

ОПЫТ И ЧУВСТВО МЕСТА / 15  
ПАРАДОКСЫ РЫНКА / 22  
ПОСРЕДНИК  
ВЫСОКОГО КЛАССА / 26  
ГЕРОИЧЕСКИЙ ПОДТЕКСТ / 30

Четверг, 24 марта 2016 №49  
(№5799 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №13–44  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Зарегистрировано в Роскомнадзоре  
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года  
**Коммерсантъ**

# Элитная недвижимость

# Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ПАРТНЕР ВЫПУСКА



РЕКЛАМА



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,  
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

## САМОЕ ДОРОГОЕ

Этот выпуск приложения «Элитная недвижимость» посвящен не только новым проектам Петербурга — кроме традиционных обзоров рынка дорогого жилья, в нем есть и материалы о европейских объектах, заслуживающих внимания. Отели, курорты, зарубежная недвижимость — эти темы неизменно интересуют инвесторов и людей, привыкших к определенному стилю и ритму жизни.

Говорят, в чужой карман заглядывать неприлично, но, согласитесь, всегда интересно и, может быть, даже полезно узнать, на что тратят свои средства супербогатые люди мира (для них даже словечко новое придумано — ультрахайнеты). По последнему авторитетному исследованию, совокупное состояние ультрахайнетов — обеспеченных людей с состоянием более \$30 млн — в мире уменьшилось почти на \$1,5 трлн. Не то чтобы мы за них переживали, но этот факт лишний раз говорит о том, что все не вечно под луной. Другими словами, кризис делает свое дело. И если миллионеры, опять же по данным исследования, стали тратить на предметы роскоши меньше, то недвижимость, тем не менее, остается в числе их приоритетов.

Надо сказать, что кризис отразился и на выставочном бизнесе. Еще год-два назад календарь международных выставок строительства, недвижимости, новых технологий и разных идей для дома и интерьера был расписан просто по дням в течение всего года. Сегодня картина иная: европейских выставок на десятки меньше, российских — практически нет совсем.

Зато очевидно некоторое оживление в сфере реставрации и воссоздании музейных объектов. В этом смысле впереди всех — заповедник «Царское Село», который завершил масштабные работы по реставрации еще одного объекта — павильона «Арсенал». Надо сказать, что в Царском Селе работа не прекращается — скоро его парки и дворцы можно будет увидеть во всей весенней красе.

Как бы то ни было, недвижимость в нашей стране, независимо от режима и строя, всегда считалась самым дорогим, что у нас есть. У некоторых, правда, ее национализировали, но будем надеяться, до этого не дойдет. Элитное жилье, по мнению экспертов, по-прежнему сохраняет свой статус и является хорошим вложением средств. Кроме того, будет что оставить детям. Наследовать идеи и заветы, возможно, тоже неплохо. Но недвижимость все же лучше. Особенно дорогая.

# ДОМ НЕ УПЛЫВЕТ

## СКАЗАТЬ, ЧТО КОММЕРЧЕСКИЕ И ЖИЛЫЕ СООРУЖЕНИЯ В ВИДЕ ДЕБАРКАДЕРОВ, ТО ЕСТЬ САМОХОДНЫХ ИЛИ БУКСИРУЕМЫХ ПОНТОНОВ, ДЛЯ РОССИИ ЯВЛЕНИЕ ЭКЗОТИЧЕСКОЕ ВСЕ ЖЕ НЕЛЬЗЯ, ТАКИЕ ОБЪЕКТЫ ПЕРИОДИЧЕСКИ ПОЯВЛЯЮТСЯ. НО ПРИЧИНА ИХ СЛАБОЙ РАСПРОСТРАНЕННОСТИ, КАК СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ, КРОЕТСЯ В ЧЕТЫРЕХ СОСТАВЛЯЮЩИХ: ПРАВОВОЙ, ТЕХНИЧЕСКОЙ, СРЕДОВОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

В начале 2000-х в Петербурге и Москве появилось несколько проектов, предполагающих освоение акваторий городских водоемов за счет развития коммерческой и жилой недвижимости на дебаркадерах. Однако ни один из этих проектов так реализован и не был. Между тем в европейских столицах широко распространены как гостиницы на воде, так и обычное плавучее жилье. По мнению экспертов, причин неразвитости этого формата недвижимости в России несколько.

**УПИРАЮТСЯ В ГРАНИТ** Плавучее жилье в России — формат скорее эксклюзивный, если не экстравагантный, и перспектив для его массового распространения в обозримом будущем нет.

«Если говорить о крупных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург, то здесь реализация подобных проектов осложнена законодательством и согласовательными процедурами. Для постановки плавучего дома в акватории столиц по всем правилам необходимо не менее 25 согласований в различных инстанциях», — отмечает Дмитрий Крутов, директор по развитию ГК «Доверие».

Водные объекты в РФ принадлежат Российской Федерации, и купить право бессрочного пользования причальной стенкой, пирсом или частью набережной или берега просто нельзя. «Такое обременение напрямую отталкивает любого приобретателя жилья. Поэтому с жильем все упирается в риски — нельзя и невозможно прогнозировать арендную ставку, коммунальные платежи и главное — неизвестно, будет ли в следующем году твой дом стоять на том же месте или даже на той же реке. Потому как такие вопросы

решаются ежегодно ответственными за аренду таких территорий органами разного уровня, чаще всего это региональные органы, которые получают такие полномочия по конкретным водным объектам», — рассказывает Михаил Виленский, эксперт Rusland SP.

Ко всему прочему, в России проживание на дебаркадере с правовой точки зрения предполагает ряд сложностей. Этот тип жилья юридически домом, то есть недвижимым имуществом, не признается. Однако это не снимает с владельца обязанности регистрировать этот объект. Обычно дебаркадеры, даже жилые, ставятся на учет как несамостоятельное маломерное плавсредство в Государственной инспекции по маломерным судам (ГИМС). Также на плавучий дом необходимо получить судовой билет и регулярно проходить техосмотр. «Фактически с точки зрения российского законодательства проживание на дебаркадере сродни проживанию в автомобиле», — отмечает господин Крутов.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», добавляет также, что по факту такие объекты являются судами и должны быть зарегистрированы в Государственном судовом реестре. «Владелец также должен обладать лицензией на водопользование», — говорит она.

«Такой объект можно зарегистрировать в Госинспекции по маломерным судам как плавсредство. Для выполнения этой процедуры потребуются десятки согласований и дооборудование огнями и спасательным оборудованием. Также существенные проблемы при регистрации могут возникнуть в том случае, если размер дома превышает 20 м в длину», —

рассказал Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам».

В Европе, в частности Амстердаме, Париже, распространение плавучих домов обусловлено историческими предпосылками. Такой тип строений изначально был включен в парадигму развития городского пространства. Способствовали этому и европейский более мягкий климат, и значительная плотность населения и застройки в городах. На воду люди ушли во многом из-за нехватки места на земле. Сейчас же это дань традиции и во многом средство экономии. К примеру, во Франции плавучее жилье налогом на недвижимость не облагается.

В России власти редко поощряют подобные проекты. «В Москве власти решили избавить береговую линию реки от плавучих объектов. Раньше их можно было насчитать, пожалуй, более полутора десятков. Это были в основном рестораны, однако часть помещений сдавалась даже под офисы. Сейчас действующие дебаркадеры в Москве — исчезающее явление. Один из примеров — корабль „Брюсов“, где оборудован творческий кластер с мастерскими, клубами, ресторанами», — рассказала госпожа Доброхотова.

Кроме того, в Европе, в отличие от России, набережные устроены по-другому, отмечает господин Виленский, они ниже по сравнению с петербургскими, имеют в два раза больше спусков, да и культура набережных и жизни на этих дебаркадерах иная. «Есть города, на которые надо смотреть с воды. И вопрос не в консерватизме, а в понимании, что общественное благо в этом случае важнее частного инвестиционного проекта», — рассуждает эксперт. → 18



ДОМА НА ВОДЕ В НОВОМ РАЙОНЕ IJBURG В АМСТЕРДАМЕ ПОСТРОЕНЫ НА ИСКУССТВЕННЫХ ОСТРОВАХ

## ТЕНДЕНЦИИ

# ОПЫТ И ЧУВСТВО МЕСТА

В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА ЗАКАНЧИВАЮТСЯ — ОБ ЭТОМ ГОВОРЯТ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ. ЧТО ЖДЕТ ЗАСТРОЙЩИКОВ И ПОКУПАТЕЛЕЙ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ?

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ, ПРЕЗИДЕНТ ХОЛДИНГА RVI (ВХОДЯТ «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД» И RVI), РАССУЖДАЕТ О ТОМ, КАК ТРАНСФОРМИРОВАЛОСЬ ПОНЯТИЕ «ЭЛИТЫ» И КТО МОЖЕТ ПОВЛИЯТЬ НА ИЗМЕНЕНИЕ ЕЕ ГРАНИЦ. СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

**GUIDE:** Наверное, уже не выяснить, кто первый разграничил элиту, бизнес, комфорт и экономклассы?

**ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ:** Эта классификация появилась очень давно, за исключением, пожалуй, только комфорт-класса, который выделился из эконома, как некие правила рынка. Более того, попытки ее конкретизировать и зафиксировать письменно терпели неудачу, потому что в разных компаниях свои методологии определения границ между классами. Однако самое важное, что нужно понимать: границы меняются со временем в силу ряда причин. Во-первых, развиваются новые территории, во-вторых, развиваются сами люди и их требования к продукту. И покупатели, и застройщики ездят по другим странам, смотрят, как все там устроено, понимают, как это может быть у нас. Лучше всего проиллюстрировать это на примере «Новой звезды» — это проект RVI на Песочной набережной. Мы сдали его десять лет назад и практически тогда же завершили продажи — и до сих пор в городе не появилось ничего подобного по уровню. Сейчас это кому-то покажется странным, но к выбранной локации в момент начала строительства было много вопросов. В то время (а это был 2004 год) на Песочной набережной еще не размещался ни одного элитного объекта (а после нас появилось сразу три или четыре!), клиентами эта набережная не воспринималась как подходящее место для создания элитного жилья. Кроме того, проект был достаточно масштабный — не на 20–30 квартир, как обычно, а на 78, впрочем, там можно было и 120 квартир сделать. В итоге, начав проект, мы де-факто вытянули эту локацию, сделав ее элитной. Нужно отметить, что Песочная набережная отвечает многим критериям элиты: есть вид на воду, много зелени, присутствует исторический контекст, до центра города недалеко. Клиентам мы представили образ, знакомый им по лондонским набережным, и объект получил очень теплый прием. И 78 квартир оказалось мало! Сейчас меня спрашивают, когда я построю еще что-то подобное. К сожалению, пока нет подходящих земельных участков.

**G:** Иными словами, локация — это не главный критерий для элитной недвижимости?

**З. Т.:** Локация — это очень вкусовое понятие. Так, «золотой треугольник» — абсолютный бренд для иностранца или москвича, но жить там — спорное удобство. Да, это отличное место, если вы любите центр и его архитектуру, намереваетесь каждый вечер гулять пешком, заходить в тот или иной ресторанчик, то есть если вы будете вести соответствующий образ жизни. Но люди в основном живут не так, у них семьи, дети, а значит, нужны садики, школы, парки и так далее, не говоря уже



о магазинах. Поэтому в представлении петербуржцев «центр для жизни» — это Петроградская сторона, район Таврического сада или БКЗ, Староневский — подальше от суеты. А для того же бизнес-класса большое значение имеет водное пространство, поэтому границы этого класса будут расширяться за счет петербургских набережных и соседних с ними территорий. Инфраструктура, качество архитектуры и благоустройства внутреннего двора и мест общего пользования также являются значимыми критериями. Работают на класс даже технологии. Например, в проекте RVI «Четыре горизонта» на Свердловской набережной решен вопрос с шумоизоляцией в корпусе, который выходит на Неву, вентиляция централизованная, что повышает уровень объекта.

**G:** Вы упомянули инфраструктуру. Можно ли считать, что ее наличие — это показатель класса?

**З. Т.:** Сейчас мы исходим из сложившейся ситуации. Для проекта «Новая звезда» мы создали уникальную инфраструктуру внутри самого дома — это и 25-метровый бассейн на три дорожки, тренажерный зал, зал для настольного тенниса, косметический и массажный кабинеты, зимний сад с патио-баром, сигарная комната, бильярдная — все, чтобы жильцы сэкономили свое время, имея все необходимое под рукой в доме. Конечно, нужно иметь серьезный опыт и чувство места, чтобы не только знать, как это реализовать, но и понимать: здесь — годится, здесь — нет. Однако если бы в историческом центре нашлась большая территория под

комплексную элитную застройку, мы бы с удовольствием взяли за такой проект и, уверен, справились бы с ним, создав новую точку городского притяжения.

**G:** Но участков не хватает даже под отдельные объекты?

**З. Т.:** На самом деле, говорить, что земли под элиту нет, некорректно. Вряд ли для Петербурга это проблема ближайших пяти лет. Есть некоторая иллюзия, что земля в центре заканчивается, но это не так, проекты на сегодня есть, предложения тоже (хотя качество проектов спорное, можно было на тех же территориях сделать более сильные проекты, с лучшей концепцией).

**G:** А какие перспективы у элитного жилья через пять лет?

**З. Т.:** Во-первых, строительство на набережных, во-вторых, помогли бы комплексные решения на городском уровне применительно к правому берегу Невы. Путем грамотной арендной и налоговой политики за 10–15 лет можно было бы мотивировать производства переехать в более подходящие для этого места. Заодно снизилась бы нагрузка на экологию, на дороги. Причем можно было бы запланировать миксовую застройку из жилых домов 9–11 этажей, офисно-коммерческой недвижимости и парковых зон. Что же касается реконструкции зданий в самом центре города, то градостроительное законодательство и зависимость от мнения градозащитников делают частную инициативу непривлекательной. А без частной инициативы центр продолжит разрушаться, потому что ни у субъекта федерации, ни у самой федерации нет средств на его поддержание в

должном виде. В какой-то момент ситуацию уже трудно будет стабилизировать.

**G:** Градостроительную, охранительную политику нужно менять?

**З. Т.:** Чтобы только подступиться к центру Петербурга — для изменения отношения к центру, для законодательного обеспечения перемен, — нужно лет десять. Требуется большая и долгая работа не только в области градостроительных регламентов, но и общественного согласия. И этим, увы, необходимо было заниматься еще вчера.

**G:** Возвращаясь к определению элиты: его подчеркивают просторными квартирами, приглашают именитых дизайнеров...

**З. Т.:** Сейчас уместно говорить о двух трендах. Первый — следование за вкусами клиентов. Пространство — действительно показатель элитности, причем свободное, не занятое полезными помещениями. Однако сейчас покупатели более рационально подходят к метражу. Скажем, раньше для бизнес-класса были характерны квартиры в среднем по 100 кв. м, теперь — и 80, и 70 кв. м могут иметь место. Что важно: это не из-за экономии, а потому, что таковы ожидания клиентов. Второй тренд — образовательный процесс. Появляются новые материалы и технологии, новые идеи в архитектуре, о которых можно рассказывать клиенту, тем самым помогая ему развиваться. Это, разумеется, возможно, только если вы — компания, которая давно и устойчиво работает на элитном рынке, тогда люди будут доверять вам и подхватывать ваши идеи. Таких компаний в Петербурге от силы две-три, и мы — одна из них. Так, для проекта на Новгородской улице, 23, мы привезли архитектора с мировым именем — Рикардо Бофилла. Человека-легенду, который строил и в Чикаго, и в Барселоне, и в Париже — дома и целые кварталы, аэропорты. Наши клиенты его не знают, и мы выполняли в том числе и образовательную функцию, объясняя, что в перспективе квартира от этого архитектора будет иметь большую инвестиционную стоимость, чем, скажем, квартира с дорогим дизайном.

**G:** Вы действительно уже долго работаете на рынке элитного жилья. Ваше собственное представление об элитном классе менялось?

**З. Т.:** Мы стали еще более требовательны к деталям, еще больше внимания уделяем архитектуре и организации общественных пространств. Это не только требования клиентов, но и вопрос нашего самоощущения, поэтому итоговые дизайн-проекты, в том числе и домов комфорт-класса, я утверждаю лично. Мы хотим после себя оставлять красивые проекты, чтобы нам это нравилось и люди говорили нам спасибо. Это самоценно. Это, если хотите, не бизнес, а гражданская позиция. ■





---

---

ЖК ГОЛЛАНДИЯ

---

---

*дом ручной работы*

... КОГДА ЖИВЕШЬ  
В ЦЕНТРЕ ИСТОРИИ

---

---

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ,  
НАБЕРЕЖНАЯ АДМИРАЛТЕЙСКОГО КАНАЛА, 15

---

по всем вопросам обращаться по телефону  
**8 812 670 4474**

---

проектная декларация на сайте  
[www.hollandspb.ru](http://www.hollandspb.ru)

---

14 → «В России чаще всего постройки на дебаркадерах используются в качестве отелей или ресторанов. Причин несколько. Во-первых, зарегистрироваться в таком жилье не представляется возможным, во-вторых, содержание дома обходится заметно дороже», — говорит начальник отдела маркетинга ЗАО «БФА-Девелопмент» Яна Булмистре.

**РАСПУТАТЬ СЕТИ** Вторая составляющая — это техническая. Главным аспектом выступает система инженерного обеспечения. «Например, почему так развиты в Европе или США дома на колесах? Все крайне просто: вы приезжаете на специальную стоянку, подключаете свой автодом к канализации, воде и электричеству и живете, не забывая вносить арендные и коммунальные платежи. В водных объектах схема практически такая же, то есть она, конечно, способна работать некоторое время в автономном режиме, но в принципе предполагает стационарное подключение. А вот с этим у нас проблема. Нет готовых точек подключения, они отсутствуют, потому что нет такой подготовленной городской инфраструктуры», — комментирует Михаил Виленский. Также понятно, что такой объект нельзя вдруг взять и пришвартовать в неподготовленном месте, набережные для этого не предназначены. «Влияют и отсутствие должного количества спусков, и высота подъема воды. И не стоит забывать еще о том, что в отличие от крайне редко и ненадолго замерзающей Сены, и Москва-река, и Нева замерзают. А есть ведь еще фактор загрузки и обслуживания, подъезда к этим объектам и многие иные», — отмечает господин Виленский.

**НЕ ВПИСАТЬСЯ В СРЕДУ** Но все перечисленные факторы не такие важные, как средовой. Например, в Петербурге еще в 2001–2002 годах предлагался целый ряд подобных проектов, в том числе с участием ряда иностранных инвестиционных компаний. Рассматривалось предложение разместить целую сеть плавучих отелей



ФРЕГАТ «БЛАГОДАТЬ» У ПЕТРОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ — ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕКОНСТРУКЦИЯ ТРЕХПАЛУБНОГО ЛИНЕЙНОГО КОРАБЛЯ КОНЦА XVIII СТОЛЕТИЯ — ОСТАЛСЯ С НАЧАЛА 2000-Х ГОДОВ, КОГДА РАССМАТРИВАЛСЯ ПРОЕКТ ОСВОЕНИЯ НАБЕРЕЖНЫХ И СОЗДАНИЯ СЕТИ ПЛАВУЧИХ ОТЕЛЕЙ ПО БЕРЕГАМ НЕВЫ. СЕГОДНЯ ВО ФРЕГАТЕ РАБОТАЕТ РЕСТОРАН

по берегам Невы, Средней и даже Малой Невки. В качестве пилотного выступал проект в районе Дворцовой набережной. Все проекты были сделаны с учетом окружающей среды и были объектами с отражающими покрытиями. Были также и иные предложения, однако в большинстве случаев все они не были приняты, потому что разрушали образ сложившейся части города и несли за собой потерю общественного статуса набережных. Отдельные дебаркадеры, стилизованные под старинные корабли, остались во многом отголоском того времени. В очередной раз идея освоения набережных появилась в 2006–2008 годах. Но проект уперся в технические и правовые вопросы, поскольку запроса на центральные исторические зоны рек с так называемыми открытыми видами со стороны инвесторов не было. Кризис 2008 года остановил и эти проекты. Больше серьезно этот вопрос никто не поднимал.

Учитывая ограниченное количество интересных мест для размещения объектов на набережных и важность водного движения в туристический сезон, для города выгоднее иметь больше водных перевозчиков, которые привлекают туристов (при естественном взимании налогов не только за аренду, но и с учетом дохода предприятий), чем отдать эти участки под стационарные объекты, которые туристов

не привлекают. «Экономика таких объектов напрямую привязана к инженерной инфраструктуре. Она эффективна, когда есть возможности подключения, а если нет, то эффективность теряется, если, конечно, речь не идет о площадке напротив Эрмитажа. Влияет на проект и навигация, глубины, окружение и еще множество факторов. Совсем не все площадки оказываются при этом доходными с учетом требуемой подготовки», — поясняет господин Виленский.

К примеру, есть много площадок вдоль Обводного канала, которые в принципе подходят под размещение дебаркадеров, и исторически они там и располагались, правда, с дровами и строительными материалами (достаточно посмотреть на старые фотографии или гравюры Петербурга). Но сегодня эта зона вряд ли заинтересует инвесторов — Адмиралтейский район, хоть и считается центральным, в исторической зоне города самый непрестижный.

**ВНУШИТЕЛЬНАЯ ЦЕНА** Что же касается цен на такое жилье, то тут многое зависит от площади, общего состояния жилья и года постройки. Рынок предложений разнится как в географическом, так и в ценовом плане. «Предложения о продаже дебаркадера можно найти в Москве, Петербурге, Саратове, Волгограде, Нижнем Новгороде и ряде других городов. Цена

на подобного рода недвижимость начинается от 3 млн рублей, если речь идет о дебаркадере с уже готовой постройкой», — говорит госпожа Булмистре.

По мнению господина Крутова, 3 млн рублей — это нижняя граница цены: «Из существующих примеров, цена российских судов такого типа, построенных в семидесятых годах, в среднем варьируется от трех до десяти миллионов рублей, более „юные“ и иностранные модели обходятся значительно дороже. Сюда же необходимо прибавить стоимость ремонта, подключения к городским коммуникациям, аренду причала и ряд других расходов. В сумме цена плавучего дома „под ключ“ оказывается более чем внушительной и относится по своей категории к элитному предложению, однако по содержанию редко дотягивает до высоких критериев».

Максим Морозов, управляющий партнер девелоперской компании M9 Development, говорит: «По моим оценкам, на рынок Москвы и Санкт-Петербурга выставлено полторы-две сотни плавдомов и дебаркадеров, которые периодически меняют владельцев. Плавдом „под ключ“, со всем необходимым, стоит примерно 15 млн рублей за 50 кв. м, то есть это можно считать элитной недвижимостью».

Так или иначе, сегодня плавучее жилье — не более чем игрушка для энтузиастов. «В России отсутствуют условия для их широкого распространения, так как у нас нет таких высоких налогов на землю и дефицита участков под жилье, как, например, в Гонконге или Голландии. Добавьте к этому необходимость массы согласований в органах исполнительной власти, расходы на эксплуатацию и ремонт, отсутствие оборудованных коммуникациями набережных, холодные зимы. Есть и еще одна причина низкой популярности этого вида жилья: в нашем сознании такие дома ассоциируются скорее не с недвижимостью, а с транспортом. Поэтому вкладывать в него деньги готовы единицы», — резюмирует Дмитрий Михалев, руководитель службы по работе с госорганами компании «СПб Реновация». ■

# ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО НОНКА ОТКРЫЛОСЬ В КАЗАХСТАНЕ

ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ ОФИСА КОМПАНИИ «РОССА РАКЕННЕ СПБ», ЭКСКЛЮЗИВНОГО ДИСТРИБУТОРА ФИНСКОГО КОНЦЕРНА НОНКА, ПРОШЛО В ESSENTAI PARK — ОДНОМ ИЗ САМЫХ РЕСПЕКТАБЕЛЬНЫХ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ АЛМА-АТЫ.

Это восьмое представительство компании в России и странах СНГ. Созданная более полувека назад, компания Нонка уже хорошо известна в Казахстане. Первые деревянные дома Нонка появились в республике еще в 1990-х. Сейчас же концерн выходит на казахстанский рынок с комплексным предложением и возможностью реализации полномасштабных проектов. Жители Казахстана смогут воспользоваться всеми возможностями, предоставляемыми мировым концерном, в том числе архитектурным проектированием, интерьерным и ландшафтным дизайном, а также гарантийным и эксплуатационным обслуживанием дома.

«Мы перезапускаем наш бизнес в Казахстане. Первые наши дома здесь появились более пятнадцати лет назад. И достаточно системно мы работаем здесь последние десять лет», — рассказал Александр Львовский, директор по развитию представительства в Казахстане и директор представительства в Москве.

Новая структура компании будет связана не только с производством в Финляндии, но и с российскими офисами, которые будут осуществлять комплексное развитие территорий, в том числе строительство, современное инженерное обеспечение и сервисную гарантию. В планах

компания — строительство поселков высоких классов в пригородах Алма-Аты, в Астане, также в процессе обсуждения реализация проекта недалеко от Семипалатинска и возможное развитие в Уральске. «Наши дома гармонично вписываются как в городской, так и в живописный горный ландшафт», — говорит Альфия Бекмансурова, директор представительства Нонка в Казахстане.

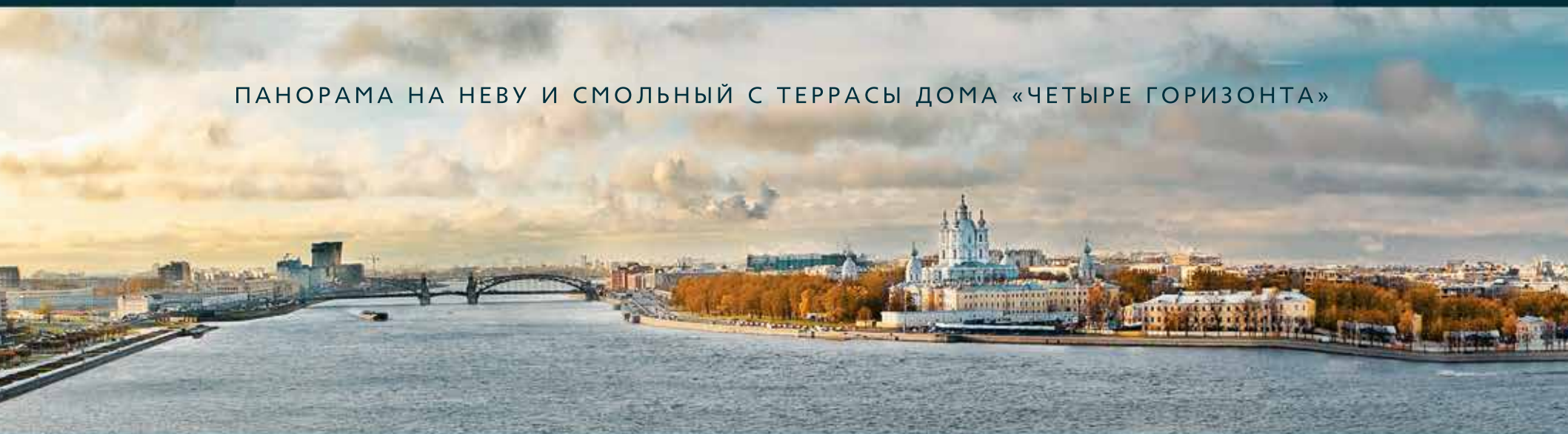
Финский концерн является первооткрывателем во многих областях строительства: именно он внедрил на рынок механизированный процесс производства домов, компания первой начала по-

ставлять деревянные дома на экспорт. Особое внимание уделяется инновационным технологиям и новым разработкам. Концерном запатентовано множество технологий, увеличивающих безопасность, прочность и комфортность деревянных домов, в том числе уникальные технологии замкового соединения и «нулевого угла». В результате проведенных в Японии испытаний на сейсмоустойчивость были получены достоверные результаты, что деревянный дом Нонка может выдерживать воздействие землетрясений до девяти баллов без видимых повреждений. ■

ВИД, ОТ КОТОРОГО ЗАХВАТЫВАЕТ ДУХ...



ПАНОРАМА НА НЕВУ И СМОЛЬНЫЙ С ТЕРРАСЫ ДОМА «ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА»



КВАРТИРЫ ОТ 120 000\* руб./м<sup>2</sup>  
СДАЧА ДОМА В 2016 г.



ВХОДИТ  
В ХОЛДИНГ RBI

[rbi.ru](http://rbi.ru)

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

**(812) 320-76-76**

Реклама. ООО «Денген». Проектная декларация и подробности на сайте [www.rbi.ru](http://www.rbi.ru). Адрес проекта: Пискаревский пр., 3 лит. В \* Указана минимальная стоимость

# ЦЕНТРАЛЬНЫЙ АУТСАЙДЕР

## В ПЕТЕРБУРГЕ ПЯТЬ РАЙОНОВ ОТНОСЯТСЯ К ЦЕНТРАЛЬНЫМ. АДМИРАЛТЕЙСКИЙ СРЕДИ НИХ СЧИТАЕТСЯ АУТСАЙДЕРОМ — НЕСМОТРЯ НА ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ИСТОРИЧЕСКУЮ ЗАСТРОЙКУ, РАЙОН НЕ ПОЛЬЗУЕТСЯ БОЛЬШИМ СПРОСОМ У СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЭЛИТНЫЕ ПРОЕКТЫ ЕСТЬ И ТАМ.

ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Адмиралтейский район — один из самых старых районов города. Большая часть его территории, между Большой Невою и Фонтанкой, входит в историческое ядро Петербурга, планировка которого сложилась главным образом в первой половине XVIII века. Здесь сосредоточены основные памятники архитектуры, что относится к плюсам района. Также сильными его сторонами являются центральное расположение, хорошая транспортная доступность.

**ПРОМЫШЛЕННО-ИСТОРИЧЕСКИЙ КОНТРАСТ** По данным Colliers International в Петербурге, подавляющее большинство домов в районе (90%) — здания старого фонда (построены до 1917 года), прошедшие капитальный ремонт или существующие без него. Немного домов «сталинского» типа (около 5%). Между Большой Невою и Мойкой среди благоустроенных доходных домов много особняков и дворцов. В районе Коломны, Измайловских рот и Семеновцев преобладают однообразные в архитектурном отношении бывшие доходные дома с дворами-колодцами. Большое количество промышленных зон и ветхого жилья является основным минусом района, считают аналитики.

Когда-то на месте нынешнего Адмиралтейского района были промышленный Ленинский и более дорогой и насыщенный архитектурными памятниками Октябрьский. Вероника Лежнева, директор департамента исследований компании Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит: «По своей структуре район неоднороден, так как фактически он представлен как престижной исторической частью, захватывающей частично „золотой треугольник“, так и частью, где уже расположены верфи и менее развитые районы исторической городской застройки в районе Обводного канала. Поэтому в целом потенциал для развития у района остается еще довольно высоким, хотя процесс идет медленно».

**САМЫЙ НЕМНОГОЧИСЛЕННЫЙ** Площадь района — 1382 га. Население 161,3 тыс. человек. По численности населения район занимает одно из последних мест в городе. Наиболее высокая плотность в районе Коломны, где из-за плотной исторической застройки отсутствуют современный торговые и офисные центры. Кроме того, эта часть района находится далеко от станций метро и деловая активность там низкая.

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», говорит: «Значительная доля жилой недвижимости обладает неплохими видовыми характеристиками благодаря близости к каналам, площадям, паркам или памятникам архитектуры». Район расположен на девяти островах, омывается водами семи рек и шести каналов. Здесь 56 мостов.



В АДМИРАЛТЕЙСКОМ РАЙОНЕ ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ДОЛЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОБЛАДАЕТ ХОРОШИМИ ВИДОВЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ

При этом Адмиралтейский район является лидером по количеству коммуналок в Петербурге. Зато может похвастаться довольно развитой социальной инфраструктурой. На территории района действует много общеобразовательных школ, лицеев, детских садов. Хватает и учреждений дополнительного образования. Также Адмиралтейский район буквально наводнен высшими учебными заведениями: Технологический институт (Технический университет), Национальный государственный университет физической культуры, спорта и здоровья им. Лесгафта, Университет аэрокосмического приборостроения, Балтийский технический университет, Высшее военно-морское училище. С медицинской помощью тоже нет проблем — к услугам горожан поликлиники, городские больницы, центры скорой помощи.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», подсчитал, что в районе расположено 94 образовательных учреждения, 12 учреждений здравоохранения.

Адмиралтейский район обладает неплохой транспортной доступностью, к примеру, наземным транспортом можно напрямую добраться до любой точки города. «Но этот плюс перебивается большими пробками в часы пик», — отмечает начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова.

Альберт Харченко, генеральный директор East Real, говорит: «Основными плюсами Адмиралтейского района являются близость к Центральному району и удобная транспортная доступность до ЗСД, Московского проспекта, порта, аэропорта Пулково».

На территории района находится девять станций метрополитена: «Фрунзенская», «Технологический институт», «Сенная площадь», «Спасская», «Садовая»,

«Балтийская», «Пушкинская», «Звенигородская», «Адмиралтейская» и два действующих вокзала (Балтийский и Витебский).

«За последнее время экологическая обстановка Адмиралтейского района намного улучшилась, потому что прекратили работу многие промышленные предприятия. Основная доля загрязнений приходится на автомобильный транспорт, но это характерно для всего центра города в целом», — говорит госпожа Денисова.

На территории района расположено много скверов и садов: Измайловский, Александровский, Юсуповский, Никольский. Адмиралтейский район обладает огромным туристическим и культурным потенциалом: Исаакиевский собор, Мариинский театр, Медный всадник, здание Сената и Синода, Адмиралтейство, Троицкий и Никольский морские соборы. Общая площадь зеленых насаждений района, по данным властей, составляет 219 га.

**ПОТЕНЦИАЛ ЕСТЬ** Адмиралтейский район занимает третье место с конца по объему предложения жилья всех классов на первичном рынке. На начало марта 2016 года там не было введено ни одного объекта, а по итогам 2015 года там было построено и реконструировано 190 тыс. кв. м жилья — по объемам ввода он находился в середине списка городских районов.

Следует отметить, что долгое время Адмиралтейский район никак не развивался с точки зрения жилья, большая часть его территории считалась депрессивной. Да и до сих пор, за исключением его зон, близких к центру города, здесь еще много подобных территорий. При этом наиболее перспективными для дальнейшего освоения под многофункциональные комплексы является именно территории, близкие к центру.

В последние годы район получил новый импульс развития за счет редевелопмента промышленных зон и территории Варшавского вокзала, между Обводным каналом и Благодатной улицей. Настоящим толчком для развития района стали кварталы на Шкапина — Розенштейна («Главстрой-СПб») и «Времена года» («Меридиан Девелопмент»), считают эксперты консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Если говорить о перспективных территориях освоения, то в этом районе среди подобных объектов следует отметить в первую очередь Измайловскую перспективу, где уже заявлен крупный проект «Галактика» на 600 тыс. кв. м («Лен-СпецСМУ»). Также предложение будет пополняться за счет новых очередей ЖК «Времена года».

**БЕЗ КОЛЕБАНИЙ** Как говорят аналитики, в настоящее время на рынке строящегося жилья Адмиралтейского района представлено девять жилых комплексов (17 объектов, включая новые очереди проектов). Преимущественно это комплексы классов комфорт и бизнес, однако присутствует и предложение класса элита — за счет строительства здесь апартаментов.

Основная новая жилая застройка в Адмиралтейском районе ведется вблизи станции метро «Фрунзенская», где реализуются уже упомянутые «Времена года», «Дом на Фрунзенской» (AAG), недавно закончены жилые комплексы «Новомосковский» («ЮИТ Санкт-Петербург») и «Тапиола» («Лемминкяйнен»). Цены в этих объектах — от 120 до 190 тыс. рублей за кв. м. Как говорят в Colliers International, в исторической части района сдан жилой комплекс элитного класса — апартаменты «Монферран» и строится апартаменты «Голландия». В зависимости от видовых характеристик и расположения квартиры в комплексе, цены здесь находятся в диапазоне от 160 тыс. рублей за кв. м (включая НДС) до 500–600 тыс. рублей.

Еще один крупный жилой проект, реализованный в Адмиралтейском районе, — ЖК «Панорама 360» от компании «Главстрой-СПб», расположенный на улице Шкапина. Средняя цена квадратного метра — 100 тыс. рублей.

Последние два года цены в районе держатся примерно на одном уровне. Сильных колебаний в этом классе жилья не наблюдается. Николай Вечер, вице-президент GVA Sawyer, говорит: «Средняя стоимость квартиры — 9,7 млн рублей, что превышает среднюю стоимость квартиры по городу примерно на четверть. Динамика цен слабая (не превышает 0,5% в мес.)»

По данным «Петербургской недвижимости», средняя цена в районе в сегменте масс-маркет — 134,4 тыс. рублей за кв. м., в бизнес-классе — 148,9 тыс. рублей, в классе элита — 364,6 тыс. рублей. ■



## Уникальный клубный дом премиум-класса Brilliant House\*

### Расположение

- Живописная прибрежная полоса Крестовского острова
- Благоустроенная набережная с выходом к воде
- Великолепные виды из квартир на Малую Невку
- Охраняемая территория дома с огороженной детской площадкой

### Эстетика

- Прекрасный образец петербургского архитектурного стиля «Северный модерн»
- Изысканный авторский дизайн входных групп, холлов и лаундж-зоны
- Натуральные материалы внутренней отделки: мраморные полы, оконные рамы из дуба

### Комфорт внутри

- Свободная планировка квартир площадью от 152 до 274 кв. м
- Высокие потолки 3,3 м и панорамные окна
- Двухуровневый подземный паркинг с автомобильными лифтами Stein
- Бесшумные пассажирские лифты Kone с отделкой из красного дерева
- Специальная зона для хранения детских колясок и велосипедов
- Собственная служба безопасности и консьержей

### Современные технологии

- Центральное кондиционирование
- Пятиступенчатая система очистки воды до качества питьевой
- Диспетчерский online контроль
- Механическая система приточно-вытяжной вентиляции

### ДОМ СДАН, КВАРТИРЫ В СОБСТВЕННОСТИ

Высокое качество строительства гарантируется генеральным подрядчиком – финской компанией **Lemminkainen**



# ПАРАДОКСЫ РЫНКА

## СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ПЕТЕРБУРГА ПЕРЕЖИВАЕТ ОЧЕРЕДНОЕ «ЗАТИШЬЕ ПЕРЕД БУРЕЙ»: В ОЖИДАНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ФЕДЕРАЛЬНОЕ И РЕГИОНАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ ТОРОПЯТСЯ РАЗВИВАТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ. О ТОМ, ЧТО ТОРМОЗИТ РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ, РАССУЖДАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ МИХАИЛ ВОЗИЯНОВ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

**GUIDE:** Как сегодня развивается рынок элитной недвижимости?

**МИХАИЛ ВОЗИЯНОВ:** Предложение в Петербурге по-прежнему достаточно большое. Спрос несколько снизился по сравнению с 2012–2013 годами, но не сосредоточился полностью в эконом- и комфорт-классе. Объекты элиты и бизнес-класса тоже продаются, поскольку их стоимость в валюте значительно снизилась. Не думаю, что в ближайшее время будет большое количество новых объектов. Слишком много и градостроительных, и инвестиционных ограничений для развития рынка. Пока не утверждены новые региональные нормативы градостроительного проектирования, правила землепользования и застройки (ПЗЗ) и закон об охране культурного наследия, фактически мы находимся в градостроительной паузе.

**G:** С чем это связано?

**М. В.:** Все эти законы определяют новые параметры по объектам соцкультбыта, по парковкам, по высотности — практически по всем пунктам. И сейчас сложно оценить, какой выход площадей будет с того или иного участка. Кроме того, возникают вопросы к самим нормативам. Например, откуда взяты потребности по объектам соцкультбыта: действительно ли четко проанализировано, какое количество у нас детей, сколько их будет через пять или десять лет, сколько незанятых мест в детских садах и школах, какие есть резервы? Чиновники идут по пути «чем больше, тем лучше», но если построенная нами школа будет стоять полупустая, кому от этого лучше?

**G:** А как это отразится на ценах?

**М. В.:** Безусловно, новые требования приведут к увеличению себестоимости строительства, которое через некоторое время будет перекладываться в цену. Ситуация начнет развиваться следующим образом: какие-то проекты перестанут удовлетворять экономическим требованиям и не будут построены, какие-то будут выведены, но с более высокой ценой. Повышение цен произойдет не сразу (у нас длинный производственный цикл), но в течение двух-трех лет неизбежно. В результате жители города получат более качественную градостроительную среду (меньше высотность, больше зелени, больше парковок), но платить за это придется им самим.

**G:** На какой срок в этих условиях может строить планы девелопер?

**М. В.:** Девелопер не просто может, а должен строить планы, исходя из того, что он обязан достроить все объекты. Но сейчас видимость экономики — всего несколько месяцев. Мы не знаем, как будут меняться курс валют и цена на нефть, как будет меняться спрос. Очень сложно вести планомерную деятельность, как того требует любое производство. Получается так: мы обязаны на два года, а можем — максимум на полгода.

**G:** Как себя чувствует ЮИТ в кризисной ситуации?



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

**М. В.:** Мы недавно запустили объект Fjord на Малом проспекте Васильевского острова, продолжаем строительство «Смольного проспекта», так что на ближайшие два года в этом классе жилья программа у нас практически сверстана. Мы не исключаем закупку еще земельных участков, однако в связи с упомянутыми факторами, думаю, покупки начнутся во втором полугодии.

**G:** Какие инновационные технологии использует ЮИТ для оптимизации бизнес-процессов?

**М. В.:** Мы перешли на BIM-технологии (building information modeling), и даже наши новые задания для проектировщиков включают в себя требования о предоставлении 3D-моделей. Чертежи уходят в прошлое, мы начинаем обмениваться электронными 3D-моделями проекта, обсуждать их, и это создает возможность совместной работы над проектом разных специалистов. Не только проектировщика и тех, кто работает с ним, но и подразделений, которые отвечают за закупку, работают с экономикой проекта, с характеристиками продукта. Такая прозрачная групповая работа дает свой эффект: вместе мы можем создать продукт лучше, нежели работа обособленно. BIM-технологии позволяют оптимизировать и скорость разработки проекта, и отчетность: сразу со стройплощадок

информация поступает в бухгалтерские документы. Это новая технология, и ее внедрение внутри компании требует определенных усилий, в частности, повышения квалификации персонала. Здесь требуются определенные изменения не только бизнес-процессов, но и психологии. Кроме того, это недешево. Но оно того стоит.

**G:** Какими объектами вы будете гордиться через 20–30–40 лет? Какой особенно важен для компании сейчас?

**М. В.:** У нас все объекты важные — и с точки зрения качества мы различий не делаем. Наш центральный проект — «Смольный проспект». Это крупный проект (застройка большей части квартала в центре города) и очень сложный технически: он в себя включает и двухуровневую большую подземную парковку, и большое новое строительство, и реконструкцию исторических зданий. Кроме того, мы планируем передать городу детский сад. Это один из тех проектов, который в профессиональном плане будет долго приносить удовлетворение всем, кто занимался его реализацией.

**G:** В «Смольном проспекте» есть квартиры с саунами, во «Фьорде» — с каминами. Вы предлагаете необычные опции.

**М. В.:** Мы любим пробовать. Можно просто продать «коробку», в которой клиент, при-

гласив своего дизайнера, сделает все, начиная от планировки и заканчивая инженерией. Это нормальный подход. Но многие потенциальные покупатели уже не раз и не два прошли через это и больше не хотят. Им нужен готовый продукт — либо с планировкой и базовой отделкой, либо с финишной отделкой. Мы такой продукт предлагаем. Новые опции тоже могут быть интересны: квартиры с каминами, с саунами, с террасами. Для кого-то важно одно, для кого-то другое — клиенту нужно предложить разнообразие.

**G:** Для вас это риск?

**М. В.:** Мы никогда не выводим пробные опции в 100% квартир. Как правило, для начала это 5–15% квартир. Мы смотрим, как они продаются, есть ли заинтересованность покупателя. Если да, то на следующих проектах уточняем, в зависимости от класса проекта и локации, процент квартир, в которых эту опцию реализуем.

**G:** Как вы относитесь к предложенным Минстроем поправкам в 214-ФЗ?

**М. В.:** С одной стороны, хорошо, что государство думает над тем, чтобы защитить дольщиков. Но, с другой стороны, вызывают сомнения инструменты, которые предполагается использовать для увеличения защиты. Пока проходят предложения, которые усложняют деятельность застройщиков, но не понижают риски для дольщиков. В частности, предлагается введение достаточно большого обязательного капитала для застройщика, что, безусловно, сильно бьет по малым и средним компаниям, понижает конкуренцию, обедняет отрасль.

**G:** Надежность не зависит от капитала?

**М. В.:** Мы видели примеры банкротства крупных компаний. В банковской сфере есть требования к капиталу — на каждую неделю отзываются лицензии. Там есть механизм страхования вкладов, который позволяет вкладчикам получить свои деньги. Почему не сделать аналогичный механизм в строительной сфере? Пусть деньги в казне будут собираться — не у какой-то страховой компании, не у какого-то общества взаимного страхования, а у государства. И государство будет санатором — по аналогии с банковской сферой, где это плохо ли, хорошо ли, но работает — люди свои деньги получают.

**G:** В прошлом году вы стали президентом Российской гильдии управляющих и девелоперов, какие задачи ставите перед собой на этом посту?

**М. В.:** Во-первых, расширять деятельность гильдии в регионах — мы планируем в нескольких городах открыть наши представительства и в течение 2016 года будем объявлять об этом. Во-вторых, укреплять позиции гильдии в Московском регионе: количество членов там по сравнению с Петербургом сейчас меньше, и есть потенциал для развития. И, в-третьих, продолжать работу комитетов по разработке обучающих и других мероприятий, интересных членам гильдии. ■



В Клубных резиденциях КРЕСТОВСКИЙ de luxe каждая деталь соответствует ожиданиям самых требовательных жильцов. Уникальное местоположение на Крестовском острове вдоль берега Малой Невки, близость к природе и воде, сбалансированная инфраструктура совпадают с искушенными представлениями о современном комфорте.

## ДОМ, КОТОРЫЙ ВАС ДОПОЛНЯЕТ



+7 (812) 606-00-00  
[www.krestovskiy.spb.ru](http://www.krestovskiy.spb.ru)



# ПРИЛЕГАЮЩИЙ ПРЕМИУМ

при выборе жилья далеко не последнее место занимает прилегающая территория и ее благоустройство. Чем интереснее организована придомовая территория жилого комплекса, тем охотнее покупатель делает выбор в его пользу. Самым распространенным требованием покупателей недвижимости является наличие паркинга и детской игровой площадки. В сегменте элитного жилья особое внимание уделяется ландшафтной архитектуре.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

В Петербурге примеров оригинального оформления придомовых территорий элитных жилых комплексов крайне мало. Все дело в том, что фантазии девелоперов ограничены высокой стоимостью земли, считает Илья Андреев, вице-президент NAI Bescar. Генеральный директор АН «Метры» Андрей Вересов добавляет: «Большинство премиальных объектов в нашем городе находятся в историческом центре, где нет возможности выполнить полноценное оформление придомовой территории. Эту роль зачастую выполняют уникальные видовые характеристики домов».

**ЗАПРОС НА ОРИГИНАЛЬНОСТЬ** Подавляющее большинство застройщиков останавливаются на озеленении, малых архитектурных формах, скамейках. Есть примеры, когда застройщик создает прогулочную зону с детской площадкой, которая расположена на стилобате пристройки на уровне третьего этажа.

Начальник отдела маркетинга ЗАО «БФА-Девелопмент» Яна Булмистре рассказывает также, что на придомовой территории элитных жилых комплексов можно встретить беседки, вокруг которых разбиты цветники, гроты с фонтанами, старинные аллеи, сохраненные для придания особого колорита, и даже искусственно созданные речки с водопадами.

Впрочем, в последнее время число оригинальных проектов с необычно оформленной придомовой территорией растет. Запрос на необычное оформление дома и прилегающей территории — обычное явление для покупателей, особенно элитной недвижимости. Андрей Петров, руководитель центра элитных проектов «Петербургская недвижимость», полагает, что для комплекса высокого класса очень важно оформление дворовой территории, для клиентов этого сегмента данный факт имеет достаточно большое значение.

«Тренд, который мы все чаще наблюдаем в последнее время, — люди стремятся жить в доме, выделяющемся из общего ряда, им не нужен просто дом, им нужен дом, построенный известным архитектором, имеющий яркое отличие. Придомовая территория так же, как и места общего пользования, — хорошее поле для фантазии девелопера. Мы используем их в полной мере, но для нас важно, чтобы каждая из составных частей комплекса не существовала отдельно, а дополняла общую концепцию дома. Она начинается формироваться еще в момент покупки земельного участка, обретая более четкие формы по мере развития проекта. Архитектурное решение, название, логотип комплекса, ландшафт, дизайн-проект МОП — все это звенья одной цепи, результатом которой является образ комплекса», — расска-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВНУТРЕННЯЯ ТЕРРИТОРИЯ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА «ПАРАДНЫЙ КВАРТАЛ» ВЫГЛЯДИТ СООТВЕТСТВЕННО НАЗВАНИЮ

зывает директор по маркетингу компании RBI Михаил Гуцин. Из ярких решений, реализованных в проектах RBI, он приводит в пример внутренний двор-променад в комплексе «Александрия» (улица Новгородская, 23), расположенный на уровне четвертого этажа. «Созданный ландшафтом образ дополняет скульптура „Паруса Александрии“, изготовленная из кортезовской стали по проекту архитектора дома Рикардо Бофилла. В доме „Четыре горизонта“ на Свердловской набережной акцентом дворового пространства стал отреставрированный памятник архитектуры XIX века — водонапорная башня Охтинской бумагопрядильной мануфактуры», — рассказал господин Гуцин.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, добавляет: «Среди наиболее ярких примеров оригинального оформления дворовых территорий можно выделить такие элитные жилые комплексы, как Diadema Club House с зимним садом в атриуме, „Венеция“ с собственным парком, „Дом у моря“ с прогулочным бульваром и малыми архитектурными формами и „Парадный квартал“ с собственной площадью и фонтаном. В перспективе таким ярким примером станет и проект „Леонтьевский мыс“».

Господин Петров рассказал про проект оформления территории в ЖК Riverside. Там будут сооружены площадки для активного отдыха детей и взрослых, проложены велодорожки, обеспечена закрытая охраняемая территория площадью 7 га. При этом на территории комплекса реали-

зована концепция зоны, свободной от машин. Riverside находится на полуострове, образованном с одной стороны Черной речкой, и это упрощает задачу.

«По моему мнению, оформление придомовой территории должно быть не оригинальным, а продуманным, качественным, отвечающим общей идеологии и статусу дома. Впрочем, это справедливо для всего проекта. В нашем лофт-квартале предусмотрены детская зона с детской развивающей площадкой, терраса для отдыха. Впрочем, главное не что снаружи, а что внутри объекта», — полагает Екатерина Запорожченко, директор по продажам УК Docklands.

**ЗВЕЗДНОЕ ВЕЯНИЕ** Одно из последних веяний на московском рынке жилья элитного класса — привлечение мировых звезд дизайна для работы над интерьерами входных групп. Если раньше привлекали именитых архитекторов для разработки оригинальных фасадов, то сейчас, например, даже если дом имеет совсем крохотный внутренний дворик, обязательно пригласят ландшафтного дизайнера топ-уровня. Что умеет топовый дизайнер? Не просто создать хорошую отделку, но разработать действительно что-то необычное именно для этого конкретного дома. Яркий пример — Barkli Virgin House, где была привлечена Келли Хоппен.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», приводит в пример столичный проект Knightsbridge Private Park (здесь предлагается квартира с макси-

мальным бюджетом покупки для первичного рынка Москвы — \$19,7 млн), в котором предусмотрено создание частного английского парка площадью два гектара от ландшафтного дизайнера Криса Бердшоу. Авторы интерьеров Knightsbridge Private Park — дизайнеры с мировым именем. Общественные зоны в жилом квартале оформляет Дэвид Линли, племянник королевы Великобритании и глава компании Linley. Хотя, объективно говоря, полагает госпожа Доброхотова, имя дизайнера или архитектора никак не влияет на цену, ее определяют качество и востребованность продукта.

Следует отметить, что ключевое отличие маркетинга элитной недвижимости заключается в его стоимости. «Если в сегменте экономкласса крупные девелоперы тратят на маркетинг (ФОТ, реклама) около 1,5% выручки, то продвижение элитной недвижимости обходится в разы дороже — 3–6% от выручки. Это связано с тем, что гораздо сложнее охватить целевую аудиторию. Впрочем, расходы с лихвой компенсируются более высокой наценкой», — говорит Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финанам». При этом он отмечает, что наличие «фишек» и необычной территории почти не влияет на продажи, потому как в данном сегменте этим (в том или ином виде) могут похвастаться все проекты.

Андрей Вересов согласен: «На стоимость квадратного метра в элитных объектах оформление придомовой территории влияния практически не оказывает. Благоустройство территории большое влияние оказывает на ликвидность малоэтажных жилых комплексов комфорт-класса».

Этой же точки зрения придерживается и господин Андреев: «Нужно отметить, что наличие оригинального дизайна придомовых территорий минимально влияет на объем продаж квартир. Покупатели элитного жилья в первую очередь обращают внимание на локацию объекта, видовые характеристики, конфигурацию самой квартиры».

А вот Елизавета Конвей уверена, что такие решения увеличивают продажи. «Территория, которая подчеркивает имидж дома, его философию, и создает единое пространство, объединяющее всех жильцов, — это не только важная составляющая концепции элитного проекта, но и прекрасный маркетинговый инструмент», — считает она. Однако главное в этом вопросе — сохранить баланс между затратами на создание такой инфраструктуры и будущими расходами жильцов на коммунальные услуги для того, чтобы содержание такого благоустройства не обременяло их чрезмерно, резюмирует госпожа Конвей. ■

## Клубные дома в собственном старинном парке

Смольная набережная /  
улица Смольного, 4

### Жилой квартал de luxe\* в историческом центре города

- Девять клубных домов в стиле модернизм
- Холлы с многосветными атриумами и панорамными лифтами Thyssen
- Эксклюзивная отделка холлов из натуральных материалов
- Виды из окон на изгиб Невы и ансамбль Смольного собора
- Квартиры с потолками от 3.0 до 3.45 м, окнами «в пол» и террасами
- Три особняка XIX века, реконструированных под коммерческое использование
- Подземный паркинг

# ИЗБРАННОЕ

У домов, как и у людей,  
есть своя душа и свое лицо.

Шарль Ле Корбюзье

\* de luxe — роскошный  
Заказчик ОАО «СКВ СПб», застройщик ООО «Смольный Квартал»  
Проектная декларация на сайте: [www.6888888.ru](http://www.6888888.ru)  
Св-во №0010.02-2009-7803048130-С-003 от 26.01.12  
Реклама

(812) **688 88 88**

**[www.6888888.ru](http://www.6888888.ru)**

Санкт-Петербург, ул. Кирочная, д. 39



# ПОСРЕДНИК ВЫСОКОГО КЛАССА

ОДНИМ ИЗ УЧАСТНИКОВ СДЕЛКИ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ОСОБЕННО ЕСЛИ РЕЧЬ ИДЕТ О ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ, ВЫСТУПАЕТ БРОКЕР. КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ РЫНКА ДАЖЕ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ РАБОТАЕТ ОТ СИЛЫ НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ РИЕЛТОРСКИХ ФИРМ. В ПЕТЕРБУРГЕ ЖЕ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЧТОБЫ ПЕРЕСЧИТАТЬ АКТИВНЫХ УЧАСТНИКОВ, ВООБЩЕ ХВАТИТ ПАЛЬЦЕВ НА ОДНОЙ РУКЕ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Масс-маркет и премиальное жилье — это диаметрально противоположные рынки не только с точки зрения продукта и клиента, но и с точки зрения мотива покупки. Соответственно, технологии, которые используются на этих рынках, могут различаться диаметрально. Так, например, в масс-маркете клиент зачастую занимает ведомую позицию, в то время как покупатель в высоком сегменте, как правило, более самостоятельный и стремится к партнерским взаимоотношениям, говорят эксперты. Поэтому, как полагают эксперты, работа брокером в элитном сегменте кардинально отличается от работы риелтора на рынке масс-маркет.

**БЕЗ ЭМОЦИЙ** «В премиальном сегменте срок экспозиции может быть как короче, так и на порядок длиннее. В то же время „плечо сделки“, как правило, больше, чем в массовом сегменте, где решение может приниматься буквально за несколько часов. В элитном сегменте такие быстрые сделки тоже возможны, однако средний срок — около месяца», — рассказывает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге.

Она отмечает, что согласно сложившемуся стереотипу, принято считать, что масс-маркет — это скорее рациональный рынок, в то время как рынок жилья высокого класса — сугубо эмоциональный. Однако в последнее время в элитном сегменте формируется тенденция увеличения доли рациональных мотивов при покупке. «Сегодня без рационального обоснования необходимости сделки ее заключение зачастую становится невозможным даже при наличии большого количества эмоциональных характеристик объекта — красивого вида, абсолютно удачной планировки, панорамных окон», — считает госпожа Конвей.

В недвижимости премиального класса немного изменилось соотношение между инвестиционными покупками и покупками для собственного использования. Спекулятивных покупок стало меньше, в то время как покупок для сохранения средств и покупок «на будущее» стало больше. В массовом сегменте доля инвестиционных сделок по-прежнему достаточно велика.

**ИПОТЕЧНОЕ ОТЛИЧИЕ** К отличиям можно отнести и мотивы получения ипотечных кредитов. «Отличие сделок в премиальном сегменте от бюджетных — в источниках финансирования. Если в бюджетном сегменте на ипотеку приходится до 40% сделок, то в элитном сегменте с использованием ипотеки совершается не более 5% сделок, 10% приходится на лизинговые сделки, 25% — на рассрочку от за-

стройщика», — рассказывает Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам».

С этой точкой зрения не согласна Елизавета Конвей. «Несмотря на всеобщее заблуждение, что в элитном сегменте ипотечное кредитование необходимо в меньшей степени, среди покупателей довольно высока доля тех, кто не желает оплачивать покупку одновременно. Такие люди берут ипотечный кредит из тех соображений, что эти деньги, как правило, выгоднее оставлять в бизнесе, а взять кредит получается дешевле. В этом сегменте покупатель предпочитает „купить“ деньги, что выгоднее для бизнеса. Если в масс-маркете мотив получения ипотечного кредита — отсутствие необходимой суммы, то в элитном сегменте деньги у покупателя есть, но он хочет использовать их более эффективно», — рассуждает госпожа Конвей.

Если в массовом жилье залогом успеха сделки часто становится умение донести до покупателя информацию о значимых для него характеристиках проекта — будь то близость к станции метро, удаленность от центра города, более или менее сложившийся облик окружения, минимальное количество квартир-студий, то для того, чтобы продавать премиальную недвижимость, этого будет недостаточно. «Недостаточно знать и конкурентов, цены, условия покупки: в премиальном сегменте очень важно понимать не только мотивы клиента, важным становится умение прогнозировать. Поскольку элитный рынок Петербурга является одним из самых динамично развивающихся — застраиваются новые территории, где зачастую до текущего момента дома высокого класса не реализовывались (яркий тому пример — Петровский остров), консультант должен уметь прогнозировать развитие той или иной территории, ее потенциал», — говорит госпожа Конвей.

«Приобретение элитного жилья — процесс, принципиально отличающийся от покупки квартиры в сегменте массового спроса. Это связано с тем, что элитное жилье крайне редко бывает первой покупкой недвижимости, является средством сохранения средств. В то время как приобретение квартиры в комплексе эконом-или комфорт-класса чаще всего связано с потребностью в жилье как таковом. Покупатели элитного жилья являются более требовательными, с ними необходимо „говорить на их языке“, что под силу лишь небольшому числу брокеров. Новых тенденций на рынке не происходит», — считает Илья Андреев, вице-президент NAI Bescar.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», добавляет: «Для продажи

элитного жилья недостаточно просто разместить рекламу и ждать, когда придет клиент. Более того, эксклюзивные объекты могут продаваться в закрытом режиме — без всякой рекламы, с использованием только собственной клиентской базы брокера (но в основном на растущем активном рынке)».

**ЕДИНИЦЫ НА РЫНКЕ** В настоящее время на рынке высококлассной жилой недвижимости (сегменты премиум и de luxe) Московского региона работает около 30 компаний. Среди них как агентства, которые стояли у истоков развития этих сегментов рынка (Penny Lane, Kalinka Realty, Blackwood, Contact Real Estate), так и компании, начавшие свое развитие после кризиса 2008 года (Point Estate, Bon Ton). Как правило, новые компании основываются успешными брокерами, которые имеют свой взгляд на принципы успешного ведения бизнеса и «переросли» работу в составе крупного сложившегося агентства.

В Петербурге с премиальным сегментом у риелторов дело обстоит еще хуже. Госпожа Конвей считает, что с элитным жильем на петербургском рынке работают не больше десяти крупных компаний. А Илья Андреев насчитывает и того меньше: «Сегодня на рынке Петербурга менее десяти компаний заявляют о том, что специализируются на продаже премиальной недвижимости. На деле — две-три компании и несколько частных брокеров».

Впрочем, Алексей Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН, отмечает, что на рынок выходят и новые игроки. Он полагает, что тенденцией последних трех-пяти лет стало размывание специализации многих агентств. Если в начале и середине 2000-х годов агентство практически всегда четко специализировалось на одном из сегментов рынка, то сейчас свои подразделения по сделкам с дорогими объектами успешно развивают в компаниях, ассоциирующихся, прежде всего, с жильем экономкласса (Est-a-Tet, Metrium, «Мизель»). И к тому же брокеры элитной недвижимости могут принимать участие в реализации объектов комфорт-

класса в Подмоскowie. В последние годы участниками рынка предпринимались попытки по выстраиванию картельных союзов, наиболее известным из которых является Top Brockers Alliance в составе компаний Contact Real Estate, «Savills Россия», Welhome и Tweed.

Одной из особенностей организационной структуры рынка элитной недвижимости является снижение доли объектов, реализуемых тем или иным брокером на эксклюзивных правах. Это несколько затрудняет оценку общего объема предложения на рынке, так как одна и та же квартира может быть выставлена в базах объявлений многократно, иногда с косметическими изменениями характеристик (цены, площади).

Госпожа Доброхотова объясняет: «Сейчас закрытых продаж стало меньше, так как и уникальных объектов в принципе не много, и покупателей — условно говоря, все давно купили себе „квартиру мечты“. Поэтому довольно редко реализацией элитного жилого комплекса (в особенности, если квартир в нем много, что нынче не редкость для премиум-сегмента) занимается одно агентство на эксклюзиве. Доступ к продажам получают многие, а выигрывает и зарабатывает, разумеется, тот, кто находит покупателя».

Ирина Могилатова, генеральный директор агентства Tweed, из интересных трендов отмечает расширение линейки предложения в элитных агентствах недвижимости: «Сегодня интересы покупателей премиальной и „бизнесовой“ недвижимости пересекаются, и брокеры это учитывают. Крупные элитные компании создают отделы, которые занимаются реализацией недвижимости, которая не является мегаэлитной».

На первичном рынке, впрочем, многие девелоперы продолжают продавать свое жилье самостоятельно. «Мы работали и продолжаем работать с разными агентствами. С кем-то более успешно, с кем-то менее. Но могу сказать, что лучшим продавцом является сам застройщик — никто лучше него не знает всех тонкостей проекта, его преимуществ», — заключает Екатерина Запороженко, директор по продажам UK Docklands. ■

## НА ЮГ

Южное направление больше интересует петербуржцев, планирующих и уже купивших загородные участки. Таков результат опроса, проведенного компанией Mix Research.

Информация была собрана методом телефонного опроса, в котором приняли участие 1360 жителей Северной столицы. 38% опрошенных предпочитают южные районы Ленобласти, еще 31% выбирают северо-западные. Расстояние от Петербурга до привлекательных локаций в 21% случаев не превышает 20 км; еще 40% находятся на удалении 20–60 км от города.

В подавляющем большинстве случаев основная цель покупки земельного участка — постройка дома (85% опрошенных). 13% петербуржцев намерены заниматься сельскохозяйственными работами. В качестве способа вложения денег земельный участок рассматривают 6% опрошенных. Затраты на покупку в среднем составляют 1,7 млн рублей. Мужчины обычно готовы заплатить за участок больше, чем женщины: 1,9 млн рублей против 1,4 млн. По данным [www.gazeta.bn.ru](http://www.gazeta.bn.ru)



# ВИДОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ У ЗАЛИВА

702-42-22  
[komarovo1.ru](http://komarovo1.ru)



\* Курорт энергии жизни. \*\* Пионер. Застройщик: ООО «Антарес-Стройинвест». Проектная декларация доступна на сайте: [komarovo1.ru](http://komarovo1.ru). Необходима консультация специалиста.  
Реклама

# СПАД ЗА МКАД

## СПАСИТЕЛЬНАЯ ИНЪЕКЦИЯ В ВИДЕ ПАДЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ, ОЖИВИВШАЯ СПРОС НА СТОЛИЧНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, НЕ СМОГЛА РАСШЕВЕЛИТЬ ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ. ЦЕНЫ ТАМ ПОКАЗЫВАЮТ НЕВИДАННУЮ СТОЙКОСТЬ, НО РЕАЛЬНЫЕ СДЕЛКИ ЕСЛИ И ПРОХОДЯТ, ТО НЕ РЕДКО ЗА ПОЛОВИНУ ЗАЯВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ.

МАРИЯ ГЛУШЕНКОВА («Ъ-ДЕНЬГИ» № 6 ОТ 15.02.2016)

В начале года риелторы отметили оживление спроса на рынке столичной недвижимости в связи с очередным витком курса валют. Можно было ожидать, что кто-то обратит внимание и на рынок загородного жилья. Обычно первые звонки от покупателей загородки начинают поступать риелторам в январе-феврале. Однако, по словам руководителя аналитического центра «Инком-Недвижимость» Дмитрия Таганова, пока ничего подобного нет.

Падение спроса на загородную недвижимость идет с 2015 года. «Коттедж — это не товар первой необходимости, как хлеб, молоко или квартира», — говорит заместитель гендиректора по развитию агентства недвижимости «Истра-Город» Геннадий Савинов. По его словам, если на рынке квартир есть падение спроса, то в случае с загородными проектами эти цифры надо умножать на два или на три.

«Застройщики и землевладельцы сейчас максимально ориентированы на рынок. А там востребованы квартиры, не загородное жилье. Поэтому владельцы земельных участков в 50-километровой зоне переформируют их под многоквартирную застройку», — рассказывает управляющий партнер «Мизель-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов.

По словам Дмитрия Таганова, на загородном рынке переизбыток предложения — слишком много всего построено. «Те, кто хотел что-то купить, уже купили, а новых покупателей не так много», — говорит он. Сейчас, по данным «Инком-Недвижимости», на первичном рынке загородного жилья насчитывается не менее 845 организованных поселков. То есть выбор у покупателя объективно богат: коттеджи, таунхаусы, дуплексы (двухквартирный дом с разными входами), участки без подряда, квартиры в малоэтажных домах.

Назвать какие-то цифры при этом по каждому из сегментов оказывается весьма проблематично: оценки разных компаний «гуляют» и часто противоречат друг другу.

«Загородный рынок очень закрытый как в плане объема предложения, так и в плане статистики по сделкам. В отличие от того же квартирного сегмента, на загородном рынке не существует даже единой базы объектов, что, естественно, затрудняет подсчет», — объясняет Владимир Яхонтов. Тем не менее по итогам 2015 года количество сделок на вторичном рынке, по его данным, сократилось почти на треть.

При этом видимого падения цен нет. «Ситуация на рынке сложилась двоякая: объекты экономкласса не теряют стоимости, потому что были изначально номинированы в рублях (может быть, была незначительно скорректирована цена в рамках каких-то новогодних акций). Если же говорить об элитном рынке, то

цена квадратного метра здесь хоть и упала, но не существенно: по результатам четвертого квартала 2015 года метр в коттедже поселка де-люкс стоил \$4748 — на 4% меньше, чем годом ранее. Однако это сегмент, где продавцы неохотно меняют цены. А вот в более гибком премиум-классе средняя стоимость метра в коттедже сейчас составляет \$2451 — на 27% меньше, чем годом ранее», — рассказывает директор департамента консалтинга, аналитики и исследования компании Blackwood Александр Шибаев.

В результате хорошие скидки можно поймать уже в любом сегменте рынка загородного жилья. «Надо понимать, что большинство сделок (более 90%) сегодня совершаются с дисконтом от первоначальной цены. В экономклассе средний дисконт составляет 10–15%, в бизнес-классе может доходить до 20–30%. Что касается высокобюджетной недвижимости класса премиум и де-люкс, то здесь скидки достигают 40–50% на отдельные объекты», — рассказывает господин Яхонтов.

Фокус в том, что все эти чудесные скидки не формируют основную долю предложения на рынке, где, по самым скромным оценкам риелторов, 80% объектов пытаются продать по завышенной цене.

«Даже если смотреть в среднем по рынку, то цена реализации очень сильно отличается от цены предложения. Например, средняя стоимость предлагаемого объекта — 8,1 млн рублей, а средняя стоимость покупаемого — 3,5 млн рублей», — говорит господин Таганов. По его словам, это вовсе не значит, что на рынке дают такие скидки: «Это говорит о том, что сейчас много объектов выставляется по тем ценам, которые рынок платить не готов. Они так и стоят, эти объекты, поэтому сроки экспозиции очень большие на загородном рынке». По словам Александра Шибаева, некоторые проекты продаются лет по десять.

Почему на них не снижают цену, есть несколько объяснений. «В основном это финансовые обязательства перед банком, кредитором, перед инвестором по проекту. Те, кто может, — снижают и как-то пытаются оживить спрос», — говорит господин Шибаев.

Свое объяснение предлагает Геннадий Савинов: «Когда все это массово покупалось, то было совсем недешево. Вот в чем дело-то! Допустим, люди купили за 12 млн рублей домик площадью 200 кв. м и 15 соток земли. И хотят продать хотя бы за столько же — с частичным учетом инфляции. А сейчас это уже не получается. Потому что они приобретали его в 2006–2008 годах, когда цены на недвижимость росли на 20–30% в год, и казалось, что так будет всегда».

«Сейчас люди понимают, что риски выросли. Если строить многоэтажный

жилой дом, то там есть и ДДУ, и большее внимание администрации к этим проектам. А малоэтажный проект — там и жителей меньше, и внимание администрации меньше к таким проектам. Поэтому получается, что у покупателей больше рисков в малоэтажном жилье», — говорит Таганов.

Например, эти риски сейчас полностью реализовались у инвесторов двух красивых поселков — «Белый город» и «Немецкая деревня» (застройщик «Сабидом-инвест»). В 2013–2014 годах люди приобрели там таунхаусы, причем многие покупали недешево — по 6–7 млн рублей. В прошлом году застройщик стройку бросил, а дольщики, в числе которых оказалось свыше 500 семей, сейчас пытаются добиться от чиновников Московской области помощи, тем более что многие приобретали эти объекты по договорам ДДУ.

И даже если застройщик честный, то в случае с загородными охраняемыми поселками есть еще один нюанс: жильцам необходимо оплачивать работу управляющей компании. «Но покупатели тоже понимают, что эти коттеджные поселки — кабала. Люди начинают рассуждать: сегодня я могу платить эти 10;15; 25 тыс., которые будет с меня тянуть управляющая компания всю оставшуюся жизнь, а завтра не смогу. Зачем мне это? Куплю-ка я лучше домик в деревне, где все обслуживание за счет муниципалитета», — говорит господин Савинов. Плюс покупатели уже совершенно четко осознают, что их ждут налоги по кадастровой стоимости. И этот фактор всеми учитывается, оказывая сильное давление на рынок загородной недвижимости.

В конечном итоге складывается такая ситуация, когда первичный рынок жестко конкурирует за покупателя с продавцами на вторичке. Причем, в отличие от продавцов на вторичном рынке, застройщики четко отслеживают ситуацию на рынке и быстрее реагируют на все новые тренды. Так, в 2015 году они резко сократили вывод новых проектов загородных поселков. «Как в третьем, так и в четвертом квартале 2015 года новые проекты выходили только в классе эконом. За весь минувший год количество новых проектов сократилось на 20% по сравнению с 2014-м», — отмечает начальник управления продаж компании «Вектор Инвестментс» Евгений Клец.

«В элитном сегменте не вышло ни одного проекта», — добавляет господин Шибаев.

Но, с другой стороны, на вторичном рынке есть возможность продать, предлагая покупателям хорошую скидку. «Недавно мой товарищ купил дом в Истринском районе. Дом небольшой — 150 кв. м, кирпичный, добротный, и участок немаленький. Заплатил 2 млн рублей», — рассказывает господин

Савинов. Если верить сайту ЦИАН или «Из рук в руки», то в пределах 2 млн рублей сейчас в основном продаются или скромные садовые домики, или просто земельные участки. Правда, по словам Геннадия Савинова, на поиски нужного предложения и на торговлю с продавцом его товарищ потратил около двух лет.

Именно поэтому падения цен на загородном рынке ждать не приходится. «Продавцы на вторичном рынке напрямую конкурируют с продавцами первичного рынка. Одна дама купила в свое время крошечный дуплекс за 5 млн рублей. И сегодня она конкурирует напрямую все с тем же застройщиком, который может продать новенький дуплекс за 4,5 млн рублей. И никакого преимущества в том, что дуплекс дамы стоит в полной боевой готовности к продаже, нет», — уверен Геннадий Савинов.

Очевидно при этом, что продавцы на той же вторичке, кто имеет такую возможность, до последнего не будут снижать цены. «Они могут очень долго со своей шарманкой по рынку ходить и ждать, что найдется тот, кому эта музыка понравится», — говорит Геннадий Савинов.

Правда, большинство продавцов рано или поздно спускаются с небес на землю. По оценкам консалтинговой компании Knight Frank, даже на рынке элитной загородной недвижимости в 2015 году 84% домовладений, представленных на продажу на первичном рынке, перешли на рублевые цены либо в расчетах используется фиксированный курс доллара. То есть даже владельцы недвижимости на Рублевке больше не привязывают стоимость своих роскошных особняков к скачущим курсам валют. Поэтому, вероятнее всего, покупатели и продавцы просто будут ждать — кто лучших времен, кто больших дисконтов на рынке жилья.

На таком рынке, скорее всего, будут пользоваться спросом либо полностью готовые объекты «под ключ», чтобы в них можно было въехать и жить, либо земельные участки без подряда. Они, с одной стороны, являются антикризисным предложением, с другой — ни к чему не обязывают: есть деньги — строишь дом, нет денег — можно ничего не делать. Причем, по статистике Росреестра по Московской области, даже в прошлом году число сделок с землей, зарегистрированных ведомством, оказалось выше, чем в 2014 году.

Дополнительный импульс первичному рынку может придать программа субсидирования ставки по ипотеке, которая распространяется и на таунхаусы (застройщики реализуют по ДДУ) и которую, как объявил глава Минстроя Михаил Мень, решили продлить до конца 2016 года. В общем, ситуация на загородном рынке складывается в пользу покупателей. ■

# СОВРЕМЕННЫЕ КИРПИЧНЫЕ ДОМА



## OSTROV

РЕМЕСЛЕННАЯ УЛИЦА, ДОМ 2, ЛИТЕРА А  СПОРТИВНАЯ  
Срок сдачи: III-IV кв. 2017 года



ПЕТЕРГОФ, УЛ. БЕЛОВОЙ  ПРОСПЕКТ ВЕТЕРАНОВ  
Первые дома построены



ПОС. ТОКСОВО, ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН  ДЕВЯТКИНО  
Коттеджи премиум-класса



### КАПИТАЛ

КУДРОВО, ЛЕНИНГРАДСКАЯ УЛ., Д. 7,  
КОРП. 1  УЛИЦА ДЫБЕНКО

2, 3, 4, 15 лоты — сданы, 6 лот — IV кв. 2016 года



### NEWПИТЕР

ПОС. НОВОСЕЛЬЕ, ПИТЕРСКИЙ ПР.  
 ПРОСПЕКТ ВЕТЕРАНОВ

I, II лоты — сданы, III лот — высокая степень готовности



### ЛИСТВЕННЫЙ

ЛИСТВЕННАЯ УЛИЦА, Д. 18,  
КОРП. 1, ЛИТ. А  ОЗЕРКИ

1-ая очередь — сдана, 2-ая очередь — IV кв. 2016 года

И П О Т Е К А <sup>1</sup>

**11,75%**  
ГОСПОДДЕРЖКА

ЖК OSTROV

ЗАПЛАТИ <sup>2</sup>

**40%**  
И ЗАСЕЛЯЙСЯ

КП «САД ВРЕМЕНИ», КП «ОЗЕРНЫЙ КРАЙ»

КОТТЕДЖИ <sup>3</sup>

В ПЕТЕРГОФЕ  
РАССРОЧКА  
до **3-х лет**

КП «САД ВРЕМЕНИ»

КОТТЕДЖИ

ПРЕМИУМ-КЛАССА  
от **335** до **455 м²**  
В ТОКСОВО

КП «ОЗЕРНЫЙ КРАЙ»

КВАРТИРЫ <sup>4</sup>

**2.4** **млн**  
ОТ **руб**

ЖК NEWПИТЕР

ОПЛАТИ <sup>5</sup>

**50%**  
ПОЛУЧИ  
СКИДКУ  
И РАССРОЧКУ **10%**

ЖК «КАПИТАЛ», ЖК «ЛИСТВЕННЫЙ»

ПАРКИНГ <sup>6</sup>

**300** | **400**  
ТЫС. РУБ | ТЫС. РУБ

ЖК «КАПИТАЛ» | ЖК «ЛИСТВЕННЫЙ»



НЕДВИЖИМОСТЬ

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС КОМПАНИИ:  
КОНДРАТЬЕВСКИЙ ПР., Д. 62, КОРП. 4  
ВРЕМЯ РАБОТЫ: ПН-ПТ С 9 ДО 20, СБ-ВС С 10 ДО 18

**331-2000**  
[www.stroytrest.spb.ru](http://www.stroytrest.spb.ru)

РЕКЛАМА. С проектными декларациями можно ознакомиться в офисе компании: Кондратьевский пр., д. 62, корп. 4. Застройщики: ЖК OSTROV и ЖК «Капитал» - ЗАО «Строительный трест», ЖК NEWПИТЕР - ООО «СТ-Новоселье», ЖК «Лиственный» и КП «Сад времени» - ООО «Управляющая компания «Доходъ» «Д.У» Закрытым паевым инвестиционным фондом недвижимости «Доходъ», КП «Озерный край» - ООО «Озерный край». 1. Ипотечный кредит предоставляется ПАО «БАНК ВТБ24» (Генеральная лицензия № 1623) по ставке 11,75% при условии обязательного комплексного ипотечного страхования, для приобретения объекта недвижимости у юридического лица по ДДУ (договору уступки прав требования по ДДУ) по 214-ФЗ. Минимальный первоначальный взнос от 20%. Максимальный срок кредитования до 30 лет. Сумма кредита — до 8 млн. рублей в СПб, ЛО. Срок действия до 31.12.2016. 2. Остаток в рассрочку. Акция действует при условии рассрочки, рассрочка предоставляется застройщиком до конца строительства, подробности по телефону: (812)331-2000. 3. Рассрочка предоставляется застройщиком до конца строительства, подробности по телефону: (812)331-2000. 4. Указана цена при условии единовременной оплаты 100%. Адрес объекта: ЛО, Ломоносовский р-н, МО Аннинское сельское поселение, п. Новоселье, уч. № 3. Кадастровый № 47-14-0504001-41. 5. Рассрочка предоставляется застройщиком до конца строительства 4 кв. 2016 года. Действует при покупке квартиры в ЖК «Капитал» и ЖК «Лиственный». 6. Цена действительна при покупке 3-х комнатной квартиры: при первоначальном взносе не менее 50%, ипотеке или рассрочке до 25.09.2016.

# ГЕРОИЧЕСКИЙ ПОДТЕКСТ

ТРАДИЦИЯ ДАВАТЬ ИМЕНА СОБСТВЕННЫЕ ЖИЛЫМ КОМПЛЕКСАМ РОДИЛАСЬ В ЭЛИТНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ, ЧТОБЫ ПОДЧЕРКНУТЬ ОСОБЫЙ СТАТУС ЗДАНИЙ, ИХ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОСТЬ. СЕГОДНЯ БЕЗЫМЯННЫХ НОВОСТРОЕК ПОЧТИ НЕТ НИ В ОДНОМ СЕГМЕНТЕ. НО ДАЛЕКО НЕ ЗА КАЖДЫМ ИМЕНЕМ СТОИТ ФИЛОСОФИЯ.

ВЕРА КОЧЕТКОВА

«Именные» дома — не новое явление. Некоторые сохранили свои названия до наших дней: «дом Мурузи», «дом Зингера», «особняк Кшесинской». Когда-то нейминг был обусловлен градостроительными традициями: далеко не всегда существовали адреса в том виде, к какому мы привыкли сейчас. Здания называли по имени владельца или архитектора, а также по близости рек, парков, прудов и других близлежащих географических объектов (этот принцип применяется и сегодня). Но даже после появления современной нумерации старые, «народные» названия оставались на слуху, и в советские времена некоторые выдающиеся здания имели неофициальные имена. Можно сказать, это было коллективное бессознательное.

С конца 1990-х процесс взяли под контроль застройщики. Сначала — для элитного жилья, но постепенно эта тенденция переключалась и в другие сегменты. Отчасти по той же «исторической» причине (пятно под застройку не всегда имеет внятный адрес), но более для того, чтобы способствовать созданию образа будущего комплекса и, как следствие, его продвижению. Вопрос в том, насколько застройщик осознает, что он вкладывает в название: романтику и статус, географию и близость к Европе или все-таки имя отражает некую философию и архитектурную концепцию.

Группа компаний «Росстройинвест», начав строить высотные дома, пошла именно по концептуальному пути. Первый комплекс назвали «Князь Александр Невский» (он уже заселен), сейчас строятся «Петр Великий и Екатерина Великая».

«Отчизна строится на духе героев, — уверен председатель совета директоров

ГК «Росстройинвест» Федор Туркин. — А кто герои? Безусловно, это те, кто создавал Россию: Александр Невский, Петр I, Екатерина II. Россия при этих государях стала настоящей, мощнейшей империей. И ГК «Росстройинвест» не могла пройти мимо таких великих людей».

Называя дома в честь известных исторических деятелей, девелопер создает ощущение преемственности традиций. Эта философия отражена и в архитектуре комплекса. «Архитектура должна быть выразительной и соответствовать месту, — говорит генеральный директор архитектурной студии «Ярра-Проект» Михаил Копков. — Мы придерживаемся стиля органичной архитектуры, который проповедует вписывать новые здания в среду, в город — это характерно именно для петербургской архитектуры. Само название «Петр Великий и Екатерина Великая» говорит о традиции, исторической преемственности. И это понимание характера исторической преемственности заложено в архитектуру, которую мы применяем для этого комплекса».

Комплекс строится неподалеку от станции метро «Рыбацкое», рядом с Невой, и река его как бы огибает. Исходя из этого, «Екатерина» имеет плавные изогнутые формы, повторяющие линии берега, а «Петр», стоящий в створе, становится доминантой и как бы указывает на направление Невы. «Петр» — высокий и стройный, «Екатерина» — статная дама в платье с пышной юбкой. Возникают и ассоциации с кораблем, с морем...

«Мы исходили из генплана, из плавности линий берега, — поясняет Михаил Копков. — Это мыс, и мы видим отсюда практически весь город. Наши дома

специально спроектированы так, что почти 100% квартир имеют вид на реку Неву, на вантовый мост и застройку. Я думаю, в хорошую погоду будет виден и Исаакий».

Изначально было запланировано строительство двух 140-метровых башен (высотный регламент и ПЗЗ позволяли возводить на этом участке серьезные по высоте здания), но аппетиты пришлось умиротворить. Санкции и падение рубля сделали экономику такого масштабного проекта отрицательной. После внесения изменений «Петр» стал 100-метровым (32 этажа), «Екатерина» — 75-метровой. По мнению автора проекта, высотность здесь не только оправдана, но и необходима. «Сейчас 25 этажей — это уже фоновая застройка, — говорит Михаил Копков. — Чтобы выделить точки притяжения, нужны 30 и более этажей. И это абсолютно нормально. Во все времена застройка Петербурга была очень спокойной, но с высотными доминантами. Раньше их образовывали соборы, а сегодня мы делаем доминантами жилые дома. Создание силуэта — это тоже преемственность застройки города».

За счет уменьшения высотности удалось сохранить все элементы внутренней инфраструктуры и дизайна. Входные группы и места общего пользования оформлены в едином стиле, также связанном с временами Петра и Екатерины: классические колонны, зеркала, графические портреты Петра и Екатерины в стиле знаменитых гравюр Алексея Зубова, находящихся в Эрмитаже. С точки зрения комфортности проживания, наполненности инфраструктурой первоначальный замысел тоже не пострадал: здесь можно будет получить

максимум услуг, не выходя за территорию собственного двора.

«Не то что в шаговой доступности, а прямо в доме есть все самое необходимое: магазины, кафе, предприятия бытовых услуг, — рассказывает Федор Туркин. — Но мы продвинулись дальше. У нас уже работает культурно-образовательный центр в ЖК «Александр Невский», летом мы откроем аналогичный в «Доме с курантами» в Приморском районе, весной следующего года — в «Городе мастеров». И, естественно, в «Петре и Екатерине» не могло быть иначе».

«Изюминкой» культурно-образовательного центра станет музей, посвященный Петру и Екатерине. «Мы не станем тягаться с Эрмитажем и Русским музеем, — признается Федор Туркин. — Мы создаем нечто другое: наши музеи — это живые организмы, где готовятся ребята-экскурсоводы, они погружаются в историю страны и города, они же рассказывают о том, что узнали, другим ребятам. Суть в том, что они будут сами участниками этих процессов».

Кстати, в музее Александра Невского уже проводились конференции с участием известных историков страны, например, профессора Анатолия Кирпичникова; было организовано несколько викторин о времени Александра Невского. Подобные мероприятия планируются и для музея, посвященного Петру и Екатерине, к его работе также будут привлекаться историки и другие специалисты. Кроме того, Ельцинская библиотека подарила музею множество уникальных книг по истории того времени, переведенных в электронный вид, и все желающие имеют к ним доступ.

«Это две уникальнейшие персоны, — восхищается Федор Туркин. — Ведь они шли ради интересов своей страны на невозможное! Взять хотя бы само существование Петербурга, строительство столицы на болоте — это и в современных-то условиях непросто сделать, не то что 300 лет назад. Или Екатерина: после нее осталось больше ста сорока построенных городов. Больше ста сорока! Эти великие люди служили стране до последнего своего вздоха — вот пример для каждого из нас».

В перспективе ГК «Росстройинвест» планирует расширить «галерею героев России»: по словам Федора Туркина, уже есть задумки построить жилые комплексы, посвященные великому полководцу Александру Суворову и первому космонавту Юрию Гагарину.

«Сама идея заключается в том, что герои, которые создавали нашу страну, ее славу и мощь, должны присутствовать в нашей жизни не только в книгах и музейных экспонатах, — резюмирует Федор Туркин. — Они должны быть у нас перед глазами постоянно, чтобы мы на них равнялись. Эти люди достигали невозможного — значит, и мы можем». ■



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ПЕТР ВЕЛИКИЙ И ЕКАТЕРИНА ВЕЛИКАЯ» СТРОИТСЯ РЯДОМ С НЕВОЙ. ПО ИДЕЕ АРХИТЕКТОРА, «ЕКАТЕРИНА» ИМЕЕТ ПЛАВНЫЕ ИЗОГНУТЫЕ ФОРМЫ, ПОВТОРЯЮЩИЕ ЛИНИИ БЕРЕГА, А «ПЕТР» СТАНОВИТСЯ ДОМИНАНТОЙ

**HONKA** 

# Новое в Солнечном

Готовые резиденции

Курортный район, поселок Солнечное

Загородные резиденции от HONKA,  
знаменитого финского бренда.

Собственный ландшафтный парк  
площадью 1,5 гектара с небольшим озером  
и прогулочными аллеями. Парк готов.

300 метров до побережья Финского залива.

Спортивная инфраструктура  
и тематические площадки для детей.



**HONKANOVA** <sup>\*</sup>  
Concept Residence



БРОКЕР  
ПРОЕКТА

**983-9-983**

\*«ХОНКАНОВА.  
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ  
РЕЗИДЕНЦИИ»  
HONKANOVA.RU

# СТАВКА ПОДДЕРЖИВАЕТСЯ

главным достижением 2015 года  
БАНКИРЫ СЧИТАЮТ СОКРАЩЕНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ВСЕГО ЛИШЬ НА ТРЕТЬ. БОЛЕЕ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО ПАДЕНИЯ, КАК ЭТО БЫЛО В ПРОВАЛЬНОМ 2009-М, УДАЛОСЬ ИЗБЕЖАТЬ БЛАГОДАРЯ ЗАПУСКУ ПРОГРАММЫ ГОСПОДДЕРЖКИ. ЕЛЕНА ПАШУТИНСКАЯ («Ъ-ДОМ», № 30 ОТ 24.02.2016)

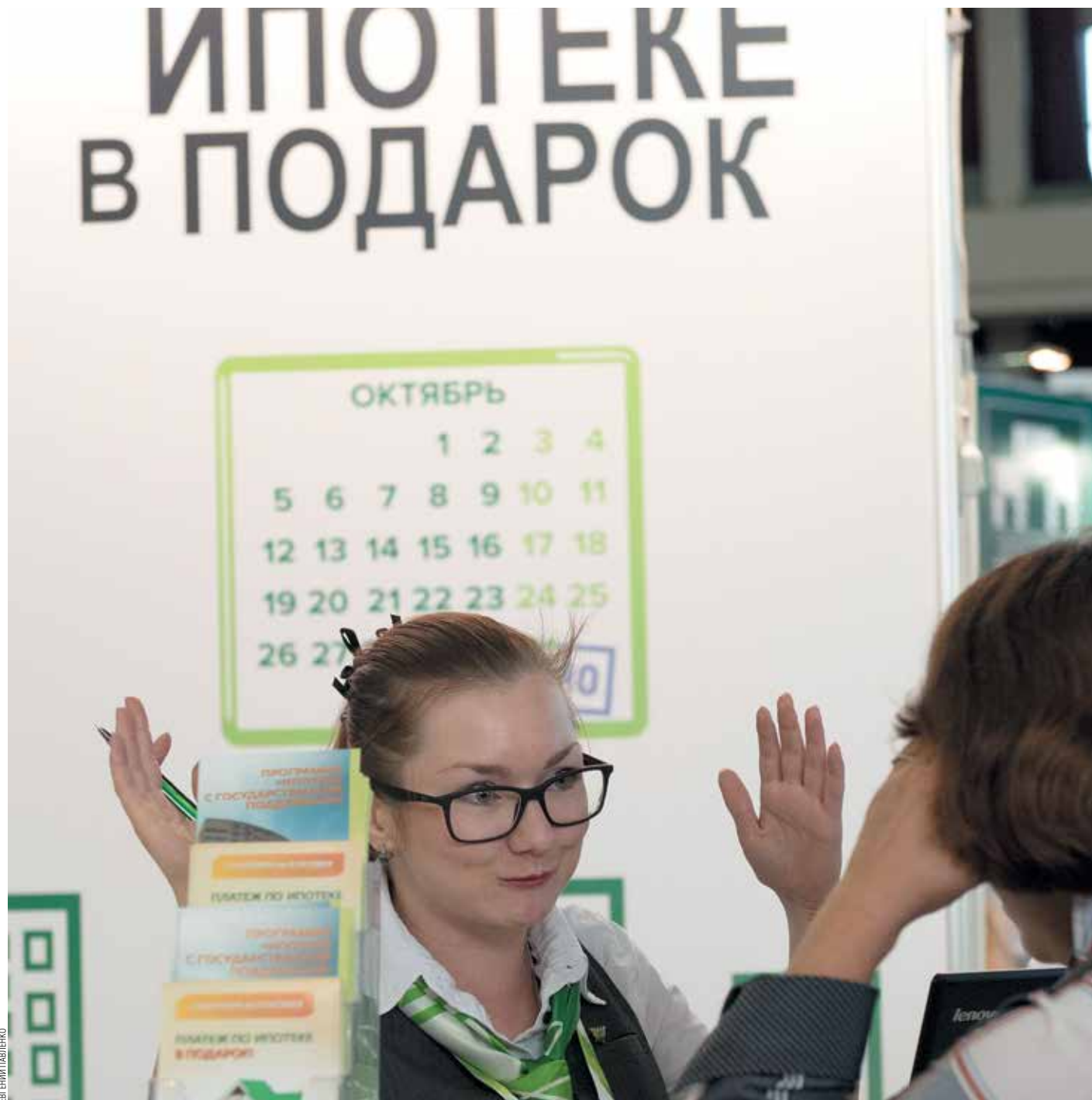
Единственным способом сохранить уровень рынка эксперты считают продление действия госпрограммы хотя бы на год.

**СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ** По данным Банка России, за 2015 год в стране было выдано 691,85 тыс. ипотечных жилищных кредитов суммарно на 1,14 трлн рублей. Это меньше уровня 2014 года на 31,9% в количественном и на 34,7% в стоимостном выражении. В декабре объем рынка ипотечного жилищного кредитования составил 162,1 млрд рублей, было выдано 97,7 тыс. кредитов, что на 28,5% меньше, чем в декабре 2014 года. В то же время, отмечают эксперты «Русипотеки», такие показатели можно считать достижением, если сравнить с провальными данными кризисного 2009 года. Тогда количество выданных ипотечных ссуд сократилось более чем на 61%, а их объем — на 74,5%.

Удержать ипотечный рынок от обрушения удалось главным образом благодаря программе субсидируемой государством ипотеки, запущенной в марте прошлого года. Эти кредиты выдаются на покупку недвижимости на первичном рынке под конечную ставку не более 12% годовых. Недополученные доходы банка до уровня ключевой ставки ЦБ, увеличенной на 3,5 п. п., покрываются госсубсидией, с 3 августа 2015 года она составляет 11%. Минфин РФ сообщил, что за март — декабрь в стране по этой программе было выдано более 210 тыс. кредитов в сумме более чем на 374 млрд рублей. Это составляет чуть больше трети от выданной в стране ипотеки и по количеству, и по объему. «Рост первичного рынка на фоне мер государственной поддержки — одна из основных тенденций в 2015 году», — констатирует директор департамента продаж подразделений сети Абсолют-банка Иван Любименко.

«Запуск программы во втором квартале значительно поддержал рынок ипотечного кредитования и не позволил реализоваться худшим прогнозам аналитиков, ожидавших спад на уровне 2009 года», — отмечают в ВТБ24.

Другим фактором поддержки рынка стало последовательное снижение ключевой ставки ЦБ: за год регулятор, отмечая замедление темпов развития инфляции, пересматривал ее значение пять раз. В результате ключевая ставка снизилась с 17% в декабре 2014 года до 11% в августе 2015-го. Однако с тех пор из-за снижения цен на нефть риски инфляции в стране вновь выросли, что не позволило регулятору продолжить снижать ставку и дальше. Ключевая ставка влияет на стоимость кредитных ресурсов для всех участников финансового рынка, поэтому ее снижение отразилось и на стоимости ипотечных кредитов. «Совокупное действие снижения ключевой ставки и выдачи кредитов по госпрограмме позволило снизить средневзвешенную ставку выдачи на рынке с 14,7% в феврале—марте 2015 года до 12,7% в декабре», — отметили в ВТБ24.



БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ, ОТКРЫВАЮЩИЕСЯ БЛАГОДАРЯ ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУ, ПОКА НЕ ПРИВЛЕКАЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО КОЛИЧЕСТВА ЗАЕМЩИКОВ

По программе с господдержкой заемщикам доступны минимальные ставки: среднерыночный уровень составляет 11,7%. В то же время среднерыночный уровень ставок на вторичном рынке — 15,2%, по кредитам на новостройки без госпрограммы — 13,28%.

В 2015 году изменилась и структура ипотечного рынка: радикально выросла доля госбанков, которые могут позволить себе выдавать кредиты под невысокий процент. По подсчетам экспертов «Русипотеки», рыночная доля Сбербанка достигла 66%, в целом банки с госучастием контролируют 87% рынка. Например, сейчас Сбербанк выдает кредиты по субсидируемой государством программе под 11,4% годовых, кредиты на покупку жилья на вторичном рынке

— для незарплатных клиентов 14,5–15,5% при условии комплексного страхования. По кредитам на готовое жилье ставка будет на 1 п. п. ниже после регистрации ипотеки в пользу банка. ВТБ24 по программе также выдает кредиты под 11,4% годовых. Покупку готового жилья незарплатным клиентам банк кредитует по ставке от 14% годовых при условии комплексного страхования.

**УМЕНЬШЕНИЕ ЧЕКА** Ипотечные кредиты, не связанные с программами господдержки, оказались малодоступны заемщикам в 2015 году. К тому же риски потери дохода или реальное сокращение зарплаты заставили значительное количество заемщиков отказаться от покупки новой квартиры. В основном кредиты выдавались на улучше-

ние жилищных условий: взять ипотеку могли граждане, у которых была возможность заменить имеющуюся квартиру на новую. «Сокращение происходило в основном за счет вторички, по результатам десяти месяцев 2015 года, по данным Росреестра, выдачи на вторичку на ипотечном рынке сократились на 46% к аналогичному периоду 2014 года», — говорит заместитель председателя правления «Дельтакредита» Ирина Асланова.

«Это обусловлено перераспределением спроса на ипотеку с пониженной ставкой благодаря мерам государственной поддержки и участию крупнейших застройщиков в дополнительном субсидировании ставок, — называет причины Иван Любименко. — Вторым сегментом, показавшим

заметное падение, стала коммерческая ипотека, но с учетом сегодняшней экономической ситуации это вполне объяснимое явление». При этом объем кредитов на покупку квартир на первичном рынке ожидаемо сократился в меньшем объеме. «По первичке выдачи уменьшились только на 16%», — подсчитывает Ирина Асланова.

В неопределенных экономических условиях граждане старались брать как можно меньшие суммы кредитов. «Уменьшение средней суммы кредита стало другой важной тенденцией прошлого года», — отмечает Иван Любименко. По данным ЦБ, в первом полугодии 2015 года средний размер предоставленных ИЖК уменьшился с 1,72 до 1,64 млн рублей, при этом в Москве он составил 3,8 млн рублей. Участники рынка определяют сейчас средний размер кредита на уровне чуть больше 2 млн рублей. «В 2014 году средняя сумма кредита составила 2,15 млн рублей, а в 2015 году — 2,05 млн», — сравнивает Иван Любименко.

Собственно ипотечные кредиты уступали место ссудам под залог имеющейся недвижимости. «В изменившихся экономических условиях можно отметить возросшую популярность кредитов под залог имеющейся недвижимости», — отмечает Вадим Пахаленко. Такие кредиты не обязательно связаны с покупкой новой квартиры: часто их берут на ремонт или неотложные расходы. Ставка по ним ниже, чем по потребительским кредитам, но выше, чем по ипотечным. Например, Райффайзенбанк предлагает нецелевой кредит на сумму до 5 млн рублей в Москве под залог имеющейся недвижимости под 17,5% при официально подтвержденном уровне дохода. При этом рыночный уровень ставок по необеспеченным потребительским кредитам — 19–30% годовых в зависимости от суммы и срока кредитования.

**ЗАНИМАЙ В РУБЛЯХ** Подавляющее большинство — более 99,9% — выданных в прошлом году кредитов были рублевыми. По данным ЦБ, в иностранной валюте в стране был выдан всего 91 кредит на общую сумму 3,7 млрд рублей. По словам участников рынка, взять кредит в иностранной валюте может сейчас только заемщик, получающий в ней основной доход. Это, например, сотрудники иностранных компаний, экспаты, моряки дальнего плавания.

Слабеющий рубль стал одной из основных проблем отечественной экономики в целом, негативно повлияв и на ипотеку. Резко упав в конце 2014 года, курс отечественной валюты был нестабилен на протяжении всего 2015 года. Правда, в первом полугодии рубль несколько укрепился: на 13 января установленный ЦБ курс доллара составлял 62,7 рубля, а к 1 апреля опустился до 57,65 рубля. Однако падение нефтяных цен осенью вернуло его к рекордно кризисным значениям: к концу декабря установленный ЦБ курс доллара составлял 72,8 рубля, а в январе 2016-го уже достигал уровня 80,5 рубля.

Банки начали отказывать в выдаче кредитов в иностранной валюте еще в 2014 году, а проблемы заемщиков, выплачивающих ипотеку в иностранной валюте, стали одной из основных тем прошлого года. Большинство из них брали кредиты еще в докризисном 2007 году, когда курс доллара не превышал 25,6 рубля. В январе 2015 года ЦБ рекомендовал банкам реструктурировать ипотеку в иностранной валюте по курсу на 1 октября 2014 года (39,4 рубля за доллар). Однако банки не пошли на уступки

заемщикам, мотивируя свою позицию регулированием валютных рисков и тем, что заемщики на момент заключения договора осознавали степень опасности.

Недавно ЦБ сообщил, что за 2015 год по 18 кредитным организациям, на которые приходится около 90% портфеля кредитования в иностранной валюте, количество заемщиков по валютным ипотечным жилищным кредитам снизилось на 22% и составляет на февраль 2016-го 25 тыс. человек. Снижение, по данным регулятора, обусловлено принятыми банками программами реструктуризации такой задолженности. Сбербанк, у которого не больше 2 тыс. заемщиков по ипотеке в иностранной валюте, рассчитывает в ближайшее время решить проблему реструктуризации этих кредитов, сообщил в феврале глава банка Герман Греф.

Реструктуризацию ипотечных кредитов в иностранной валюте банки обычно проводят за счет конвертации и изменения ставки. Правда, льготный курс банки устанавливают неохотно. «Еще в 2014 году Транскапиталбанк предлагал конвертацию в рубли по текущему курсу, но по индивидуальной ставке, — рассказывает Вадим Пахаленко. — Каждый случай реструктуризации рассматривается отдельно».

«28 января 2016 года Абсолют-банк разработал дополнительные меры поддержки валютных ипотечных заемщиков и предложил им воспользоваться конвертацией долга по льготному курсу 65 рублей за доллар США и по курсу 60 рублей за доллар США при полном погашении задолженности, — рассказывает Иван Любименко. — Для льготных категорий установлены особые условия: для заемщиков, имеющих трех и больше несовершеннолетних детей, конвертация долга пройдет по курсу 57 рублей за доллар. Если говорить о новых предложенных банком мерах поддержки, то с момента ввода новых условий реструктуризации ипотечных кредитов интерес у валютных заемщиков вызвал вариант полного досрочного погашения валютного кредита по курсу 60 рублей за доллар. В рамках этого варианта конвертации банк проводит несколько досрочных погашений в день».

**ОБЪЕМЫ НЕ СНИЗЯТСЯ** В конце 2015 года заемщики спешили взять кредит по субсидируемой государством программе, не дожидаясь принятия решения о продлении. В феврале Минфин РФ направил проект, предусматривающий продление программы поддержки ипотечного кредитования до 31 декабря 2016 года. Правда, параметры программы претерпят изменения. Объем выдаваемых кредитов будет увеличен до 1 трлн рублей, а размер госсубсидии по кредитам на приобретение жилья на первичном рынке уменьшится до 1,5% при ключевой ставке ЦБ на уровне 11% годовых.

В 2016 году все снова будет зависеть именно от ипотеки с господдержкой. «С учетом того, что программа господдержки в 2016 году будет продлеваться, можно ожидать роста выдачи на 10–15% к базе прошлого года», — считает директор дирекции ипотечного кредитования Транскапиталбанка Вадим Пахаленко. «Прогноз на 2016 год основан на информации о продлении программы государственной поддержки, с одной стороны, и наличии отложенного спроса на фоне снижения цены на вторичном рынке — с другой. С учетом этого мы прогнозируем выдачу ипотечных кредитов на уровне 2015 года», — говорит Иван Любименко. ■

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ

АПРЕЛЬ — НОЯБРЬ 2016 ГОДА

**07–10.04 OMA KOTI (ХЕЛЬСИНКИ, ФИНЛЯНДИЯ)**

Ярмарка товаров для строительства и ремонта дома

**07–10.04 OWN YARD (ХЕЛЬСИНКИ)**

Выставка товаров и услуг для озеленения и благоустройства дворовых территорий

**07–10.04 SISUSTA! (ХЕЛЬСИНКИ)**

Ярмарка оформления интерьера и товаров для дома

**13–15.04 VILLAGE (АСТАНА, КАЗАХСТАН)**

Казахстанская международная специализированная выставка загородного строительства и обустройства

**13–15.04 ASTANA FLORA EXPO (АСТАНА)**

Международная выставка цветов, ландшафтной архитектуры и дизайна

**20–23.04 MOBITECH (БРНО, ЧЕХИЯ)**

Международная выставка мебели и дизайна интерьера

**20–23.04 DSB (БРНО)**

Выставка деревообрабатывающей промышленности

**20–23.04 IBF (БРНО)**

Международная строительная ярмарка

**22–24.04 KADENTAITO (ХЕЛЬСИНКИ, ФИНЛЯНДИЯ)**

Выставка искусства и ремесла

**05–08.05 HIGH END (МЮНХЕН, ГЕРМАНИЯ)**

Выставка высококачественной Hi-Fi-техники и домашних кинотеатров

**01–04.09. HOLZ & BAU (КЛАГЕНФУРТ, АВСТРИЯ)**

Выставка деревянного строительства

**05–08.09 INTERIORS (АЛМА-АТА, КАЗАХСТАН)**

23-я Казахстанская международная выставка «Интерьер и отделочные материалы»

**21–23.09 UZSTROYEXPO (ТАШКЕНТ, УЗБЕКИСТАН)**

6-я Международная выставка. Строительство. Отопление. Вентиляция. Бассейны

**19–22.10 BAKU BUILD (БАКУ, АЗЕРБАЙДЖАН)**

21-я Азербайджанская международная выставка «Строительство»

**09–13.11 IMPORT SHOP BERLIN (БЕРЛИН, ГЕРМАНИЯ)**

Выставка-продажа изделий декоративно-прикладного искусства со всего мира ■



ВЫСТАВКИ НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВА В ЕВРОПЕ В ЭТОМ ГОДУ НЕМНОГОЧИСЛЕННЫ

# ДОМ С СЕМЕЙНОЙ ИСТОРИЕЙ

СУДЬБЫ СТАРЫХ ОСОБНЯКОВ  
ТЕСНО СВЯЗАНЫ С СУДЬБАМИ СВОИХ ХОЗЯЕВ. И В ДАЛЕКОМ ПРОШЛОМ ДОМА КЕЛЬХОВ  
НА УЛИЦЕ ЧАЙКОВСКОГО, 28 (НЫНЕ ДОМ ЮРИСТА) ТОЖЕ ЕСТЬ СЕМЕЙНАЯ ДРАМА. АЛБИНА САМОЙЛОВА



СЕГОДНЯ В ОСОБНЯКЕ КЕЛЬХОВ НАХОДИТСЯ ДОМ ЮРИСТА

ЭЛЕМЕНТЫ  
ДЕКОРА  
ФАСАДА,  
ОТСЫЛАЮЩИЕ  
К СТИЛЮ  
ФРАНЦУЗСКОГО  
РЕНЕССАНСА



ФРАГМЕНТ ФАСАДА



ЧАСТЬ ПАРАДНОЙ ЛЕСТНИЦЫ

По данным некоторых источников, участок, где расположен этот дом, в середине XVIII века принадлежал дочери купца Ивана Бротера. Затем хозяевами участка были разные люди, и до середины XIX века здесь, на Сергиевской улице (сегодня — Чайковского), стоял двухэтажный дом с каменным первым этажом и деревянным вторым.

В 1858 году участок приобрел греческий консул Григорий Кондоюнаки. Для его сына Ивана архитектор Александр Кольман в 1858–1859 годах построил двухэтажный особняк в стиле барокко. Надо сказать, что архитектор «отметился» на Сергиевской еще двумя зданиями — на нынешней улице Чайковского, 55, до сих пор высится его собственный доходный дом, к которому примыкает бывший личный особняк архитектора (дом 53). Академик архитектуры Александр Кольман (1812–1869) был представителем известной талантливой семьи. Его брат Карл также был архитектором, а их отец — Карл Иванович (1786–1846 или 1847) — замечательным акварелистом-пейзажистом и жанровым бытописателем.

В 1896 году дом Кондоюнаки покупает семья Кельхов за 300 тыс. рублей. Вернее особняк приобретает Варвара Кельх, урожденная Базанова. Она принадлежала к семье сибирских промышленников и унаследовала громадное состояние, в которое входили Ленские золотые прииски и Ленско-Витимское пароходство. Дом до самой его продажи числился именно за ней. Историки предполагают, что брак Варвары Петровны Базановой был скорее формальным и представлял собой привычный в то время союз капитала и дворянского статуса. Сначала Варвара Базанова вышла замуж за Николая Кельха, но вскоре овдовела и в 1894 году стала женой младшего брата, Александра. Первые годы замужества они даже не жили под одной крышей, и Александр Кельх все годы своего брака с Варварой Петровной был управляющим ее делами — ее долей в сибирских предприятиях и петербургской недвижимостью.

Бывший дом Кондоюнаки новые владельцы решают перестроить. Для реконструкции здания были приглашены два известных петербургских архитектора: Василий Шене и Владимир Чагин. В это время, как утверждают некоторые исследователи, супруги продолжают жить врозь, она — в Москве, он — в Петербурге.

За два года архитекторы строят новый корпус, фасадом выходящий на улицу, в стиле французского Ренессанса. На уровне цокольного этажа фасад облицовывается розоватым песчаником, верхние этажи — светло-желтым. Кровля оформляется в виде высокого шатра. Но дальнейшие работы по реконструкции здания и дворов Варвара Петровна поручает другому архитектору — Карлу Шмидту, известному мастеру, сочетавшему в своих работах стиль модерн с псевдославянскими мотивами. К 1903 году по проекту Шмидта были построены дворовой корпус и конюшни. Внутренний дворик получился довольно необычным. Перспективу нештукатуренных стен из кирпича замыкает ажурный готический павильон-флигель. А вот мраморная скульптура была здесь установлена позже. Конюшни же выполнены в стиле модерн (по мнению некоторых исследователей, к этим работам мог быть привлечен другой архитектор). Со стороны улицы особняк остается двухэтажным, а со стороны двора становится трехэтажным.

Интерьеры дома оформлены богато, здесь сочетаются разные стили: Ренес-

санс, готика, мотивы рококо. Столовая украшена готическим декором, в кабинете установлен огромный камин со скульптурами. Парадная лестница с мраморными перилами впечатляет своим величием. Кстати, семья Кельх была клиентом фирмы Фаберже — заказывала пасхальные яйца, столовые приборы, украшения. Именно фамилия Кельх связана со второй по величине коллекцией пасхальных яиц (первая была в собрании императорской семьи).

Но семейная жизнь Кельхов не складывается. В 1905 году Александр Кельх закладывает дом на Сергиевской за 700 тыс. рублей, по доверенности жены, которая в то время уезжает жить в Париж. Согласно архивным документам, в 1907 году Кельх оказывается не в состоянии выплатить долг. Кредитор, потомственный почетный гражданин Гинсбург, дает ему отсрочку до марта 1908 года под залог собственности жены, то есть дома на Сергиевской вместе со всей его обстановкой. Но в 1914 году Александр Кельх все-таки продает особняк некоему Ивану Александрову, члену совета Торгового общества взаимного кредита. Варвара Петровна живет в Париже, и через десять лет раздельного проживания, к 1915 году, их брак с Александром Кельхом, по православной традиции, считается аннулированным.

После революции, в марте 1919 года в национализированном особняке открылась Школа экранного искусства — первое кинематографическое учебное заведение. Здесь учили режиссуре и актерскому мастерству. С 1922 года школа стала институтом, а в 1924 году одним из ее выпускников был Сергей Васильев — создатель знаменитого советского фильма «Чапаев». В здании тогда не работало отопление, приходилось разжигать камины. Студенты даже стали называть особняк «ледяным домом». А один из самых известных бывших владельцев особняка Александр Кельх в то время буквально бедствовал. Выпускник Московского университета, Четвертого московского кадетского корпуса, он не может найти себе применения в условиях нового режима. Он женится во второй раз на портнихе, у которой была десятилетняя дочь, и пытается начать новую жизнь. Продает сигареты, потом устраивается на работу конторщиком. Его новая жена и подросшая падчерица работают на заводе чернорабочими.

Тем временем Варвара Петровна в Париже узнает о бедственном положении бывшего мужа и в 1920-х годах начинает с ним переписку. Несмотря на собственные стесненные обстоятельства (капиталы остались в Москве и национализированы, коллекцию яиц Фаберже приходится продать), она вплоть до 1928 года каждые два-три месяца присылает Кельху деньги и убеждает приехать в Париж. Но он остается в Петрограде — Ленинграде. В 1930 году, во время репрессий, его арестовывают, ссылают в сталинские лагеря — там Александр Кельх бесследно сгинул.

А в его бывшем особняке после переезда Института экранного искусства обосновался дом престарелых. В 1936 году в Ленинграде появился Дзержинский район, и особняк передают районному комитету ВКП(б). В 1941 году часть здания с левым эркером была разрушена фугасной бомбой. Восстанавливали здание в 1944–1945 годах, но эркер воссоздавать не стали. Утрачены были также интерьеры, находившиеся в левой части особняка.

В декабре 1991 года дом передали двум организациям — петербургскому центру



ПОЗЛОЧЕННАЯ ЛЕПНИНА ОБИЛЬНО УКРАШАЕТ ПОТОЛОК ПАРАДНОГО ЗАЛА

в поддержку ЮНЕСКО и Оргкомитету по подготовке банковского конгресса 1992 года. Позже эти две организации спорили между собой за владение особняком. До 1998 года особняк пустовал, затем его передали юридическому факультету Петербургского университета в безвозмездное пользование. С тех пор здание получило имя Дома юриста.

В 2010 году дом Кельхов был закрыт на реставрацию. В 2011 году было принято решение о его передаче Министерству юстиции. Здание включено в Единый государственный реестр объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации в качестве объекта культурного наследия федерального значения. ■

По материалам  
[www.citywalls.ru](http://www.citywalls.ru), [www.walkspb.ru](http://www.walkspb.ru)  
и других открытых источников



МРАМОРНЫЙ ДЕКОР КАМИНА В ОДНОМ ИЗ ПАРАДНЫХ ЗАЛОВ



ФРАГМЕНТ КАМИНА  
В ГОТИЧЕСКОМ СТИЛЕ



МРАМОРНАЯ ЛЕСТНИЦА БОГАТО ДЕКОРИРОВАНА

# МИХАЙЛОВСКИЙ ДВОРЕЦ ЖДЕТ ПЕРЕМЕН

## РЕКОНСТРУКЦИЯ ЗДАНИЯ, В КОТОРОМ НАХОДИТСЯ РУССКИЙ МУЗЕЙ, ОБОЙДЕТСЯ ПРИМЕРНО В \$30 МЛН (ОКОЛО 2,2 МЛРД РУБЛЕЙ ПО СЕГОДНЯШНЕМУ КУРСУ). ОБ ЭТОМ НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ СООБЩИЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИ- РЕКТОР ФОНДА ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЕВ.

ПО МАТЕРИАЛАМ WWW.RBC.RU



АЛЕКСАНДР КОРЖАКОВ

Из них только около \$2,5 млн — средства Всемирного банка. Все остальное, по словам господина Васильева, — из софинансирования Российской Федерации. По его прогнозам, стоимость проекта не превысит \$30 млн. Актуальность реконструкции связана с отсутствием «необходимой для музея XXI века современной инфраструктуры», как отметили в Минкульте. Министерство культуры РФ пока не нашло деньги на запланированные мероприятия, и чиновники надеются решить эту проблему до июня 2016 года.

Работы продлятся два года и затронут треть зданий. Проект предусматривает застройку двух внутренних дворов: предполагается установка межэтажных перекрытий на уровне цокольного этажа, первого и второго этажей. Кроме того, будут изменены задние фасады дворца, а некоторые окна переделаны в дверные проемы. По результатам обследования фундамента, эксперты

сделали заключение о том, что все эти нововведения не повредят конструкций объекта культурного наследия.

Как следует из документов государственной историко-культурной экспертизы проекта, сегодня дворы Михайловского дворца «являются местом скопления осадков, которые невозможно убирать из-за труднодоступности». В обоснованиях эксперты утверждают, что первоначально функция дворов дворца заключалась в естественном освещении и вентиляции жилых помещений. Теперь при «использовании жилого здания под музейные цели» первоначальная функция дворов не актуальна, а новые музейные технологии требуют минимизировать воздействие естественного света и влажности на экспонаты.

Однако градозащитники имеют свое мнение о предстоящей реконструкции. «Никаких обещанных атриумов там не будет, — комментирует результаты эксперти-

зы петербургский депутат, член комиссии по городскому хозяйству и градостроительству Алексей Ковалев. — Данные говорят о том, что в каждом дворе будет построено по несколько этажей на железобетонных балках с железобетонными перекрытиями. Перекрытия плюс крыша, которая тоже будет опираться на несущие стены, — вес всего этого вполне может привести к разрушению здания».

По словам заместителя председателя Всероссийского общества охраны памятников истории и культуры (ВООПИК) Александра Кононова, проект на рассмотрение Совета по сохранению культурного наследия не выносился и не обсуждался. Он уверен, что решить проблему музея можно без столь сложных и глобальных изменений: «Более ста лет музей прекрасно функционировал в том здании, которое исторически ему было выделено, и какие-то локальные изменения и усо-

вершенствования вполне решали все его задачи». Кстати, на сегодняшний день вся территория дворца, включая весь двор и выход к парку, признана объектом культурного наследия. «По федеральному закону даже габариты объектов капитального строительства на территории памятника не могут изменяться, не говоря уже о новом строительстве, которое просто запрещено», — отмечает господин Кононов.

Директор Государственного Русского музея Владимир Гусев сообщил, что «эвакуация» экспонатов музея начнется в середине года: «Мы должны к концу марта посчитать примерный объем затрат, получить гарантии с тем, чтобы к началу 2017 года строители могли уже начать работу». По словам директора музея, на время работ часть экспонатов, возможно, останется в Михайловском дворце, остальные передут в корпус Бенуа, Инженерный замок, Строгановский и Мраморный дворцы. ■

# ОСТАВИТЬ НЕЛЬЗЯ НАДСТРОИТЬ

## ЖЕНЕВА ОТКАЗАЛАСЬ ОТ РЕКОНСТРУКЦИИ ГЛАВНОГО ГОРОДСКОГО МУЗЕЯ ПО ПРОЕКТУ АРХИТЕКТОРА ЖАНА НУВЕЛЯ. НА СОСТОЯВШЕМСЯ 28 ФЕВРАЛЯ В ЖЕНЕВЕ РЕФЕРЕНДУМЕ 54% ГРАЖДАН ВЫСКАЗАЛИСЬ ПРОТИВ ТОГО, ЧТОБЫ МУЗЕЙ ИСКУССТВА И ИСТОРИИ (MUSEE D'ART ET D'HISTOIRE) БЫЛ ПЕРЕСТРОЕН.

АЛЕКСЕЙ ТАРХАНОВ («Ъ-ВЛАСТЬ» № 9 ОТ 07.03.2016)



В Женеве беда с главным музеем. Не помогла ни мощная рекламная кампания, которая велась в течение последних пятнадцати лет, ни авторство Жана Нувеля, знаменитого француза, лауреата архитектурного «Нобеля» — Притцкеровской премии. Ни даже состояние здания, построенного Марком Камолетти в 1903–1910

годах и ни разу с тех пор всерьез не ремонтировавшегося.

Витрины с горными породами, каменные топоры, археологические находки и бесконечные росписи на стенах, сделанные еще в те времена, когда нищая предвоенная Швейцария, окруженная богатыми и заносчивыми европейскими соседями, искала себе национальную идею и национальное искусство. Странное для богатого, космополитичного женева-кантона ощущение провинциальности и заброшенности. Пыль, дребезжание кондиционеров, подслеповатое освещение. Не главный музей города, а этакий «Гранд-отель „Будапешт“».

Проблема в том, что у музея нет коллекционных «хитов». Из 650 тыс. экспонатов меньше 1,5% доступны публике. В запасах — фантастические коллекции часового искусства, собиравшиеся в городе четыре века. Текстиль, в том числе костюмы Матисса к «Русским балетам» Дягилева. Собрание музыкальных инструментов

и огромная коллекция швейцарских художников — от Ходлера до Валлоттона, от Ле Корбюзье до Тенгели. И еще — последняя французская гильотина, переданная Швейцарии, когда обезглавливание вышло из парижской моды.

В 1989 году музей решили реконструировать. Работу поручили Жану Нувелю. Он предложил надстройку с панорамным рестораном на верхнем этаже и превращение внутреннего двора в выставочные залы. Для 1990-х отличный проект, но сейчас, говорят критики, несколько устаревший.

В то время стоимость работ оценивали в 40 млн франков. Но теперь он обошелся бы в три с лишним раза дороже. Город и кантон платили лишь половину. 67 млн франков собрали меценаты. Самый крупный взнос готов был сделать бизнесмен Жан-Клод Гандур, сколотивший состояние на торговле нефтью в Нигерии. Он давал на реконструкцию 40 млн, но требовал взамен собственное мемориальное

пространство, в котором 99 лет была бы выставлена его коллекция античности и живописи XX века.

Это тоже вызвало сомнения: правильно ли, что нефтяной делец купит на целый век государственный музей, который будет зависеть от его нынешних вкусов? «Не надо нам таких денег», — решили противники проекта. Гандур уже заявил, что не собирается дальше участвовать в происходящем и забирает обратно и свою коллекцию, и свои миллионы.

Жаль, что проект Нувеля не будет осуществлен? Очень жаль. Музей не может оставаться в своем нынешнем жалком состоянии? Нет, не может. Тем не менее есть в этом решении нечто очень приятное. Городская администрация не скрывает горечи, но сделать ничего не может: без согласия людей ни сносить, ни строить нельзя. «Нет» ни при каких условиях не может превратиться в «да». И даже в «да, но...» без согласия людей ни сносить, ни строить нельзя. ■

# «АРСЕНАЛ» ВОССТАНОВИЛИ

В ПАВИЛЬОНЕ «АРСЕНАЛ» В АЛЕКСАНДРОВСКОМ ПАРКЕ МУЗЕЯ-ЗАПОВЕДНИКА «ЦАРСКОЕ СЕЛО» ЗАВЕРШИЛИСЬ МАСШТАБНЫЕ РЕСТАВРАЦИОННЫЕ РАБОТЫ. ОСЕНЬЮ 2016 ГОДА ЗДЕСЬ ОТКРОЕТСЯ ПОСТОЯННАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ, СВЯЗАННАЯ С ИСТОРИЕЙ ОРУЖИЯ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Когда-то на этом месте находился павильон «Монбизу», построенный в 1747–1750-х годах по проекту архитекторов Саввы Чевакинского и Франческо Бартоломео Растрелли. Это было одно из лучших парковых сооружений с богато украшенными фасадами и интерьерами, созданное в одном стиле с павильоном «Эрмитаж» в Екатерининском парке. «Монбизу» использовался как охотничий домик и размещался в так называемом Зверинце — на территории, которая использовалась для содержания животных в естественных условиях, а также в качестве охотничьих угодий. Постепенно Зверинец пришел в запустение, а «Монбизу» обветшал. В 1817–1834 годах Адам Менелас (шотландец, приехал в Россию как мастер по возведению сложных сводчатых конструкций) перестроил охотничий домик в неоготическом стиле — так появился павильон «Арсенал». Отделку интерьеров создал архитектор Александр Тон. Павильон впечатлял своим величием: стрельчатые окна с приобретенными в Европе подлинными средневековыми витражами, росписи в интерьерах. Центральное место занимал восьмиугольный Зал рыцарей, в котором размещалась лучшая часть коллекции оружия, принадлежавшей Николаю I.

В 1883 году, по воле императора Александра III, это уникальное собрание передали в Императорский Эрмитаж, сейчас оно частично экспонируется в Рыцарском зале Государственного Эрмитажа.

Во время Великой Отечественной войны «Арсенал» сильно пострадал, все послевоенные десятилетия здание находилось в полуразрушенном состоянии.

Проект реставрации павильона выполнил в 2011 году институт «Спецпроектреставрация». Первоочередные противоаварийные работы проведены в 2012 году. Ремонтно-реставрационные работы проходили с сентября 2014-го по декабрь 2015-го. В качестве подрядчика выступила компания «Ремстройфасад». Стоимость работ, включая проектную документацию, составила 305 млн рублей, практически все средства выделены из федерального бюджета.

При восстановлении павильона «Арсенал» применялись современные методики реставрации с элементами консервации. Выполнена реставрация фасадов с сохранением подлинной кирпичной кладки и шовного раствора. Вместо утраченных элементов применялся специально изготовленный кирпич исторического размера и фактуры. Белая гипсовая разделка швов исторической кладки была укреплена и отреставрирована, а швы восстановленной кладки заполнены только кладочным раствором бежевого цвета, чтобы визуально отделить подлинную кладку от вновь выполненной. Например, глядя на фасад, легко обнаружить, что все зубцы основного объема были выложены заново.

В процессе реставрации на фасаде сохранены два фрагмента исторической кладки павильона «Монбизу», полностью



восстановлена историческая стропильная система кровли башен и основного объема. Также воссозданы чугунная винтовая лестница, ведущая в одну из башен, и главная лестница из известнякового камня. Кроме того — полы с подлинными каменными плитами, паркет, дверные и оконные заполнения. Реставраторы брали за основу сохранившийся иконографический материал: довоенные фотографии, а также акварели живописца-миниатюриста Алоизия Рокштуля — на них ориентировались при подборе цвета для окраски интерьеров.

Один из самых сложных этапов — сохранение кирпичного купола Зала рыцарей. В Великую Отечественную войну крыша над ним была разрушена, в своде образовались две пробоины от осколков, и более 70 лет кирпичная кладка полива-

лась дождями и заметалась снегами. Но как это ни странно, обследования показали, что кладка находится в удовлетворительном состоянии, поэтому было решено ее сохранить. Стропильная система теперь опирается не на купол, а на несущие стены здания. Это значительно облегчило нагрузку на него.

Лепной декор купола в виде готической сетки с развитым декоративным «замковым» элементом был полностью утрачен и воссоздан заново по иконографии и фрагментам металлического каркаса для «ребер» готической сетки. Исторический каркас был выполнен из кованых гвоздей по контуру лепного рисунка свода. Реставраторы удалили коррозированные элементы, выполнив новый каркас анкерами — крепежными деталями — из нержавеющей стали. Лепное убранство

сводов первого этажа было утрачено не полностью, и часть элементов подлинного декора удалось сохранить. Обработанные горячей олифой без окраски, они отличаются от окрашенной воссозданной лепки.

К сожалению, не сохранились камин и «амосовские» печи, названные так по имени Николая Амосова, который изобрел пневматическую печь — систему огневоздушного отопления зданий. Реставраторы оставили в стенах ниши и тем самым обозначили места, где находились камин и печи. Но одна белая изразцовая печь на первом этаже павильона будет все-таки воссоздана.

Неплохо сохранилась система водосточков внутри здания, сохранившиеся трубы отреставрировали. Вода по водосточкам попадает в дренаж, а оттуда — в грот рядом с павильоном. ■

# МИЛЛИОНЕРЫ ПОШЛИ НА УБЫЛЬ

## В ТЕЧЕНИЕ ПРОШЛОГО ГОДА СОВОКУПНОЕ СОСТОЯНИЕ УЛЬТРАХАЙНЕТОВ — ОБЕСПЕЧЕННЫХ ЛЮДЕЙ С СОСТОЯНИЕМ БОЛЕЕ \$30 МЛН — В МИРЕ УМЕНЬШИЛОСЬ ПОЧТИ НА \$1,5 ТРЛН. МИХАИЛ ГЕЛЬФЕНБОЙМ



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

СОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ЧЕЛОВЕК ВИДЕН СРАЗУ

Исследование The Wealth Report 2016, проведенное совместно с консалтинговыми компаниями Wealth-X и New World Wealth, основывается на данных опросов 400 представителей ведущих мировых частных банков и инвестиционных консультантов, в управлении которых находятся активы около 45 тыс. ультрахайнетов совокупной стоимостью более \$0,5 трлн.

Следует отметить, что в течение 2015 года совокупное состояние ультрахайнетов — обеспеченных людей с состоянием более \$30 млн — в мире уменьшилось почти на \$1,5 трлн: с \$20,8 трлн в 2014 году до \$19,3 трлн.

В 2014 году совокупное состояние всех богатых людей мира (более чем 13 млн человек) составляло \$69,8 трлн. В 2015 году их совокупный капитал сократился до \$66 трлн. В 2015 году число ультрахайнетов сократилось на 3%, или более чем на 5,5 тыс. человек: со 193 115 до 187 468. Впервые с 2005 года, когда началось исследование The Wealth Report, отмечается снижение численности самых обеспеченных людей мира. В прошлом году только 34 из 91 страны, по которым были собраны индивидуальные данные, продемонстрировали прирост количества мультимиллионеров. Больше всего число ультрахайнетов уменьшилось в 2015 году в Латинской Америке, России и странах СНГ, а также в Африке: на 9%; 4 и 4% соответственно. Число миллиардеров также сократилось в течение 2015 года на 3%: с 1982 до 1919 человек. В Латинской Америке их число уменьшилось на 10%, в России и странах СНГ — на 4%.

**НАДЕЖДЫ НЕ СБЫВАЮТСЯ** В 2014 году большинство опрошенных исследователями The Wealth Report респондентов были уверены, что в 2015 году их состояние вырастет, таких было 80%. Уже в конце 2015-го больше половины опрошенных прогнозировали уменьшение темпов роста состояния в следующие десять лет. Так считают 100% латиноамериканских ультрахайнетов, 68% богатых людей США и 50% ультрахайнетов России и стран СНГ.

Одной из причин выбывания из «лиги ультрахайнетов» стало снижение большинства крупных фондовых индексов в 2015 году в долларовом выражении. В число стран с самым большим снижением вошли Канада, которая завершила год с падением на 24%; Сингапур, где акции упали на 20%; и ЮАР с падением на 23%. Нестабильные рыночные показатели сопровождалось снижением темпов экономического роста на некоторых рынках недвижимости по всему миру. Резкое падение цен на нефть также оказало заметное влияние на число самых богатых людей во многих странах Ближнего Востока и в некоторых странах Африки.

В целом за десять лет с 2005 по 2015 год количество ультрахайнетов в мире увеличилось на 61%: со 117 до 187 тыс. В следующие десять лет ожидается замедление темпов роста их количества на 20%, предполагается, что к 2025 году число ультрахайнетов вырастет только на 41%, до 263 тыс. человек.

В топ-10 лидеров по росту числа ультрахайнетов в предыдущее десятилетие вош-

ли Монголия (475%), Азербайджан (444%), Вьетнам (354%), Россия заняла 16-е место — 195%. В следующее десятилетие (до 2025 года) в первых строчках будут Шри-Ланка и Вьетнам — по 140%, Россия опустилась в прогнозах на 25-е место — 72%.

В ближайшие десять лет число сверхбогатых людей пополнится за счет миллионеров (с состоянием от \$1 млн) и мультимиллионеров (с состоянием от \$10 млн). В настоящий момент в мире насчитывается более 13,5 млн миллионеров, в 2005 году их было 8,7 млн. Эти люди вместе владеют состоянием в размере более \$66 трлн — больше, чем стоимость всех глобальных акций.

В следующем десятилетии ожидается прирост числа новых миллионеров более чем на 1 млн человек в каждом из трех основных региональных «центров богатства» — в Азии (+1,6 млн человек), Северной Америке (+1,4 млн) и Европе (+1 млн). К 2025 году число миллионеров в мире достигнет цифры более 18 млн.

Сергей Гипш, управляющий партнер Knight Frank, прокомментировал: «В 2015 году мы впервые с 2005 года увидели снижение количества обеспеченных людей в мире. На уменьшение числа ультрахайнетов повлияли спад на многих глобальных фондовых и товарных рынках в 2014–2015 годах, замедление экономического роста и неустойчивость финансового климата. Темпы глобального экономического роста в 2015-м замедлились, одновременно замедлился и рост собственного капитала. В России темпы сокращения численности ультрахайнетов немного опередили среднемировые: –4% за 2015 год. Это связано с российским экономическим кризисом, снижением цен на нефть и курса рубля».

**БЕЗ РОСКОШИ** На этом фоне неудивительно, что темпы роста цен на коллекционные предметы роскоши в 2015 году замедлились, говорится в исследовании The Wealth Report 2016. Так, в прошлом году значение индекса инвестиций в предметы роскоши (Knight Frank Luxury Investment Index) выросло на 7%, что на 3% меньше, чем в 2014 году (10%).

Индекс инвестиций в предметы роскоши, рассчитываемый компанией Knight Frank, отслеживает динамику инвестиций мультимиллионеров по десяти видам люксовых товаров: антикварная мебель, китайский фарфор, часы, цветные бриллианты, драгоценности, почтовые марки, объекты искусства, монеты, вино, классические машины.

Классические автомобили в 2015 году снова возглавили рейтинг инвестиций в предметы роскоши Knight Frank с годовым ростом цен на машины в размере 17%. За десять лет роскошные автомобили подорожали на 490%. Старинные монеты показали двузначный рост цен (13%).

В 2015 году стоимость китайского фарфора и цветных бриллиантов осталась без изменений, а темпы роста цен на предметы искусства (4%) снизились почти в четыре раза по сравнению с 2014 годом (15%).

Стоимость антикварной мебели в 2015 году снова снизилась (–6%), по сравнению с прошлым годом темпы падения цен замедлились (–9% в 2014 году). За пять лет снижение цен на старинную мебель составило 21%, за десять лет — 29%.

В среднем в портфеле инвестиций ультрахайнетов доля предметов роскоши в 2015 году составляла 2%, мультимиллионеров из России и стран СНГ — не более 1%. Около 40% самых богатых людей из России и стран СНГ в ближайшие десять лет планируют увеличить свои вложения в предметы роскоши.

В 2015 году 74% мировых ультрахайнетов инвестировали в предметы искусства, 46% приобретали автомобили и мотоциклы, 36% — часы, наименьший интерес вызывали почтовые марки (5%).

В 2015 году 80% ультрахайнетов из России и стран СНГ инвестировали в предметы искусства, 50% — в коллекционные автомобили и мотоциклы, 50% — в вино. В ближайшие десять лет интерес богатых людей из России и СНГ к инвестициям в искусство сохранится, а вино и автомобили потеряют 20% инвесторов из данного региона.

Обладание предметами роскоши для 50% сверхбогатых людей из России и СНГ является подтверждением высокого статус

са, 40% инвестируют ради удовольствия, 30% — для диверсификации активов. 20% ультрахайнетов из России и стран СНГ приобретают предметы роскоши с целью оптимизации налогообложения — самый высокий показатель по регионам мира (на втором месте — Северная Америка (16%), в среднем по миру этот показатель держится на уровне 10%).

Сегодня 63% ультрахайнетов в Северной Америке заинтересованы в инвестициях в спортивные клубы, особенно высок интерес к футбольным командам. Например, число иностранных частных собственников Английской футбольной премьер-лиги

с 2004 года выросло в три раза. Доля собственников футбольных клубов Английской премьер-лиги из Европы и России выросла с 6% в 2009–2010 годах до 20% в сезоне 2015–2016. Сегодня 40% Английской футбольной премьер-лиги принадлежит инвесторам из Великобритании и Ирландии, 30% — инвесторам из США. Источники дохода футбольных клубов: продажа билетов на матчи, продажа прав на трансляцию матчей телеканалам, продажа футболок, крупные спонсорские контракты на региональном и глобальном уровне, продажа прав на наименование стадионов, продажа брендовой спортивной формы. ■

ТОП-10 СТРАН С САМЫМИ ВЫСОКИМИ ТЕМПАМИ УВЕЛИЧЕНИЯ ЧИСЛА УЛЬТРАХАЙНЕТОВ В 2015-2025 ГОДЫ (ПРОГНОЗ)

| № П/П                            | СТРАНА          | ИЗМЕНЕНИЕ ЧИСЛА УЛЬТРАХАЙНЕТОВ, % |
|----------------------------------|-----------------|-----------------------------------|
| 1                                | ШРИ-ЛАНКА       | 140                               |
| 2                                | ВЬЕТНАМ         | 140                               |
| 3                                | МАВРИКИЙ        | 131                               |
| 4                                | МОЗАМБИК        | 129                               |
| 5                                | КАМБОДЖА        | 125                               |
| 6                                | МОНГОЛИЯ        | 122                               |
| 7                                | ЗАМБИЯ          | 113                               |
| 8                                | КОТ-Д'ИВУАР     | 112                               |
| 9                                | ИНДОНЕЗИЯ       | 110                               |
| 10                               | ЭФИОПИЯ / ИНДИЯ | 105                               |
| 25                               | РОССИЯ          | 72                                |
| ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT 2016 |                 |                                   |

ТОП-10 КЛАССИЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ СТОИМОСТЬЮ ВЫШЕ \$1 МЛН, ПОЛЬЗУЮЩИХСЯ НАИБОЛЬШЕЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ У УЛЬТРАХАЙНЕТОВ

| МАРКА АВТОМОБИЛЯ      | ДОЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ В КОЛЛЕКЦИЯХ ОБЩЕЙ СТОИМОСТЬЮ СВЫШЕ \$5 МЛН, КОТОРЫЕ ВКЛЮЧАЮТ ПО МЕНЬШЕЙ МЕРЕ ОДИН АВТОМОБИЛЬ, % |
|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 MERCEDES-BENZ 300SL | 8,5                                                                                                               |
| 2 FERRARI 275 GTB/4   | 4,1                                                                                                               |
| 3 SHELBYCOBRA         | 2,6                                                                                                               |
| 4 CHEVROLET CORVETTE  | 1,9                                                                                                               |
| 5 DUESENBERG MODEL J  | 1,9                                                                                                               |
| 6 FERRARI ENZO        | 1,9                                                                                                               |
| 7 FERRARI 250 GT LUSO | 1,7                                                                                                               |
| 8 FERRARI F40         | 1,6                                                                                                               |
| 9 PLYMOUTH CUD        | 1,3                                                                                                               |
| 10 FERRARI 250 GT     | 1,1                                                                                                               |
| ИСТОЧНИК: HAGERTY     |                                                                                                                   |

ВЛОЖИТЬСЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ ОСТАЕТСЯ САМЫМ ПОПУЛЯРНЫМ ВЛОЖЕНИЕМ СРЕДСТВ У МУЛЬТИМИЛЛИОНЕРОВ МИРА. ПО МАТЕРИАЛАМ REALTY.RBC.RU

К такому выводу пришли аналитики международной брокерской компании Knight Frank в ежегодном отчете Wealth Report, посвященном тому, как накапливают и тратят свои сбережения богатые люди. В общей сложности мультимиллионеры, состояние которых превышает \$30 млн, в прошлом году вложили 35% своих активов в недвижимость, говорится в отчете: на дома было потрачено 24%; еще 11% составили вложения в коммерческую недвижимость и инвестфонды, которые специализируются на покупке и управлении недвижимостью.

По распространенности среди состоятельных людей вложения в недвижимость опередили финансовые инструменты. На долю акций, облигаций и прочих ценных бумаг пришлось 28% инвестиций, подсчитали в Knight Frank. Еще 19% мультимиллионеры вложили в собственный бизнес, 15% сбережений предпочитают хранить в наличной валюте.



ЛОНДОНСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ, ОСОБЕННО ИСТОРИЧЕСКАЯ ЗАСТРОЙКА ПРЕСТИЖНОГО РАЙОНА МЕЙФЭР, ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРИВЛЕКАЕТ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

В 2014 году 100% мультимиллионеров из России и СНГ планировали вложить свои деньги в покупку элитного жилья, сообщает «РИА Недвижимость» со ссылкой на управляющего партнера Knight Frank Сергея Гипша. К 2015 году их число снизилось до 40%.

Что касается миллиардеров, то, как сообщает «Интерфакс», третье место в мире по количеству проживающих миллиардеров занимает Москва, согласно докладу шанхайской компании Hurun Global Rich List-2016. Еще год назад российская столица удерживала вторую строчку, но семь миллиардеров уехали из Москвы — теперь их осталось только 66. В Нью-Йорке сегодня живут 95 миллиардеров, в Пекине — 100. Китай в этом году занял все первые строчки рейтинга супербогачей: он обогнал США по числу жителей с состоянием больше \$1 млрд и по числу женщин, заработавших более \$1 млрд. ■

# В СТИЛЕ ЮВЕЛИРНОГО БРЕНДА

В РОСКОШНОМ ОТЕЛЕ BULGARI HOTEL MILANO НЕДАВНО  
БЫЛ ПОЛНОСТЬЮ ОБНОВЛЕН ДИЗАЙН, А В ИНТЕРЬЕРАХ ПОЯВИЛИСЬ  
УНИКАЛЬНЫЕ ПРЕДМЕТЫ И АРТ-ОБЪЕКТЫ.

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ФАСАД ОТЕЛЯ ГРАФИЧЕН, КАК ЧЕРНО-БЕЛАЯ ФОТОГРАФИЯ

Компания Bulgari (торговая марка Bvlgari) входит в тройку крупнейших ювелирных компаний мира. Сегодня она развивает и сеть отелей класса люкс Bulgari Hotels & Resorts, первый из которых — отель в Милане, в районе Брера.

Этот район города особенный. Он монументальный и камерный одновременно, и здесь есть скрытые от посторонних глаз удивительные уголки спокойствия, напоенные почти лесной тишиной. Брера — пожалуй, самая стильная часть Милана. Недалеко от отеля — знаменитая Виа Монтенаполеоне, проходящая через квартал моды, пешеходная Виа делла Спига, театр «Ла Скала», Академия изящных искусств и Пинакотека Брера, которую, кстати, сравнительно недавно реставрировал тот же архитектор, что строил отели Bulgari.

Чтобы попасть в отель, нужно свернуть в тихий респектабельный переулок, немного пройти, и за углом вдруг, как тайное знание, откроется вид на белый дом чистой прямоугольной формы в окружении диковинных деревьев. Этот громадный частный сад площадью 4 тыс. кв. м — продолжение Ботанического сада с древней историей: его начали культивировать 700 лет назад, тогда на этом месте были монастырский сад и огород. Надо сказать, что даже зимой сад выглядит очень живописно, благодаря обилию разных деревьев и растений, цветущих и зеленеющих в разное время года. А летом естественная зелень служит живым дополнением дизайна, является как бы частью интерьера номеров, ресторана и лобби. Нежная зелень и темный камень в ландшафтных композициях дают причуд-

ливую игру формы, света и тени. Оригинальные архитектурные решения позволяют организовать здесь три основных пространства: Viminis, Isole di Ghiaia и бар Dom Perignon. В каждой такой зоне могут комфортно расположиться до 50 человек.

Для того чтобы создать отель, соответствующий современным стандартам класса люкс, бывшее здание пришлось перестроить. Автором архитектурного проекта в 2004 году стал известный итальянский архитектор Антонио Читтерио (Antonio Citterio), дизайн интерьеров также разработан студией Antonio Citterio and Partners в характерном для Bulgari смелом и современном стиле. Кстати, среди проектов Антонио Читтерио, кроме еще одного отеля его Bulgari на Бали и реставрации картинной галереи Брера в Милане — разработка стиля и интерьеров для бутиков и домов знаменитых марок модной одежды (Ermenegildo Zegna, Cerruti, Emanuel Ungano, Zegna Sport и др.). Кстати, творения этого мастера есть и в России — Barvikha Hotel & Spa, от архитектуры до дизайна и мебели, полностью сделан по проекту Антонио Читтерио.

Лобби украшают фотографии знаменитостей, которые останавливались в отеле: Моника Витти, Софи Лорен, Аниты Экберт и других, чьи портреты лишний раз подтверждают высокий статус Bulgari Milano.

В отеле 58 номеров, включая 11 сьютов. Все номера очень светлые, благодаря большим до пола окнам, выходящим на сад или миланские дворiki. Комнаты Bulgari Hotel Milano радуют глаз своим интерьером: льняные обои сливочного



ПОТОЛОК БАРА, СОЕДИНЕННОГО С РЕСТОРАНОМ, ПОДЧЕРКИВАЕТ ОВАЛЬНУЮ ФОРМУ ПОМЕЩЕНИЯ



ИНТЕРЬЕР РЕСТОРАНА СДЕРЖАН И ЭЛЕГАНТЕН

цвета, мебель от Antonio Citterio, гардины Enzo degli Angiuoni, ковры Altai. В отделке использованы дорогие натуральные материалы — тик, дуб, мрамор. Впечатляют ванны комнаты из черного мрамора Zimbabwe с отдельной душевой из белого травертина Navona.

Некоторые номера украшены оригинальными эскизами ювелирных украшений марки Bulgari, увидевших свет еще в середине XX века. А в Bulgari Suite есть целая библиотека — книги об искусстве и дизайне, специально подобранные экспертами. Bulgari Suite расположен на верхнем этаже и больше напоминает частную резиденцию. С круговой террасы площадью 90 кв. м открывается вид на Ботанический сад и исторический центр Милана. На террасе вполне можно проводить званые ужины и частные вечеринки. В номере — гостиная со стильной мягкой мебелью, книжными полками и камином (его тепло распространяется и на террасу), спальня с выходом на террасу, гардеробная и ванная комната, из окон которой тоже открывается вид на город.

Зал ресторана отеля Bulgari Milan имеет довольно странную для такого помещения овальную форму. Дело в том, что когда-то здесь находилась базилика, и эта изначальная форма была оставлена в первозданном виде. Кухню возглавляет шеф-повар Роберто Ди Пинто — он известен авторской интерпретацией итальянских традиций и созданием вкусовых контрастов. Винная карта представлена более 500 видами вина. Барная стойка расположена напротив стеклянной стены, поэтому вид на сад есть и в ресторане.

Перемены коснулись и спа-центра отеля, в котором появились сауна, джакузи на свежем воздухе, спа-кабины для двоих, а также новые программы, ритуалы расслабления и косметические продукты. Хамам с выступами из афинского камня, окруженный стеклянными стенами, напоминает изумруд в драгоценном украшении. А дневной свет, проходя через стеклянную стену, подсвечивает золотую плитку бассейна. ■



В ЛОББИ — ФОТОГРАФИИ ЗНАМЕНИТОСТЕЙ, ГОСТЕЙ ОТЕЛЯ



БАСЕЙН В СПА-ЦЕНТРЕ С ИЗУМРУДНЫМ БЛЕСКОМ



НАПОМИНАНИЯ О ЮВЕЛИРНОЙ ИСТОРИИ БРЕНДА



ГОСТИНАЯ В BULGARI SUITE



СОЧЕТАНИЯ ПОВЕРХНОСТЕЙ С РАЗНЫМИ ФАКТУРАМИ ВЫГЛЯДЯТ В ИНТЕРЬЕРЕ ВПОЛНЕ ГАРМОНИЧНО



КАМИН В ЛОББИ ОТЕЛЯ



ВИД С ТЕРРАСЫ ЗАХВАТЫВАЕТ ДУХ



ГРАФИТОВЫЙ, БЕЖЕВЫЙ И ЗЕЛЕНЬ ЦВЕТА ЗА ОКНОМ СОЗДАЮТ ОПТИМИСТИЧНОЕ НАСТРОЕНИЕ

# СВОЙ ДОМИК В АЛЬПАХ

ВСЕГО В ДВУХ ПЕРЕВАЛАХ ОТ ДОРОГОГО КУРШЕВЕЛЯ ВДОЛЬ АЛЬПИЙСКИХ СКЛОНОВ РАСКИНУЛСЯ НЕБОЛЬШОЙ КУРОРТНЫЙ ПОСЕЛОК ЛЕ МЕНЮИР. ЗОНЫ КАТАНИЯ ЗДЕСЬ ОГРОМНЫ, БЛАГОДАря СВОБОДНОМУ ДОСТУПУ К ТРАССАМ БОЛЬШИНСТВА БОЛЕЕ ПРЕСТИЖНЫХ СОСЕДНИХ КУРОРТОВ. А ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ МОГУТ БЫТЬ ЗНАЧИТЕЛЬНО НИЖЕ. ПЕТР ИВАНОВ



КУРОРТ ЛЕ МЕНЮИР ВЫТЯНУТ ВДОЛЬ ГОРНОЙ ГРЯДЫ И УСЛОВНО РАЗДЕЛЕН НА НЕБОЛЬШИЕ КВАРТАЛЫ С ПОЛНЫМ НАБОРОМ ВСЕХ СЕРВИСОВ

Сегодня эксперты отмечают рост спроса на недвижимость в альпийских горнолыжных курортах, а также интерес российских вкладчиков к этому сегменту. Правда, валютные ресурсы частных состоятельных инвесторов постепенно тают, так что шале элитного ценового сегмента в том же Куршевеле уже мало кому по карману. Нынешние потенциальные покупатели альпийской недвижимости заинтересованы в качественном, но не слишком дорогом предложении, которое позволит иметь стабильный денежный поток и неплохой уровень окупаемости.

Объемы продаж недвижимости в Са-воие по-прежнему находятся на более высоком уровне по сравнению с другими французскими горнолыжными курортами, при этом цены разнятся в зависимости от престижности места. В этом легко убедиться, изучив отчет о состоянии альпийских рынков Spotlight on the Alpine Property Market 2015–2016, созданный специалистами международного агентства недвижимости Savills и строительной компании Alpine Homes. Из данных ясно, насколько отличаются средние цены на типичные объекты премиум-класса на разных курортах: €31,34 тыс. за квадратный метр в Куршевеле — против €10 тыс. за тот же метр в долине Шамони. Другие эксперты также отмечают, что большинство французских курортов находятся в тени своего именитого «родственника»: средняя цена квадратного метра в местечке Мерибель составляет €18 тыс., в Валь-д'Изер — €15 тыс., в Межеве — €9 тыс.

«Бюджетный» вариант (со средней ценой около €4 тыс. за квадратный метр) тоже существует, но за эти деньги покупатель получит весьма скромное жилье: не-

большую квартиру-студию в малоэтажном жилом комплексе вдалеке от горнолыжных спусков. Впрочем, во Франции существуют и не слишком раскрученные (и потому относительно недорогие) курорты. По инфраструктуре и качеству трасс они не уступают известным, зато цены на местную недвижимость можно даже назвать демократичными. В их числе — курорт Ле Менюир (Les Menuires) в долине Бельвиль в савойских Альпах (ближайший аэропорт — в городе Шамбери, около 100 км). Расположенный в области «Трех долин», он связан сетью подъемников с другими курортами (в их числе — Куршевель, Мерибель и Валь-Торанс), при этом считается одним из наиболее доступных в регионе.

Курортный поселок Ле Менюир начал строиться в начале 1960-х годов, и тогда перед строителями стояла задача создать как можно больше мест для проживания, чтобы «широкие слои населения» смогли приобщиться к горнолыжному спорту. Поэтому он не блещет старинными архитектурными постройками. Еще совсем недавно курорт выглядел потерявшимся в горах блочным микрорайоном, и до сих пор фасады нескольких крупных гостиниц напоминают бетонные жилые корпуса советских домов отдыха. Однако в последние годы в курорт были вложены солидные инвестиции, владельцы отелей начали пересматривать свои взгляды на архитектуру, и сегодня Ле Менюир — один из самых успешных курортов Франции, готовый разместить 25 тыс. гостей. Многие старые отели были снесены или полностью реконструированы, появились туристические резиденции в савойском стиле, были построены различные элементы курортной инфраструктуры. В частности, спор-

тивный центр Large Sogevab Sports Centre (сквош и теннисные корты, открытый бассейн с подогревом и спа-центр), Les Clarines Spa (здесь есть услуги для детей 6–16 лет), аквацентр Espace Aqualudique des Bruyeres, крытый торговый центр La Croisette.

Ле Менюир вытянут в длину вдоль горной гряды, поэтому его условно разделили на небольшие кварталы с полным набором всех сервисов (включая удобный доступ к станциям подъемников) в каждом. В центральном Ле Круазетт сосредоточены основные развлекательные заведения и магазины, в Ле Брюйер и Реберти рестораны и магазины тоже имеются, но в основном здесь находятся жилые здания. В центре городка стоит необычное здание, стилизованное под церковь с колокольней, что добавляет курорту деревенского шарма. Немного ниже Ле Менюира расположен уютный городок Сен Мартен де Бельвиль с множеством старинных деревянных и каменных домов и церковью XVI века. В него спускаются прямо на лыжах, а гондла наверх стартует прямо из центра городка.

Трассы Ле Менюир рассчитаны как на продвинутых, так и на средних лыжников. Ле Менюир является членом ассоциации курортов Famille Plus Montagne, что означает гарантированное качество услуг для семей, отдыхающих с детьми. Этот курорт можно назвать идеальным для семейного отдыха. Здесь отлично будут чувствовать себя и дети, и новички в горных лыжах: для них работает большое количество школ с опытными преподавателями. На склонах можно увидеть немало «змеек», когда за инструктором следует «выводок» ребятшек, начиная чуть ли не с трехлетнего

возраста. Сезон длится с начала декабря до конца апреля, хорошо продумана и система обеспечения трасс искусственным снегом.

На курорте множество сопутствующих развлечений. Это и катание на велосипедах по снежной трассе, катание на собачьих упряжках, прогулки на снегоступах или полеты на парашюте. В центре курорта находится саночная трасса Roc N Bob, где ты сам управляешь скоростью своего боба. Если не подтормаживать специальной ручкой, можно разогнаться до приличной скорости и, догнав впереди едущего товарища, пнуть его хорошенько своим бобом, придав тому дополнительное ускорение.

Хорошенько подкрепиться apres ski можно в любом из более чем 50 ресторанов, представляющих как местную, савойскую кухню, так и блюда практически со всего мира. Один из самых знаменитых — Chez Pepe Nicolas, открытый семьей Сюше в 1957 году, предлагает гостям «горные» блюда, приготовленные по старинным рецептам. Чтобы попасть в этот ресторан, надо подняться высоко в горы и, оставив машину, пройти еще довольно приличное расстояние вверх. Но вид с веранды на долину того стоит. Рестораном управляет внучка его основателя, она сама обслуживает гостей, рекомендуя им фондю из сыра потрясающего вкуса. А если повезет, она может отвести гостей еще чуть выше — в каменную башню, в которой когда-то жил ее дед. Вокруг башни расположены загон для овец, а внутри — все, как было почти сто лет назад: посуда, старинная мебель, котлы и ручная сыромешалка, горит лучина и завывает ветер. Очень легко почувствовать себя сырodelом начала XIX века.

Сегодня в Ле Менюир почти нет русских: немцы, англичане, швейцарцы и, конечно же, сами французы. Услышав русскую речь, они приветливо начинают хлопать нас по плечу. Соскучились, наверное. Самое время обзавестись собственным домиком в этом краю. Средняя стоимость одного квадратного метра, в зависимости от размеров шале и его близости к склонам, составляет €4–7 тыс. Среди предложений на продажу преобладают просторные шале с несколькими спальнями и ванными комнатами, террасами, сауной, помещением для хранения горнолыжного оборудования. Скажем, домик площадью до 100 «квадратов» обойдется в €700 тыс., побольше (150 кв. м) — немногим больше €1 млн.

Кстати, многие владельцы шале (почти четверть, если говорить о европейцах) живут в Ле Менюир и зимой, и летом. Почти все они — преданные поклонники горнолыжного спорта, но и в низкий сезон здесь есть чем заняться. А 80% во время своего отсутствия сдают свою недвижимость в аренду: доход может составлять около 3–4%. ■

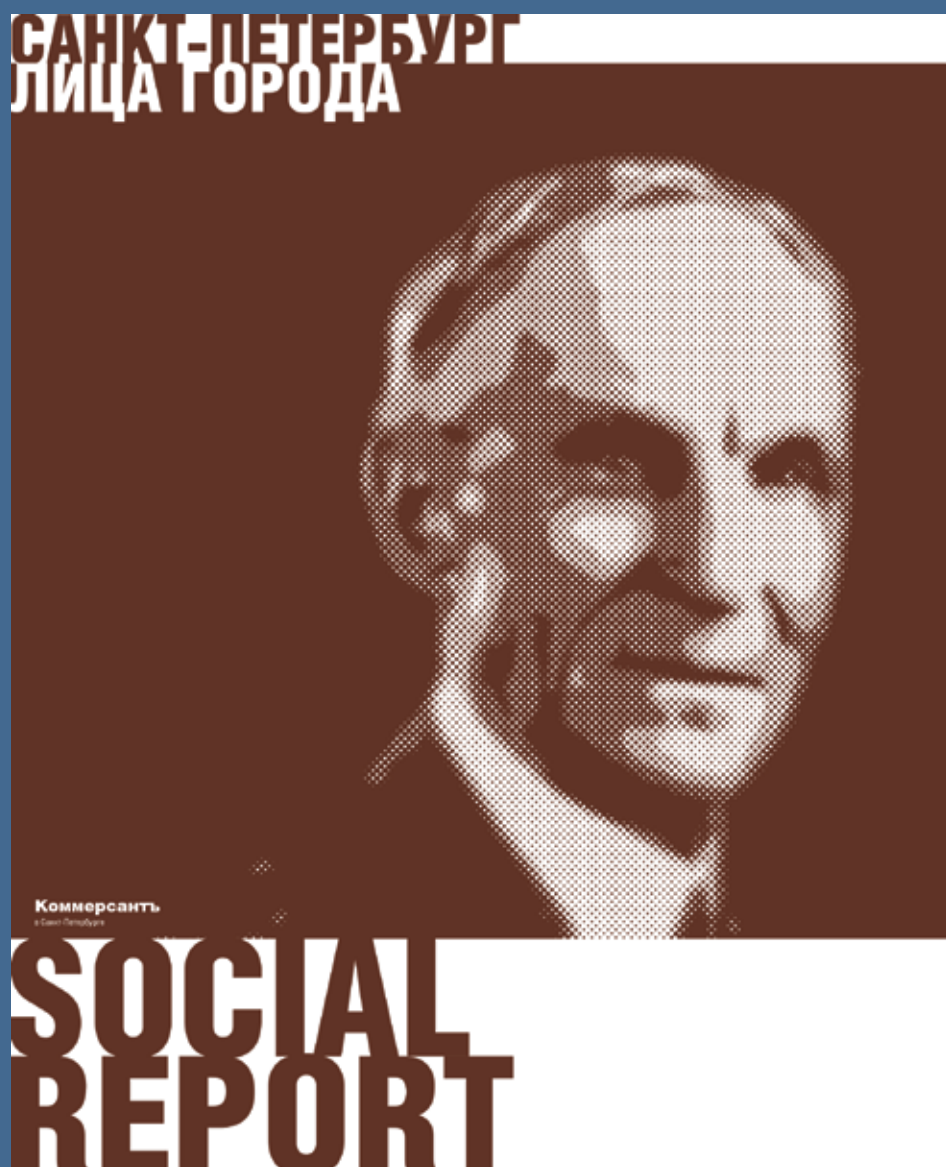
ТЕМАТИЧЕСКИЕ  
СТРАНИЦЫ

**Коммерсантъ**

# ЛИЦА ГОРОДА

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ ПРИЛОЖЕНИЙ  
SOCIAL REPORT — «ЛИЦА ГОРОДА».  
САМЫЕ ОТКРЫТЫЕ ПЕТЕРБУРГСКИЕ РУКОВОДИТЕЛИ.

ИМЕНА И ФОТОГРАФИИ САМЫХ ЦИТИРУЕМЫХ ЛИЦ ГОДА  
БУДУТ ПРЕДСТАВЛЕНЫ НА СТРАНИЦАХ ПРИЛОЖЕНИЯ  
В СОПРОВОЖДЕНИИ СПРАВОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ  
ОБ ИХ ДЕЛОВОЙ БИОГРАФИИ.



18 АПРЕЛЯ  
2016

ФОРМАТ — А3.  
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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



В центре города,  
с ОТЛИЧНЫМИ  
перспективами.

ДОМА, ПРОДУМАННЫЕ СЕРДЦЕМ



703-44-44



yitspb.ru

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ р-н | Смольный пр. / Смольная наб.



от **10** млн  
руб.<sup>1</sup>

Архитектор Рикардо Бофилл

## СМОЛЬНЫЙ ПРОСПЕКТ

Избранное окружение

Новые здания и исторические дома XIX — начала XX веков.  
Видовые квартиры с просторными террасами.  
Набережная Невы перед домом.  
Большой собственный двор. Ландшафтный дизайн.  
Подземный паркинг — 2 места на квартиру.  
Шумоизолирующие окна с клапанами микропроветривания.  
Принудительная механическая вентиляция.  
Финские технологии и контроль качества.  
Интегрированные системы безопасности.  
Видеонаблюдение во дворе и на детских площадках.



В ИСТОРИЧЕСКИХ ДОМАХ КВАРТИРЫ ГОТОВЫ

smolny.yitspb.ru

**10%** скидка<sup>2</sup>

**0%** длительная  
РАССРОЧКА<sup>3</sup>

**100** тыс. руб. скидка  
ИНОГОРОДНИМ<sup>4</sup>

ПЕТРОГРАДСКИЙ р-н | ул. Чапаева, д. 18



от **8,6** млн  
руб.<sup>1</sup>

## Чапаева, 16

Романтика  
Петроградской стороны

Оригинальная готическая башня с флюгером.  
Уютные открытые террасы. Панорамные окна.  
Французские балконы или остекленные лоджии.  
Виды на шпиль Петропавловской крепости.  
Подземный паркинг.  
Шумоизолирующие окна с клапанами микропроветривания.  
Принудительная механическая вентиляция.  
Финские технологии и контроль качества.  
Интегрированные системы безопасности.



ДОМ СДАН — КЛЮЧИ СРАЗУ!

**10%** скидка<sup>2</sup>

**0%** длительная  
РАССРОЧКА<sup>3</sup>

**100** тыс. руб. скидка  
ИНОГОРОДНИМ<sup>4</sup>