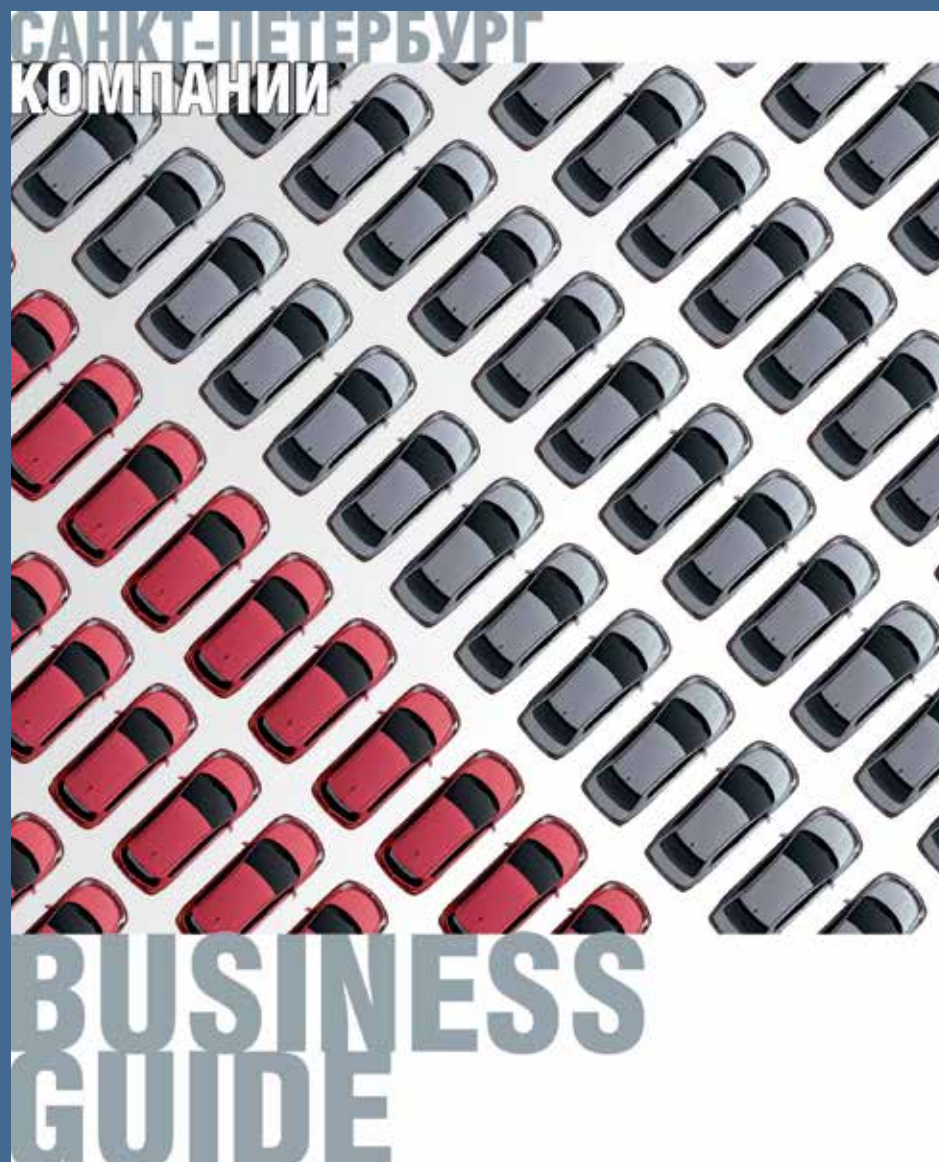
За кухню отвечает шеф-повар Антон Абрезов (в прошлом — рестораны Luce и «Вкус есть», винный бар Prosto Vino). Его концепция меню — современное, запоминающееся и без условностей. Здесь не боятся экспериментировать с вкусовыми со-

Винную карту составлял «винолюб и гастрономический путешественник» Анатолий Жданов. Большинство представленных вин разливают по бокалам. А в кофейном меню, кроме классики, есть авторские кофейные и кофе-алкогольные коктейли. Интерьер «Мечтателей» лаконичен: стены выбеленной кирпичной кладки, черно-белые принты, столы из темного дуба, множество одиночных светильников под черными колпачками-тарелками. В первом зале — две открытые барные стойки, за которыми бариста готовят кофе, второй совсем небольшой зал подходит скорее для отдельной компании. ■

№155 ЧЕТВЕРГ 27 АВГУСТА 2015 ГОДА / КОММЕРСАНТЪ GUIDE / 27

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ
ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ
ТЕМАТИЧЕСКИХ
ПРИЛОЖЕНИЙ,
ЦЕНТРАЛЬНОЙ ТЕМОЙ
КОТОРОГО СТАНЕТ
РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ
КОМПАНИЙ
СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО
ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА
ПО ПРИРОСТУ ВЫРУЧКИ
ЗА ДВА ГОДА.

Кроме рейтинга, в выпуске
будут опубликованы отраслевые
обзоры и аналитические
материалы, связанные
с тенденциями развития
экономики региона,
с методологией управления
бизнесом, с кадровыми вопросами,
с новыми направлениями
экономической деятельности.

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 29 СЕНТЯБРЯ 2015 ГОДА

ФОРМАТ — А3

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ

С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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