

СВЯЗАННЫЕ «ВОСЬМЕРКОЙ» / 18
БЕЙСБОЛКА В ПОДАРОК / 20
МНОГОКВАРТИРНЫЙ ОСОБНЯК / 28

Элитная недвижимость

Четверг, 20 октября 2016 №195

(№5945 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–32

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Guide



ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА

ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ

СКОРО СДАЧА



ВИД ИЗ КВАРТИР НА СМОЛЬНЫЙ И НЕВУ



Дом у Невского

ПОЛТАВСКАЯ 7



ОТ 6 100 000 РУБ.*

ДЛЯ ИСТИННЫХ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ



ВХОДИТ
В ХОЛДИНГ RBI

rbi.ru

(812) 320-76-76



TOURBILLON
BOUTIQUE

МОСКВА ул. Петровка, 15/13 · Тел.: +7 495 933 28 58
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ул. Б. Конюшенная, 13 · Тел.: +7 812 314 44 42
www.tourbillon.com

HARRYWINSTON.COM



HARRY WINSTON



Harry Winston Midnight
Date Moon Phase Automatic 42 mm*

* Harry Winston Полночь Дата и фаза луны, с автоподзадом, 42 мм



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ТРЕНДСЕТТЕРЫ РЫНКА

По данным некоторых источников, «с видом на воду в элитных новостройках предлагается 55 тыс. кв. м жилья». На самом деле, определить, сколько метров или объектов жилья класса люкс есть сегодня в городе, непросто. Дело в том, что четких критериев, несмотря на целый ряд общих признаков жилья высокой категории, по-прежнему не существует. А то, что считалось элитой лет десять назад, сегодня таковой может и не являться. Не говоря уже о квартирах и домах, построенных еще раньше.

На общем фоне этот естественный процесс, пожалуй, создает оптимистичную картину — жилье становится все лучше, раз «прошлая» элита уже уступает новой по своему качеству и разным другим характеристикам. Возможно, именно элита в девелопменте, хоть и страшно далека она от народа, диктует общий тренд улучшения качества квартир и домов, строящихся во всех сегментах рынка. Ведь новые материалы, технологии, принципы планировки квартир, да и архитектура, в конце концов, — все это меняется со временем. Как, впрочем, и сам потенциальный покупатель. По заверениям девелоперов, покупатели дорогостоящего жилья стали еще требовательнее, чем раньше, а главное — осведомленнее. Ну что ж, открытость границ и информации делает свое дело.

Похоже, на рынке дорогой недвижимости устоялся еще один тренд. Это, как ни странно, создание неких жилых многонаселенных комплексов-анклавов, окруженных обычной городской средой со всей ее разношерстностью. Сегодня некоторые новые проекты супердорогого жилья — это многоквартирные дома, хотя изначально, исторически, признак элитности — это некоторая исключительность, не массовость, относительная изолированность. Но тут мегаполис диктует свои условия. Несмотря на то, что город растет ширишь и стремится поглотить близлежащие пригороды, не всякое место может претендовать на гордое звание элитного. Исключительные локации закончились. Возможно, когда-нибудь застройщики обратят свое внимание на бывшие промышленные территории. Ведь должны же появиться в Петербурге современные лофты — квартиры уникальные, богемные и наверняка дорогие.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СВЯЗАННЫЕ «ВОСЬМЕРКОЙ»

ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК В ЦЕЛОМ КАК В РОССИИ, ТАК И В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПОКАЗАЛ БОЛЬШОЙ ПРИРОСТ. НО В СЕКТОРЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК ТРАДИЦИОННО СОХРАНЯЕТСЯ НА ОТНОСИТЕЛЬНО НИЗКОМ УРОВНЕ. РАЗМЕР КРЕДИТА, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛУЧЕН ПО ПРИЕМЛЕМЫМ СТАВКАМ, НАПРИМЕР, В РАМКАХ ИПОТЕКИ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ, ЛИМИТИРОВАН ВОСЕМЬЮ МИЛЛИОНАМИ РУБЛЕЙ, ЧТО ДЛЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ НЕДОСТАТОЧНО. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ



ЕВГЕНИЙ ПЫЛЕВКО

НА ПРЕМИАЛЬНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», согласно предварительным итогам трех кварталов 2016 года, доля ипотечных сделок на рынке жилья высокого класса («бизнес» и «элита») составила около 28% в общем объеме сделок. За последние годы это один из самых высоких показателей. Еще 37,5% сделок с премиальной недвижимостью приобретается в рассрочку.

При этом аналитики указывают на то, что покупатели элитной недвижимости не могут, как правило, воспользоваться льготной ставкой кредитования, которая в рамках господдержки ипотеки предоставляется при приобретении строящегося жилья. Условия льготного ипотечного кредитования никак не зависят от класса приобретаемой квартиры, но имеют ограниченный бюджет покупки в случае оформления ипотеки с господдержкой: не более 8 млн рублей для жителей Санкт-Петербурга и 3 млн рублей — для жителей Ленинградской области. «Это довольно

важный фактор, если учитывать, что стоимость однокомнатных квартир в бизнес-классе начинается от 5 млн рублей. Таким образом, значительная часть жилья высокого класса не может быть приобретена по субсидированной ипотечной ставке», — отмечает Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

НА ПРЕМИАЛЬНОМ ПОРОГЕ Надежда Калашникова, директор по развитию Л1, говорит, что доля ипотечных сделок в элитном сегменте не превышает 20%. «Все-таки ипотека — это механизм, рассчитанный на людей, ограниченных в средствах. Но интерес к ипотечному рынку неуклонно растет. Состоятельные клиенты с удовольствием пользуются кредитными продуктами. Во-первых, это позволяет не вытаскивать деньги из бизнеса, а во-вторых, дает возможность купить квартиру большей стоимости. Сегодня практически все банки стремятся к

предоставлению данной услуги», — говорит госпожа Калашникова. По ее словам, условия кредитования и ставки банков по сегментам недвижимости не различаются. Единственное отличие в том, что для клиентов бизнес-уровня в банках предусмотрены преференции в части оформления дополнительных кредитных карт и обслуживания в отделениях для привилегированных клиентов.

Впрочем, некоторые девелоперы, работающие на рынке премиальной недвижимости, утверждают, что доля ипотечных средств может быть и выше, чем 20%. Екатерина Запороженко, директор по продажам Docklands Development, рассказывает: «У нас сейчас около 50% клиентов покупают с использованием ипотечного кредита. Людям, которые умеют вкладывать деньги, зачастую бывает выгоднее платить не всю сумму, так как переплата по кредиту составит сумму меньшую, чем они заработают на сумме, равной кредиту, выгодно ее вложив в другое предпри-

ятие». Столь высокую долю ипотеки на своем объекте госпожа Запороженченко объяснила тем, что ее компания мотивирует клиентов на использование ипотеки, давая скидку 10% как при стопроцентной оплате.

По ее словам, среди банков, аккредитовавших проект Docklands Development, — ВТБ24, «Роскапитал», «Дельтакредит» (группа Societe Generale), Абсолют-банк, БФА, «Ак барс».

«К числу особенностей возможно отнести то, что ипотечный менеджер банка приезжает к нам в отдел продаж для подписания кредитного договора. Клиенту нет необходимости ехать в банк. Менеджер придет тогда, когда удобно именно клиенту», — сообщила госпожа Запороженченко.

По России за время кризиса средний ипотечный заем снизился с 1,7 до 1,6 млн рублей. Одна сделка в секторе премиум-класса начинается с 10–12 млн рублей.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», при этом отмечает, что банки борются за каждого элитного клиента, за большой объем кредитной сделки, с удовольствием кредитуют премиальный сектор. «Но в количественном отношении ипотечных сделок остается немного. Многие банки заявляют о работе в секторе элитного рынка, на практике же их количество гораздо меньше», — говорит она.

Татьяна Копыстыринская, коммерческий директор ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», также отмечает такие особенности сделок с премиальной ипотекой: если в масс-маркете одобрение кредита и выход на сделку возможны в течение 10 дней, то в премиальном сегменте этот процесс может занимать и более месяца.

Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп», обращает внимание, что банки сегодня проводят более жесткую политику в отношении крупных заемщиков. «Если приобретение достаточно дорогостоящее, банк требует в залог уже имеющуюся в собственности заемщика недвижимость. К покупателям дорогого жилья банки применяют более тщательный андеррайтинг. Банковские специалисты в большей степени оценивают не столько личный доход заемщика, сколько размер и состояние его активов, чаще всего — устойчивость его бизнеса. В таком случае решение о выдаче ипотеки принимает не отдельный сотрудник банка, а коллегиальный орган — кредитный комитет. Соответственно, на рассмотрение заявки на кредит может уйти несколько недель и даже больше».

СВОИ ОСОБЕННОСТИ «К числу особенностей ипотечных сделок на премиальном рынке жилья можно отнести процесс

оформления ипотечного кредита на покупку апартаментов высокого класса. С ипотечными кредитами на приобретение жилья в апарт-отелях работает меньшее количество банков, к тому же процентная ставка по кредиту на такой тип жилья зачастую значительно выше средней», — добавляет госпожа Трошева.

Петр Рошин, старший консультант департамента оценки жилой недвижимости консалтинговой группы «Апхилл», перечисляя другие особенности ипотечного кредитования банками ипотечных сделок, говорит: «Считается, что такое жилье менее ликвидно, и точные стоимости могут сильно расходиться из-за специфики. Пример: квартира в одном и том же доме стоит 100 млн и 225 млн рублей с одинаковым количеством квадратных метров и комнат. В одной квартире лежит ламинат под красное дерево, в другой — покрытие из камня, привезенного из Рима. Разница в стоимости может быть колоссальная, а доказать банку эту разницу крайне проблематично. Поэтому обычно такие квартиры берут без отделки».

Дмитрий Крутов, руководитель аналитического центра ГК «Доверие», отмечает, что из-за невысокой популярности ипотеки в высокобюджетном сегменте количество банков, аккредитующих проект, существенно меньше, чем в массовом

сегменте. «Впрочем, жилищные займы на дорогостоящую недвижимость предлагают практически все крупные кредитные организации: Сбербанк, ВТБ24, банк „Санкт-Петербург“, Абсолют-банк, БФА и другие», — говорит он.

Региональный директор по реализации недвижимости группы ЛСР на Северо-Западе Юлия Ружичкая сообщила, что у компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» сегодня десять банков-партнеров, выдающих кредиты на приобретение квартир в жилых комплексах и домах премиум-класса. Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group, подсчитала, что на столичном рынке премиум-класса ипотеку предоставляют 16 банков.

Госпожа Румянцева говорит, что для клиентов, которые приобретают недвижимость в сегменте премиального жилья, банки могут предлагать специальные условия по ипотеке, которые разрабатываются по программам лояльности совместно с застройщиками или консалтинговыми риелторскими компаниями. Так, некоторые кредитные организации могут предлагать специальные ставки по ипотеке в случае подачи заявки через консалтинговую компанию или застройщика, дисконт может быть от 0,25 до 1%. Возможно также кредитование машиноместа. ■

РЕЗИДЕНЦИИ В СОЛНЕЧНОМ ОТМЕТИЛИ

РЕЗИДЕНЦИЙ HONKA NOVA CONCEPT RESIDENCE ПРИЗНАН ЛУЧШИМ ПРОЕКТОМ В ОБЛАСТИ ЗАГОРОДНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ ПО ВЕРСИИ PROESTATE AWARDS 2016.

PROEstate Awards 2016 «Лучшие за 10 лет» — федеральный юбилейный конкурс десятого международного инвестиционного форума по недвижимости PROEstate, оценивающий устойчивые стратегии развития компаний и лидеров. К участию в премии были приглашены лидеры рынка недвижимости, годами демонстрирующие высокое качество работы и удачные проекты в сфере девелопмента и строительства.

Honka Nova Concept Residence — комплекс резиденций, расположенный в поселке Солнечное Курортного района Петербурга рядом с Финским заливом. Площадь комплекса — 10,6 га, из них полтора гектара занимает ландшафтный парк. Дизайн парка разработан архитектурным бюро Wowhaus — здесь есть пруд, ручей и декоративный водопад.

Алексей Сколдинов, главный архитектор «Росса Ракенне СПб», специ-

ально для этого проекта разработал семь вариантов резиденций из клееного бруса площадью от 250 до 467 кв. м. Несмотря на то, что поселок расположен на берегу Финского залива, в основу архитектурного решения легли эстетика и детали средиземноморского стиля: плоские крыши, панорамные окна, просторные террасы и открытые внутренние пространства. В компании отмечают, что этот стиль нравит-

ся покупателям и даже вошел в тренд — некоторые застройщики также используют его на загородном рынке Петербурга.

Сегодня все инфраструктурные объекты поселка построены — от въездной зоны и дома администрации до спортивных и детских площадок. Беседки, скамейки и другие малые архитектурные формы также выполнены из дерева в едином стиле проекта. ■



БОЛЬШИЕ ЗАСТЕКЛЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА МОЖНО НАЗВАТЬ ДЕТАЛЬЮ НЕ ТОЛЬКО СРЕДНЕЗЕМНОМОРСКОГО СТИЛЯ — В СЕВЕРНЫХ ШИРОТАХ ОНИ ТОЖЕ В ТРЕНДЕ



ТЕРРАСА, ВЫХОДЯЩАЯ В ЛЕС, — ПРЕИМУЩЕСТВО ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ

ЗА ГОРОДОМ

БЕЙСБОЛКА В ПОДАРОК

скидки девелоперов, занимающихся реализацией элитного жилья, редко когда превышают 10%, а лидеры рынка говорят даже о максимальном пороге в 5%. Эксперты объясняют: если речь идет действительно о сделке с элитной недвижимостью, продавец не особо заинтересован в скидках — как правило, это товар штучный и покупатель на него всегда найдется. Потому скидка — лишь инструмент для повышения лояльности клиентов.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Застройщики элитного жилья сегодня разделились на тех, кто предлагает специальные условия и акции, и на тех, кто не дает никаких скидок. «Стоит отметить, что тех, кто не предоставляет скидки, меньшинство. Такая особенность указывает на популярность объектов среди покупателей», — считает начальник отдела маркетинга ЗАО «БФА-Девелопмент» Яна Булмистре.

В целом на рынке элитного жилья действительно интересных акций в настоящий момент мало. Большинство застройщиков ограничиваются скидками при стопроцентной оплате или оформлении ипотечного кредита. Скидки такого типа, в зависимости от объекта и площади квартиры, стартуют от 3% и доходят до 15%. Также предоставляются скидки для иногородних покупателей. Их размер начинается от 50 тыс. рублей.

ТРИ КИТА Михаил Ривлин, заместитель председателя правления ООО «Охта Групп», считает, что на рынке строящегося жилья в основном применяют три вида скидок: первый вариант — при изначально завышенной цене скидка как некий психологический прием, направленный на создание позитивного восприятия компании клиентом. Второй вариант — это скрытое понижение цены. Официально застройщик не может понизить цену, потому что это вызовет негативную реакцию у уже купивших недвижимость клиентов. Поэтому он завуалированно снижает цену, используя скидки.

Также застройщик всегда предлагает специальные условия покупки недвижимости, которые зависят от рассрочки и графика платежей. Это тоже называется скидками, но, по сути, отражает только стоимость денег во времени. «Легко увидеть, что во всех этих случаях скидка — это только приятное покупателю слово», — говорит господин Ривлин.

Директор по стратегическому развитию ФСК «Лидер» Павел Брызгалов рассказывает: «Сегмент элитных новостроек по отношению к акциям и специальным предложениям имеет специфические особенности. Он носит индивидуальный характер, а окончательная скидка называется при личной встрече. Это связано в первую очередь с реальной заинтересованностью клиента и характеристикой конкретной квартиры — площадью, этажностью или планировочными решениями».

Надежда Калашникова, директор по развитию Л1, добавляет: «Элитное жилье — это штучный товар, уникальное предложение, весьма ограниченное по ассортименту. И покупатели такого жилья — это люди, обладающие определен-

ными запросами, для них определяющим фактором при выборе жилья является не цена, а другие параметры: уровень комфорта, безопасности, оригинальность проекта. Поэтому применять стандартные скидки к элитному жилью довольно странно. К каждому такому покупателю требуется индивидуальный подход и особые условия».

Екатерина Запороженко, директор по продажам Docklands Development, говорит: «У нас максимальный размер скидки — 12% от базовой стоимости при стопроцентной оплате, при повторной покупке. Обычно мы делаем скидку 10% при стопроцентной оплате». При этом она вспоминает случай, когда компания подарила скидку в миллион рублей Борису Зингаревичу. «Он этот миллион честно выиграл на концерте группы „Ленинград“, который мы спонсировали летом», — поясняет госпожа Запороженко.

По ее словам, компания всегда дарит покупателям подарки: ежедневники, блокноты, кепки, футболки, рюкзаки, кружки, наушники, чехлы для телефонов. «Часто бывает, что их друзья интересуются нашим проектом, увидев именно чехлы», — говорит эксперт.

СКИДКА В МИЛЛИОН Нередко в элитных жилых комплексах девелоперы предлагают опции «Паркинг в подарок», «Паркинг за 1 рубль» или «Паркинг за 50%».

Михаил Гуцин, директор по маркетингу холдинга RBl, рассказал, что в RBl сейчас действуют специальные условия покупки квартир в доме «Собрание» на Петроградской стороне. «Покупатели на выбор могут получить в подарок машино-место в паркинге или удвоить свою скидку за стопроцентную оплату квартиры. Показательно, что 80% клиентов выбирают дополнительную скидку. Всего за время действия акции ею воспользовались более 65% покупателей в ЖК „Собрание“», — сообщил он.

«Из нестандартных акционных предложений можно отметить розыгрыш катера Chris-Craft. При покупке квартиры в одном из жилых комплексов на Крестовском острове дольщик получает код клиента, который участвует в розыгрыше прогулочного катера. Еще одним необычным маркетинговым ходом является бесплатная эксклюзивная отделка. При покупке одной из пяти квартир в жилом комплексе на Петроградской стороне клиент бесплатно получает отделку от бюро французского дизайнера Филиппа Старка Yoo Inspired by Stark», — рассказывает госпожа Булмистре.

Как рассказала Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg,

упомянутый катер Chris-Craft будет разыгран в декабре среди покупателей ЖК „Привилегия“ на Крестовском острове. «А в прошлом году среди покупателей этого же комплекса был разыгран спортивный седан Maserati Ghibli. Подобные акции служат в первую очередь для привлечения внимания к проекту и формирования имиджа», — разъясняет она.

«Самым оригинальным для меня подарком были щенки одинаковой породы, подаренные одним из застройщиков трем своим покупателям. Самыми распространенными подарками являются денежные сертификаты, отделка или мебель в подарок. Любая хорошо продуманная и активно подвигаемая на короткий период времени акция имеет эффект», — полагает Татьяна Копыстыринская, коммерческий директор ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург».

Антон Банин, ведущий аналитик ГК «Доверие», рассказывал, что в Москве дополнением к элитному загородному дому мог стать личный водитель на три года. Однако покупатель в последнем случае предпочел равноценную скидку на недвижимость. Ирина Могилатова, генеральный директор агентства Tweed, вспоминает, что в другом жилом комплексе в Москве — l'm — покупателям дарили бытовую технику, что очень нравилось людям. «Впрочем, наверное, самый оригинальный подарок — „купи квартиру, получишь бейсболку“ — его не превзойти по циничности», — смеется эксперт.

Катерина Соболева, управляющий директор департамента жилой недвижимости NAI Bescar, отмечает, что часто девелоперы дарят членство в различных клубах, туристические путевки и другие ценные призы. «Для покупателей элитной недвижимости различные бонусы и акции являются лишь приятным дополнением, поскольку при выборе жилья они ориентируются не на стоимость квадратного метра, а на престижную локацию, видовые характеристики и качество объекта» — поясняет она.

Впрочем, среди экспертов есть и те, кто считает, что подарки дарить покупателям не нужно. Господин Ривлин скептически: «Покупателям элитной недвижимости нет смысла дарить бесполезные подарки, потому что они — люди более чем обеспеченные. Как правило, подарок — это элемент продвижения дома. Например, если объект стоит на воде и имеет причал, то один из покупателей может получить в подарок катер».

ВАЖНА НЕ ВЫГОДА, А ЭМОЦИЯ Следует отметить, лидеры рынка предоставляют небольшие скидки. Региональный директор по реализации недвижимости

группы ЛСР на Северо-Западе Юлия Ружицкая говорит, что у ЛСР скидки предоставляются при повторной покупке и составляют 3%.

«Если стоимость приобретенной ранее недвижимости составляет 100 млн рублей и более, то дисконт увеличивается до 5%. Есть также возможность приобрести квартиру в беспроцентную рассрочку на 12 месяцев», — сообщила она.

«Скидок больше 12% я не видела, за исключением отдельных проектов. Дело в том, что цены на элитную недвижимость и так достаточно низкие, прайсы не завышены, идет жесткая конкуренция. В 2008 году по таким ценам продавалось жилье на окраинах. Цenam падать больше некуда, себестоимость строительства никто не отменял», — рассказала госпожа Могилатова о ситуации в Москве.

«Небольшой дисконт, как и дорогой подарок, как правило, не оказывает существенного влияния на решение покупателя. Скорее является знаком внимания, которое для клиента тоже имеет свою ценность», — пояснила госпожа Ружицкая.

Госпожа Копыстыринская согласна с коллегой: «Активные застройщики предлагают подарки не только новым покупателям, но и жителям, и клиентам, которые уже приобрели недвижимость. Тем самым поддерживают социальную активность и лояльность к своим проектам. Создается сообщество жильцов, которые вместе проводят праздники, активно участвуют в развитии и улучшении проектов, в которых живут».

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», рассуждает: «Для покупателя элитной недвижимости не столь важны скидки вообще. Он человек состоятельный и покупает квартиру не на последние деньги. Прежде всего для него важен стиль жизни и эмоции. Безусловно, для него будет приятным дополнением какая-то традиционная акция или скидка, но решающую роль при выборе квартиры она не сыграет. С таким клиентом нужен индивидуальный подход».

Ирина Могилатова, тем не менее, отмечает, что скидки все-таки стимулируют продажи: «Акции и скидки влияют на продажи самым положительным образом. В такие периоды покупатели, опасаясь поднятия цен, ведут себя активнее. По статистике агентства Tweed, в год до 40% продаж в общем объеме на элитном рынке приходится на период акций. Обычно такие периоды бывают три раза в год: в начале осени, перед Новым годом и весной. В начале октября период акций уже заканчивается. А в сентябре застройщик „голодный“ — после летнего затишья он хочет добрать упущенную выгоду». ■

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
КРЕСТОВСКИЙ ОСТРОВ, МОРСКОЙ ПРОСПЕКТ, 29



КЛУБНЫЙ ДОМ В ИТАЛЬЯНСКОМ СТИЛЕ

- Мотивы итальянского Ренессанса в архитектонике фасадов
- Дорогое убранство холлов по эксклюзивному проекту
- Совершенные квартиры с высотой потолков от 3,25 до 3,55 м
- Двухуровневый подземный паркинг
- Местоположение среди зелени Крестовского острова: рядом Фруктовый сад, парк Елагина острова в пешей доступности
- Яхт-клуб Крестовского острова для любителей морских прогулок

8 (812) 688 88 88
6888888.RU

ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.68888888.RU. ЗАСТРОЙЩИК ОАО «СКВ СПб»
СВ-ВО №0010.02-2009-7803048130-С-003 ОТ 26.01.12.



...
ДЫХАНИЕ
ИТАЛИИ
НА ПЕТЕРБУРГСКИХ
БЕРЕГАХ
...



БРИЛЛИАНТЫ И КАРТИНЫ ПОД ОДНОЙ КРЫШЕЙ

СТРАХОВАНИЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПО КОЛИЧЕСТВУ ДОГОВОРОВ В ОБЩЕМ ПОРТФЕЛЕ СТРАХОВЩИКОВ ЗАНИМАЕТ ЕДВА ЛИ 10%, ЗАТО ПО СБОРАМ НА ПРЕМИАЛЬНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ПРИХОДИТСЯ ДОБРАЯ ПОЛОВИНА СЕГМЕНТА ЖИЛОГО СТРАХОВАНИЯ. ПРИ ЭТОМ СТРАХОВЩИКИ ГОВОРЯТ, ЧТО КЛЮЧЕВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ ПРИ СТРАХОВАНИИ ЖИЛЬЯ ПРЕМИУМ-КЛАССА, В ПРИНЦИПЕ, ТАКАЯ ЖЕ, КАК И ДЛЯ ВСЕГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ. ЛЮДИ СТАЛИ БОЛЬШЕ ЗАДУМЫВАТЬСЯ О ЗАЩИТЕ ЖИЛЬЯ И СТРАХОВАТЬ ЕГО С БОЛЬШИМ ЖЕЛАНИЕМ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Особенность при страховании жилья премиум-класса заключается как в индивидуальном подходе к клиенту, так и в специальном андеррайтинге объекта. То есть если в массовом сегменте существуют базовые тарифы, на которые автоматически накладываются повышающие или понижающие коэффициенты (в зависимости от параметров объекта), то андеррайтинг премиального жилья практически полностью производится индивидуально, можно сказать, в «ручном» режиме.

По оценкам АО «Согаз», на премиальную недвижимость приходится примерно 10% договоров страхования жилья.

Заместитель начальника управления андеррайтинга компании «Абсолют Страхование» Михаил Черных рассказал, что в его компании доля договоров страхования элитного жилья составляет около 20% в портфеле, что является хорошим показателем — выше рыночного.

«Теоретически мы можем учесть почти любое пожелание клиента по покрытию тех или иных рисков. В этом вопросе необходимо уточнить, в чем именно измеряется доля. Так, если судить по количеству договоров, то, по оценке специалистов, это примерно 5–10%. А вот по объему в портфеле сборов по имуществу физических лиц — это может быть 50% и более, что обусловлено как более высокой стоимостью объектов, так и более насыщенным покрытием рисков», — рассказывает Дмитрий Цыпляков, заместитель директора Санкт-Петербургского филиала АО «Согаз»

ОСОБЫЙ ТАРИФ Надежда Калашникова, директор по развитию Л11, отмечает, что элитную недвижимость страхуют чаще, чем жилье сегментов эконом и комфорт. «Во-первых, качество ремонта

СЕГОДНЯ ВЛАДЕЛЬЦЫ ДОРОГОСТОЯЩЕГО ЖИЛЬЯ — ЗАГОРОДНЫХ КОТТЕДЖЕЙ, ЭЛИТНЫХ КВАРТИР — СТАЛИ ЧАЩЕ, ЧЕМ ЕЩЕ ПЯТЬ ЛЕТ НАЗАД, ПОЛЬЗОВАТЬСЯ УСЛУГАМИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ. СОБСТВЕННИКИ ДОРОГОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРОЯВЛЯЮТ ИНТЕРЕС К СТРАХОВАНИЮ НЕ ТОЛЬКО КОНСТРУКТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ, ОТДЕЛКИ И ИНЖЕНЕРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ, НО И ДВИЖИМОГО ЦЕННОГО ИМУЩЕСТВА



СТРАХОВАНИЕ



ПРЕДМЕТЫ ДОРОГОГО ИНТЕРЬЕРА, КАРТИНЫ, АНТИКВАРИАТ, РЕДКИЕ КОЛЛЕКЦИИ — СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОБЪЕКТЫ СТРАХОВАНИЯ

и уровень обстановки в таком жилье на порядок выше, чем в бюджетных вариантах. И, естественно, владельцы недвижимости стремятся обезопасить себя на случай возникновения нештатной ситуации. Во-вторых, более обеспеченные люди в принципе чаще пользуются услугами страховых компаний. Те же, кто стеснен в средствах, считают затраты на страховые взносы излишними и надеются «на авось», — говорит госпожа Калашникова.

Максим Морозов, управляющий партнер девелоперской компании M9 Development, подтверждает слова коллеги о том, что доля застрахованного жилья в элитном сегменте значительно выше, чем в масс-маркете: «Согласно оценкам, по итогам 2015 года доля застрахованной недвижимости среди элитного жилья составляет 17%, массовый сектор может похвастаться только 2,5%».

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев отмечает, что в последнее время владельцы дорогостоящего жилья (загородных коттеджей, элитных квартир) стали чаще прибегать к услугам страховых компаний. «Они более реально оценивают размеры собственных затрат при возможном ущербе. Большая часть клиентов уже владеет практикой страхования и осознанно заключает договоры, внимательно подходя к мелочам: они оговаривают страховые суммы, подтверждают затраты на ремонт и строительство своих владений платежными документами, внимательно составляют опись имущества, принимаемого

на страхование, активно участвуют в обсуждениях по возможному ущербу, умеют применять и использовать термины вроде „условная и безусловная франшиза“ при обсуждении тарифа», — рассказывает господин Локтаев.

По его словам, если говорить о страховании дорогих загородных строений, то средний тариф по полному пакету рисков составит от 0,2 до 0,5% в зависимости от материала строения.

Застраховать можно квартиры, коттеджи, таунхаусы, ландшафтный дизайн, ценное имущество и другое. Собственники дорогой недвижимости заинтересованы застраховать не только конструктивные элементы, отделку и инженерное оборудование, но и движимое и ценное имущество.

Людмила Ростова, соучредитель IID, отмечает при этом такой нюанс: большая часть подобного рода активов непублична, даже осмотр и предстраховая оценка вызывают вопросы.

Как рассказывают страховщики, стоимость суммы покрытия в элитном жилье просчитывается либо в соответствии со сметной документацией, подтверждающей затраты на проведение строительных, отделочных, ландшафтных работ (для загородного дома), на покупку движимого имущества. «Когда владелец не может подтвердить свои расходы чеками (например, потому что предметы интерьера были куплены за границей или получены в подарок), искомая сумма устанавливается с привлечением независимых экспертов, на основе среднерыночных цен.

Сложности могут возникнуть при страховании специфических объектов (картин, антиквариата, редких коллекций, дорогих меховых изделий и дизайнерской одежды, оружия, ювелирных изделий). В этом случае есть два варианта. Первый — подтвердить свои расходы на приобретение редкости чеками и застраховать на указанную в них сумму, которая, впрочем, не всегда будет соответствовать актуальной аукционной цене. Второй — найти оценочную компанию и провести экспертизу за свой счет, говорит господин Черных.

Заведующая сектором страхования имущества департамента продаж СПАО «Ингосстрах» Анастасия Аляудинова приводит расчет: «Например, если стоимость квартиры 65 млн рублей, при этом сюда включаются стены, отделка и инженерное оборудование, движимое имущество и гражданская ответственность лимитом 3 млн рублей. Стоимость полиса составит примерно 195 тыс. рублей. Страхование коттеджа обойдется клиенту дороже, чем страхование квартиры, так как риск наступления страхового случая намного выше. В среднем тариф по строениям оставляет от 0,3 до 0,55%. Квартиры чаще всего подвержены протечкам, кражам, по загородным строениям — это пожары, связанные с коротким замыканием и нарушением норм пожарной безопасности».

На стоимость полиса влияют различные факторы: материал стен дома и перекрытий, наличие сантехнических узлов, наличие камина, сауны.

Страхование ценного имущества (антиквариата, картин, ювелирных украшений) осуществляется только в комплексе с несущими конструкциями квартиры, помещения или строения и совокупно со страхованием отделки и инженерного оборудования и движимого имущества (не относящегося к категории «ценное имущество»). «Ценное имущество считается застрахованным только на той территории страхования, которая указана в договоре. Если застрахованное имущество перемещается за пределы территории страхования, то действие договора в отношении этого имущества прекращается», — говорит госпожа Аляудинова.

ЭКЗОТИЧЕСКИЕ РИСКИ Владельцы элитной недвижимости, помимо классического набора — «стандартного пакета рисков», могут включить в страховое покрытие, например, риски «бой стеклянных изделий» (неосторожное разбитие предметов, имеющих стеклянные элементы, — ваз, люстр, витражей), загрязнение земельного участка, перепад напряжения

или события, произошедшие из-за действия животных, не принадлежащих страхователю. Также можно дополнить страховой полис возмещением дополнительных расходов — например, уборка помещения или территории, получение документов в компетентных органах, замена замков при краже ключей.

В некоторых случаях страховщик может потребовать установки дополнительных средств охраны.

Клиенты же, как рассказывают страховщики, часто привлекают юристов к оценке и проверке условий страхования.

Мария Скобелева, начальник управления развития и управления активами ЗАО «БФА-Девелопмент», отмечает, что в премиум-сегменте развиваются интересные форматы. Связаны они с тем, что дома премиум-класса в большинстве своем невелики по количеству квартир, а также с тем, что жильцы принимают в таких домах более активное участие в управлении

домом, что ведет к повышению качества управления имуществом и более ответственному отношению жильцов к этому процессу. При наличии нормального взаимодействия со структурой, управляющей домом, будь то ТСЖ или управляющая компания, страховщики предлагают страхование общего имущества дома. Такой вариант может включать в себя различный набор предметов страхования, в том числе и страхование ответственности всех жильцов дома друг перед другом (возмещение ущерба, причиненного третьим лицам). «Это, на мой взгляд, очень удобный формат, который позволяет иметь защиту от множества рисков, которые могут возникнуть в домах, имеющих индивидуальные проектные решения, расположенных в каких-нибудь уникальных геологических местах, в строительстве (реставрации) которых применялись уникальные методики или материалы. И в то же время такой формат снижает стоимость страхования

для жителей таких домов, при этом упрощая все, что связано с начислением и оплатой страховых взносов. Думаю, что со временем именно такой формат страхования в премиум-сегменте станет типовым решением», — резюмирует эксперт.

Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group, рассказывает, что на рынке элитной недвижимости Москвы пользуется спросом другой продукт — страхование титула, то есть страхование от риска потери покупателем права собственности на объект недвижимости. Такая страховка призвана обезопасить покупателя от непредсказуемых ситуаций вроде оспаривания права собственности на объект бывшими собственниками, без ведома которых объект был продан, или признания бывшего владельца банкротом. «В подобных ситуациях, даже если квартира или дом будут изъяты у нового владельца по решению суда, страховая компания обязана возместить его стоимость. Титул

обычно страхуют на три года — это срок исковой давности. Стоимость услуги страхования оценивает страховая компания, изучая правоустанавливающие документы и учитывая собственные риски», — отмечает госпожа Румянцева.

Страхование имущества физических лиц останется одним из немногих видов страхования, по которому ожидается системный рост. Спрос на страхование имущества физлиц будет увеличиваться, уверены страховщики. «Это, в том числе, связано с изменением менталитета людей в сторону повышения ответственности за свою собственность, а также с желанием в кризисной ситуации обезопасить свое имущество на случай форс-мажорных обстоятельств. При этом мы не прогнозируем какого-либо существенного изменения тарифов — скорее в борьбе за клиента увеличится набор опций в существующих продуктовых линейках», — резюмирует господин Локтаев. ■

РОСТ СТАВОК УВЕЛИЧИЛ ВАКАНСИЮ

СТАВКИ АРЕНДЫ ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ЦЕНТРАЛЬНЫХ УЛИЦАХ ГОРОДА В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2016 ГОДА ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ РОСТ. ИЗ-ЗА ЭТОГО УВЕЛИЧИЛСЯ ОБЪЕМ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ. ВПЕРВЫЕ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД КОЛИЧЕСТВО ОТКРЫТЫХ ОБЪЕКТОВ СТРИТ-РИТЕЙЛА НА ЦЕНТРАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ ПЕТЕРБУРГЕ ОКАЗАЛОСЬ МЕНЬШЕ ЧИСЛА ЗАКРЫТЫХ.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

По данным компании JLL, максимальные ставки аренды на рынке центральных торговых коридоров Петербурга, характерные для основной части Невского проспекта (до площади Восстания), выросли в третьем квартале 2016 года с 12 до 13 тыс. рублей за квадратный метр в месяц (с учетом НДС). Ставки аренды на Старо-Невском проспекте также увеличились: верхний предел вырос с 5 до 6 тыс. рублей за квадратный метр в месяц (с учетом НДС).

«В условиях увеличения туристического потока в Санкт-Петербурге помещения на центральных торговых магистралях города пользуются спросом со стороны арендаторов, что стимулирует собственников объектов стрит-ритейла повышать уровень ставок экспонирования, — комментирует Юлия Корчемная, руководитель направления стрит-ритейла компании JLL в Санкт-Петербурге. — При этом Старо-Невский проспект укрепляет свои позиции в качестве люксового торгового коридора: переезд магазина Louis Vuitton, наличие парковки и вакантных качественных помещений, более низкие арендные ставки делают этот участок Невского проспекта более привлекательным для премиальных и люксовых ритейлеров по сравнению с Большой Конюшенной улицей. В то же время мы уверены, что сформированная luxury-зона на Большой Конюшенной, включающая универмаг ДЛТ и ряд магазинов высокого ценового сегмента, продолжит пользоваться спросом со стороны крупных международных брендов».

Повышение арендных ставок привело к росту объема вакантных площадей: за третий квартал доля свободных помещений на основных торговых улицах Санкт-Петербурга, по оценке JLL, выросла на

0,6 п. п. — с 6,5 до 7,1%. «Наиболее заметное увеличение объема свободных площадей наблюдалось на Владимирском проспекте — на 2,8 п. п., до 10,3%, — отмечает Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. — Это связано с изменением специализации данного торгового коридора: Владимирский проспект постепенно перестает быть локацией для размещения обувных магазинов, которые предпочитают арендовать площади в торговых центрах. Им на смену постепенно приходят новые арендаторы — в первую очередь заведения общественного питания, ориентированные на туристический поток центра города».

На Невском проспекте также наблюдалось увеличение объема свободных помещений: на основной части магистрали — на 1,7 п. п., до 3,5%, на Старо-Невском проспекте — на те же 1,7 п. п., до 11,4%. «Некоторые арендаторы были не готовы поддерживать повышенные ставки аренды, что привело к освобождению ряда объектов стрит-ритейла в центре города. В то же время уже сейчас по этим площадкам ведутся активные переговоры, и мы ожидаем постепенного поглощения помещений и снижения доли вакантных площадей в центре», — объясняет Юлия Корчемная.

Сокращение доли вакантных площадей наблюдалось на Среднем проспекте Васильевского острова вследствие увеличения спроса со стороны арендаторов после открытия станции метро «Василеостровская», а также на Московском проспекте и Садовой улице.

Впервые за последний год количество открытых объектов стрит-ритейла на центральных торговых улицах Петербурге оказалось меньше числа закрытых (на 10%).

В структуре закрытий значительную долю занимают продуктовые магазины — 15% в объеме всех закрытых объектов стрит-ритейла за июль — сентябрь против среднего квартального показателя в 9%. «Ряд продуктовых ритейлеров оптимизировали свои сети и точно закрывали магазины, при этом продолжая открывать новые точки и рассматривать помещения в более востребованных локациях, — говорит Владислав Фадеев. — В структуре открытий стоит отметить высокую долю магазинов товаров для дома (12%). В частности, в третьем квартале были анонсированы или начали

работу магазины Natuzzi, Mario Rioli и Aura of Bohemia на Московском проспекте, Kerama Marazzi на Большом проспекте П. С.».

В целом уровень ротации арендаторов на основных торговых улицах Санкт-Петербурга в третьем квартале снизился по сравнению с предыдущим кварталом на 2,3 п. п., составив 5,5%, что является наименьшим показателем с первого квартала 2015 года. Ротация уменьшилась на всех центральных торговых улицах, за исключением Владимирского и Каменноостровского проспектов, свидетельствуют данные JLL. ■

ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ И ДИАПАЗОН СТАВОК АРЕНДЫ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2016 ГОДА

ТОРГОВЫЙ КОРИДОР	ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ, %	УРОВЕНЬ АРЕНДНЫХ СТАВОК, РУБ. ЗА КВ. М В МЕСЯЦ (ВКЛ. НДС)	
		МИНИМУМ	МАКСИМУМ
НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ	3,5	7 500	13 000
СТАРО-НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ	11,4	2 500	6 000
БОЛЬШОЙ ПРОСПЕКТ П.С.	7	2 500	5 000
СРЕДНИЙ ПРОСПЕКТ В.О.	4,9	1 800	4 500
6–7-Я ЛИНИИ В.О.	8,9	2 500	5 000
КАМЕННООСТРОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	5	2 500	5 000
ВЛАДИМИРСКИЙ ПРОСПЕКТ	10,3	2 900	5 000
МОСКОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	5,7	2 000	6 000
САДОВАЯ УЛИЦА	10,1	2 000	5 000
БОЛЬШАЯ КОНЮШЕННАЯ УЛИЦА	11,4	3 500	9 000

Источник: JLL

СТРИТ-РИТЕЙЛ

НА ВСЕ ГОТОВЫЕ

ЛЕТ ДЕСЯТЬ НАЗАД ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВЫЕ ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ КОТТЕДЖИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС- И ЭЛИТ-КЛАССОВ СЧИТАЛИСЬ БЕЛЫМИ ВОРОНАМИ.

НАТАЛЬЯ ДЕНИСОВА («Ъ-ДОМ», № 175 ОТ 22.09.2016)

Их появление казалось покупателям странным, а цены на них — неоправданно завышенными. В загородную недвижимость предпочитали вкладываться на ранних стадиях строительства, чтобы зарабатывать маржу на росте стоимости «квадратов». Однако в текущей экономической ситуации инвестиционный пыл поутих, вложения в строительство приравнивали к риску, и готовые коттеджно-новостройки с отделкой или даже мебелировкой наконец вышли из тени.

КРИЗИС ЖАНРА Загородная недвижимость, созданная по принципу «заезжай и живи», на первичном рынке встречается в самых разных вариациях. Как минимум это шоу-румы, которые намеренно не включают в прайс-листы и продают на самом последнем этапе реализации проектов либо включают, но по заведомо высоким ценам, тем самым отбивая интерес у покупателей («Пестово» на Дмитровском шоссе, «Лион» на Новой Риге). «Бывает, что девелоперы снимают единичные предложения с продажи, делают в домах отделку, а потом продают по уже более высокой цене», — рассказал Алексей Трещев, директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank. — Например, так поступил застройщик Gletcher в поселках «Барвиха XXI» и «Успенка XXI». Правда, такие предложения столь немногочисленны, что эксперты едва ли берутся давать оценку их доле, «отправляя» к каждому проекту в индивидуальном порядке.

Однако буквально год назад произошел новый виток событий, и слабеющий кризисный рынок «как-то вдруг» пополнили пакетные предложения, состоящие из десятков готовых домов. В частности, на дальней Рублевке стартовали продажи в полностью готовом к проживанию поселке «Березки», который объединяет 151 резиденцию в современном стиле от известного швейцарского архитектора Даниэля Шиндлера. Проект вышел на рынок с домами под отделку и с полноценной инфраструктурой — школой, детским садом, торговым центром, спациентром и проч. «Для Рублево-Успенского шоссе это один из самых крупных новых поселков, который в первую очередь заинтересовал самих жителей района, получивших возможность поменять старое жилье на более современное и перспективное в привычном месте», — считает Ольга Бахметьева, директор департамента загородной недвижимости Tweed.

Тактику одномоментного вывода на рынок применили и на Новой Риге в поселке «Агаларов Эстейт», где покупателям предложили меблированные квартиры. На продажу выставили 72 лота в трехэтажных домах с общими зонами в цоколе (тренажерный зал, сауна, бильярдная). У каждой квартиры есть машино-место во встроенном гараже, вместительные террасы и камины, у большинства — допол-

нительные кладовые. Причем это предложение появилось на рынке даже в более готовом виде, чем рублевские резиденции, где инфраструктуру еще нужно доводить до ума.

«Тренд возник, что называется, еще вчера, — объясняет девелоперскую логику Ольга Бахметьева. — Похожим образом строились „Променады“ на Киевском шоссе, „Довиль“ и „Трувиль“ на Минском направлении и многие другие коттеджные поселки в высоком сегменте. Если хотят продать дороже — будут ориентироваться на максимально готовый вариант. Девелоперы не хотят торговаться, выжидают и выставляют продукт по неинвестиционным, интересным для себя ценам, чтобы заработать максимум».

Впрочем, есть одно непереносимое условие: проект, в котором отказались от предпродаж в принципе, должен иметь крепкий бэкграунд, позволяющий не зависеть от вливаний частных инвесторов, что в тяжелые экономические времена обычно характерно для банковской собственности. Не секрет, что основными непрофильными инвесторами на рынке недвижимости сегодня являются финансовые структуры вроде ВТБ и Сбербанка, им же достались активы в собственность от заемщиков, не способных расплатиться по кредитам. Только в высоком сегменте банкам принадлежит до трети нового предложения на рынке загородной недвижимости. А это означает, что в кризис у готового формата определенно есть будущее.

ЗАЕЗЖАЙТЕ С ТАПКАМИ «Сегодня покупатели стремятся приобрести объект, полностью готовый к проживанию, — говорит Нина Резниченко, директор департамента продаж загородной недвижимости Savills в России. — Мы наблюдаем, что у клиентов остается все меньше возможностей и желания тратить время и деньги на отделку с меблировкой. Они предпочитают иметь все и сразу, но при этом не готовы переплачивать».

Психологически приобрести уже построенный дом в сложившемся проекте гораздо проще, чем заключить инвестиционную сделку. Это практически безрисковый вариант: опасность, что останится строительство или возникнут проблемы с коммуникациями, исключена. К тому же результат строительства понятен. Ничто не мешает переезду — заезжай и живи. Особенно если недвижимость продается еще и с отделкой и меблировкой: тогда, по выражению Алсу Хамидуллиной, руководителя загородного департамента Contact Real Estate, можно купить дом и «заехать с тапками». При этом нужно быть готовым к тому, что дом «под ключ» с мебелью будет стоить примерно в два раза больше обычной коробки. К сведению: цена качественной дизайнерской отделки в среднем на рынке составляет от \$1,5 тыс. до \$3 тыс. за квадратный метр.

Впрочем, для определенных групп покупателей экономия времени и возможность справиться с новосельем окупает расходы. «В противном случае стройка может отнять от полутора до трех и даже пяти лет жизни, — напоминает Артем Пронякин, руководитель отдела загородной недвижимости Ordo Realty. — К тому же у профессиональных строителей есть скидки на строительные материалы и мебель, и это может уменьшить финальную стоимость объекта».

В Welhome основными покупателями готовой недвижимости называли топ-менеджеров российских компаний и собственников бизнеса в возрасте 35–50 лет. «Это, скорее всего, не первая покупка, такие клиенты как минимум имеют квартиру в Москве и хотят переехать за город. Либо это та группа потребителей, которые уже там живут, но хотят поменять дом и тем самым улучшить свои жилищные условия», — рассказал Георгий Бельский, руководитель направления загородная недвижимость компании Welhome. B Savills заметили интерес к готовой недвижимости со стороны семейных покупателей — супругов в возрасте 40–45 лет с двумя-тремя детьми, для которых важна привязка к инфраструктуре и школе. А по наблюдениям брокеров Contact Real Estate, готовые коттеджи присматривают клиенты из регионов, переезжающие в Москву.

«Покупатели таких домов — люди, занятые работой, и их главная отличительная черта — отсутствие свободного времени, — резюмирует Ксения Соловьева, руководитель направления компании Honka Realty. — У них зачастую нет ни желания, ни сил, ни времени на строительство и благоустройство, поэтому наиболее подходящая для них стратегия „пришел, увидел и купил“».

ЦЕНОВЫЕ КАЧЕЛИ Разброс цен на рынке готовых домов-новостроек в Подмоскovie достаточно большой. В частности, в рублевском проекте «Березки» минимальная стоимость предложений составляет чуть больше \$1,3 млн, а максимальная — \$5,3 млн. Рекордсменом по стоимости в этом проекте брокеры называли особняк площадью 1,5 тыс. кв. м, построенный по проекту Papillon.

В поселке «Агаларов Эстейт» минимальный бюджет покупки может уложиться в \$1 млн. Это цена квартиры площадью 140 кв. м на первом этаже. Дороже варианты на третьих уровнях, в частности площадью 189 кв. м за \$1,2 млн.

По данным Welhome, в поселке «Довиль» минимальное готовое предложение — дом площадью 679 кв. м и стоимостью \$6,9 млн, максимальное — коттедж площадью 812 кв. м за \$7,4 млн. В «Жуковке XXI» готовый особняк площадью 990 кв. м продается за \$11,5 млн. В «Азарово» в формате коттеджей минимальное предложение составляет \$2,5 млн (485 кв. м), максимальное — \$4 млн (577 кв. м).

Один из наиболее рациональных лотов в готовом формате — дом площадью 180 кв. м за \$400 тыс. — предлагается на Новой Риге в поселке «Княжье озеро», где покупателям представлен большой выбор коттеджей с отделкой.

В агентстве эксклюзивной недвижимости «Усадьба» заметили: дома под чистовую отделку, выставленные по адекватной цене, находят покупателей в течение трех-шести месяцев. Коттеджи с отделкой более специфичны, поэтому, если объект предлагается по цене чуть ниже рыночной, сроки экспозиции также составят три-шесть месяцев, а если цена на уровне рынка, он может экспонироваться от полугода до года.

«Сроки всегда индивидуальны, но если продавец выходит на рынок с адекватной рыночной стоимостью, то объект достаточно быстро находит покупателя. Если цена завышена, дом может продаваться годами», — заключает Ксения Соловьева.

ПАН ИЛИ ПРОПАЛ Что эффективнее — выводить на рынок готовые предложения точно, по мере реализации проекта, или все-таки целым поселком? Универсального ответа на этот вопрос нет.

Безусловно, полностью готовый поселок с дорогами и объектами инфраструктуры на рынке выглядит очень выигрышно. Брокерам показывать такие резиденции одно удовольствие: нет шума и пыли от стройки, можно преподнести товар в максимально презентабельном виде. Однако, как говорится, пан или пропал, поэтому если такой объект выходит на рынок, назад хода нет: он должен сто процентно соответствовать ожиданиям покупателей.

По словам Ольги Бахметьевой, в этом как раз может заключаться сложность, поскольку предварительные продажи позволяют девелоперу лучше прочувствовать рынок и по мере реализации проекта приспособиться к текущей ситуации. С ней согласна Алсу Хамидуллина: «При наличии финансовых возможностей у застройщика, а также профессиональных ресурсов (толковых архитекторов-дизайнеров, хорошей строительной бригады) мы рекомендуем диверсифицировать свой продукт, потому что в наше время сложно сказать, с каким запросом завтра придет на рынок клиент».

К тому же формула «заезжай и живи» не всегда работает. Как показывает практика, в поселках без предварительных продаж заселение неравномерное и, в частности, после первого года экспозиции жителей немного. Так, в проекте «Березки», согласно данным брокеров, за год продано 30 домов из 151, что соответствует общему темпу продаж в проектах высокого сегмента. Нетрудно подсчитать, что при отсутствии форс-мажора продажа всех домов может занять как минимум лет пять. Так что новоселы ждут. Желающих стать первыми находится немало... ■



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ
О КРАСОТЕ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» расположились в одном из самых живописных и привилегированных уголков Петербурга – на Крестовском острове. В этой части города с давних пор строили свои резиденции аристократы, развивались элитные виды спорта – яхтинг и теннис, решались судьбы страны. Здесь классические представления об элитном образе жизни нашли своё воплощение в современных технологиях и материалах.



ГАЗПРОМБАНК
ИНВЕСТ



www.krestovskiy.spb.ru



(812) 606-00-00

ПЕНТХАУС С ВИДОМ НА ТВОРЕНИЯ ГАУДИ

ПОСЛЕ ПЯТИЛЕТНЕЙ РЕСТАВРАЦИИ БАРСЕЛОНСКИЙ ОТЕЛЬ MAJESTIC HOTEL & SPA, КОТОРОМУ СКОРО ИСПОЛНИТСЯ СТО ЛЕТ, ПРЕДСТАЛ В ЕЩЕ БОЛЕЕ РОСКОШНОМ ВИДЕ.

Завершающим штрихом реконструкции стал новый и самый большой номер люкс в Барселоне.

Отель занимает заметное место в иконографии города. Он расположен в здании, построенном в стиле французского неоклассицизма, отличающем проспект Пасео де Грасия — главную магистраль Барселоны. Из окон отеля открывается впечатляющий вид на храм Святого семейства (Саграда Фамилия) и дом Бальо — причудливые творенья великого архитектора Антонио Гауди. С момента своего открытия в 1918 году отель принадлежит семье Сольдевила-Касальс.

Над реновацией и отеля и новым дизайном интерьеров работал престижный сегодня архитектор-дизайнер с Майорки Антонио Обрадор, владелец студии Aodenario, известный своими работами в сфере гостиничного бизнеса и тем, что обладает способностью «проектировать, строить, реконструировать и воссоздавать здания в соответствии с особенностями местной культуры и истории».

Номер Majestic Royal Penthouse занимает площадь в 467 кв. м и на сегодняшний день является не только самым большим, но и единственным люксом в городе с такими видами. Он располага-



ТЕРРАСА ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ОТДЫХА И ВПЕЧАТЛЕНИЙ

ет большими открытыми террасами, а на одной из них расположены джакузи и душ. В номере есть гостиная с несколькими диванами на 14 персон, столовая, бар, две спальни. В меблировке номера в легком восточном духе Антонио Обрадор отдал предпочтение мебели и предметам интерьера итальянских и голландской марок. В новом люксе установлено в общей сложности восемь телевизоров — в спальнях, гостиных, столовой и ваннах. ■

«САРАЙ» БЛАГОУСТРОЯТ

ПО ИНФОРМАЦИИ WWW.GOV.SPB.RU, ОБЪЯВЛЕН АРХИТЕКТУРНЫЙ КОНКУРС НА ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ ПО БЛАГОУСТРОЙСТВУ МУЗЕЯ «САРАЙ».

На чердаке сарая рабочего-большевика Николая Емельянова какое-то время скрывался вождь Октябрьской революции Ленин, пока не перебрался в шалаш — тоже на берегу озера Разлив. Сегодня музейный комплекс в Разливе намерен сделаться современным, развивая свою территорию и функциональность. Новое здание должно стать архитектурным символом развивающегося музея и примером создания современного комфортного общественного пространства, сочетающего в себе культурно-просветительскую и туристско-рекреационную деятельности.

Как сообщается на сайте администрации города, участникам конкурса

предлагается создать концепцию нового музейного здания, а также разработать ландшафтный дизайн территории музея «Сарай». Проект должен включать в себя эскиз нового здания, планировку территории, зонирование, предложения по возведению функционально оправданных малых архитектурных форм, элементов

средового дизайна, освещению и озеленению.

Интересно, что новое пространство призвано изменить устоявшееся представление о музейном комплексе в Разливе как о сугубо мемориальном. Комплекс был создан в 2005 году на базе музеев «Шалаш» и «Сарай». ■



ПО ТАКОМУ МОСТУ С ПРОЗРАЧНЫМ ПОЛОМ МОГУТ ПРОЙТИ ТОЛЬКО СИЛЬНЫЕ ДУХОМ

ПОВИС НАД БЕЗДНОЙ

МОСТ ХАОХАНЬ ЦЯО НА ТЕРРИТОРИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА В ПРОВИНЦИИ ХУНАНЬ СОЕДИНЯЕТ ДВЕ ВЕРШИНЫ ГОРЫ КАМЕННОГО БУДДЫ НА ВЫСОТЕ 370 МЕТРОВ.

Длина пешеходного моста — 180 метров, и его вполне можно назвать аттракционом для любителей острых ощущений. Дело в том, что его «пол» — прозрачный, вместо деревянных досок — высокопрочное стекло, которое, по заверению его создателей, в 25 раз прочнее обычного. Тем, кто хочет прогуляться по мосту, нужно обувать специальные бахилы. Конструктивно мост не отличается от обычного подвесного, да он и был построен на месте старого, пришедшего в негодность.

Открытое осенью прошлого года сооружение на сегодняшний день является самым высоким и самым длинным в мире стеклянным мостом. А к радости экстремалов на мосту вскоре появится площадка для банджи-джампинга, тоже самая высокая в мире.

С моста открывается захватывающий вид на гранд-каньон Чжанцзяцзе, через который он и перекинут. Каньон действительно велик, его площадь, вместе с прилегающими территориями, составляет 56 кв. км, в нем расположены пять озер и двадцать семь водопадов, самый высокий из которых насчитывает без малого четыреста метров. ■

ЗЕЛЕНОЕ БЛАГОУСТРОЙСТВО

ПОСКОЛЬКУ ЗЕМЛЯ — ЭТО ТОВАР, КОТОРЫЙ БОЛЬШЕ НЕ ПРОИЗВОДЯТ, ЗЕЛЕННЫЕ КРЫШИ, ОСОБЕННО В ГОРОДЕ, МОГУТ ОКАЗАТЬСЯ ТОЙ САМОЙ ЦЕННОЙ ТЕРРИТОРИЕЙ, КОТОРАЯ ДАЖЕ ПРИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЗАТРАТАХ ОКАЖЕТСЯ ДЕШЕВЛЕ ОБЫЧНОЙ ЗЕМЛИ.

ЛАРИСА КОПЫЛОВА («Ъ-TREND ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ», № 30 ОТ 03.10.2016)

Если еще двадцать лет назад подобная мысль казалась утопичной, то в наше время распространение зеленых, или органических, кровель становится чем-то вполне привычным и обсуждаемым.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

В 1990-х годах знакомые архитекторы нарисовали проект деревни на крышах панельных домов. Тогда это казалось запредельной фантазией, но несколько лет назад голландская группа MVRDV спроектировала в Копенгагене дом с березами на террасах, который так и назвали — «Небесная деревня». Более того, сегодня в Китае есть уже коттеджный поселок, построенный на кровле бетонного общественного здания в панельном районе.

Если внизу, на уровне улиц и площадей, столица переживает бум благоустройства, то почему бы не поднять хипстерский урбанизм и на верхний ярус? Среди проектов обновления ВДНХ, представленных в Русском павильоне Венецианской архитектурной биеннале (спонсированной в нынешнем году московским правительством), был и такой, где выпускники Высшей школы урбанистики, Стрелки и Института передовой архитектуры Каталонии предложили перенести всю жизнь на крыши выставочного комплекса. С озеленением кровли, вертолетными площадками.

С точки зрения экологии очевидное достоинство крыши, покрытой травой или деревьями, состоит в том, что она, как и все растения, производит кислород, столь необходимый в мегаполисе. Обычный газон площадью 150 кв. м вырабатывает такое количество кислорода, какое потребляют за год 100 человек. Поэтому в некоторых западных странах, например в Германии, травяные крыши засчитываются в качестве озеленения. Эксперты подсчитали, что в Москве, где каждый год появляется 300 тыс. новых автомобилей, компенсировать сожженный ими кислород можно было бы, посадив 10 млн деревьев. Но сделать это просто негде, а вот озеленение крыш — реальный неиспользованный ресурс.

Экологи уверены, что зеленые крыши способны увеличить или по крайней мере сохранить биоразнообразие. В 1970-х именно это послужило поводом для устройства первых небесных газонов. Например, в Лондоне появление «альпийских лугов» на крышах привело к тому, что там стали селиться редкие виды птиц, которым выбранные растения подошли и понравились.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТИМУЛЫ Менее очевидное, но не менее важное достоинство зеленых крыш — это их энергоэффективность. Толстый кровельный «пирог» служит дополнительной теплоизоляцией. Зимой он согревает крышу, а летом охлаждает на четыре градуса и таким образом уменьшает расходы на отопление и кондиционирование. Вла-



САД НА КРЫШЕ РОКФЕЛЛЕР-ЦЕНТРА НА МАНХЭТТЕНЕ В НЬЮ-ЙОРКЕ

сти Чикаго заказали исследование, в результате которого выяснилось, что, если озеленить все крыши в городе, экономия электроэнергии составит около \$100 млн в год. Власти многих европейских, американских и азиатских городов поощряют устройство газонов и садов на кровлях. В Дании девелоперы-озеленители получают налоговые льготы.

В Штутгарте почти все дома в центре покрыты травой. Его называют столицей зеленых крыш. Причина в том, что в этом городе выпадает очень много дождей, а зеленые кровли способны сохранять дождевую воду. Они становятся естественным фильтром, после которого очищенная вода может вторично использоваться для технических нужд. В России с ее грандиозными запасами пресной воды водосбережение мало кого заботит, но в остальном мире эта проблема актуальна.

Чтобы стимулировать благоустройство крыш, в Северной Европе была создана Скандинавская ассоциация зеленых крыш, а при ней существуют научно-исследовательский институт и одноименная премия. Сотрудники института устроили ботанический сад на крыше нескольких зданий в шведском городе Мальме. Там можно изучить все виды подходящих для высадки на крышах растений, понять, как они себя ведут в таких условиях. Институт организует экскурсии и обучение специалистов.

КРОВЕЛЬНЫЙ «ПИРОГ» Кровельный «пирог» состоит из нескольких слоев. На основание кровли укладываются пароизоляционный слой, утеплитель и гидроизоляция. Затем идет влагонакопительный слой, который собирает воду. Выше расположен дренажный слой, который регулирует накопление и отток воды, питающей растения. Есть еще фильтрующий слой, который препятствует загниванию корней. Наконец, верхние слои: грунт и

сами растения. Озеленение крыш бывает экстенсивное и интенсивное. Первое — это газон или почвопокровные растения, второе — цветы и деревья, которые составляют полноценный сад. Количество грунта зависит от вида растений. Стоимость высотного озеленения начинается в России от 15 тыс. рублей за квадратный метр. Приживается зеленая крыша, как и все растения, около двух лет. Требуется уход, полив, стрижки, удобрения, как любая живая экосистема. Дает около полутонны дополнительной нагрузки на квадратный метр крыши. Все это необходимо учитывать при проектировании.

ОБРАЗ ДЛЯ ЗЕЛеной АРХИТЕКТУРЫ

У растительных крыш (как и у растительных стен, так называемых вертикальных садов, изобретенных Патриком Бланом) большие возможности. Дело в том, что в архитектуре последних лет экологический тренд сейчас главный. Но очень часто в так называемых зеленых зданиях все сводится к инженерным решениям, сбережению энергии и воды, сенсорным светильникам и толстой теплоизоляции, а образ экологической архитектуры найти не так-то просто. И тут зелень на крышах или стенах оказывается очень кстати.

Самую необычную в мире зеленую крышу спроектировал Ренцо Пьяно для Академии наук в Сан-Франциско. Крыша выглядит как кусочек парка, приподнятый над землей. Пьяно приехал на конкурс без проекта, залез на крышу старого музея академии (который надо было реконструировать после землетрясения 1989 года), понял, что парк — лучшее, что здесь есть. И быстро нарисовал нечто вроде ковра-самолета, параллельного земле. И выиграл конкурс. На этой крыше можно встретить полевые цветы и заросли земляники, помимо этого она помогает охлаждать сооружение, поглощает дождевую воду и гасит шум до 40 децибелов. Кон-

диционеров в музее нет, вентиляция осуществляется через иллюминаторы в крыше с дистанционным управлением.

Зеленых крыш, террас, пандусов, рамп, галерей и стен в современной архитектуре огромное количество. Хороших и разных. Перечислю некоторые постройки.

Архитекторы MVRDV создали для медиакомпании Villa VPRO в Хильверсуме (Голландия) офисное здание с газоном на крыше для послеполуденного отдыха сотрудников (причем это было в 1997 году, так что новшество проверено временем). Архбюро BIG построило «Дом-восьмерку» — кондоминиум в Копенгагене с наклонной зеленой кровлей. Там же недавно появилось здание городского совета Egedal City Hall с ландшафтом на кровле. Две последние постройки — победители премии Scandinavian Green Roof Association, о которой упоминалось выше. Яркие проекты жилых домов с растениями на их деревьями получились у Стефано Боззи в Милане и Жана Нувеля на Кипре. Популярна растительная архитектура и в Китае (например, кондоминиум, спроектированный Vector Architects в Chongqing) и Сингапуре.

КЛИМАТИЧЕСКИЙ ВОПРОС И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ

В Норвегии крыши крыли дерном начиная с IX века. Музей таких традиционных домов можно посетить в Осло. Норвежский климат не уступает по суровости российскому. Но и традиционные, и современные растительные покрытия переносят мороз и ветер. Дания и Швеция по количеству зеленых крыш не уступают южным странам. Неслучайно именно скандинавы развивают это направление. Ясно, что жителю средней полосы и севера России в выборе растений для озеленения крыши надо ориентироваться на северные страны. Впрочем, имеется уже и отечественный опыт. Ситуация в России меняется на глазах. Еще пять лет назад можно было услышать, что в нашем климате никакие растения на кровлях не выживут. Реализованных проектов были единицы. Один из первых — ресторан на крыше Центрального дома архитекторов. А сейчас это уже десятки зданий в Москве, Петербурге, Екатеринбурге, Казани — не самых южных городах. Это общественные и деловые здания, например офисный центр на Шереметьевской, элитный жилой комплекс «Диадема» в Санкт-Петербурге, инновационный «Гиперкуб» в «Сколково», травяные покрытия многоэтажных паркингов в районах массовой застройки и многие другие. И, разумеется, частные террасы в мегаполисе и частные загородные дома, например зеленые крыши в подмосковном поселке Evergreen (архитектор — Антон Мосин). Осталось подождать лет двадцать, пока вертолет станет таким же доступным, как автомобиль, и тогда небесные сады и лужайки выведут благоустройство на новый уровень. В прямом и переносном смысле слова. ■

МНОГОКВАРТИРНЫЙ ОСОБНЯК

ОСОБНЯК БУТУРЛИНОЙ НА УЛИЦЕ ЧАЙКОВСКОГО, 10, ДВАЖДЫ НЕ ОПРАВДЫВАЕТ СВОЕГО НАЗВАНИЯ. ВО-ПЕРВЫХ, СТАТС-ДАМЕ ЕЛИЗАВЕТЕ МИХАЙЛОВНЕ БУТУРЛИНОЙ ТАК И НЕ ДОВЕЛОСЬ ПОЖИТЬ В ПОСТРОЕННОМ ПО ЕЕ ЗАКАЗУ ЗДАНИИ (ДА ОНА И НЕ ПЛАНИРОВАЛА). ВО-ВТОРЫХ, ЗА ПЫШНЫМ ФАСАДОМ СКРЫВАЕТСЯ ОБЫЧНЫЙ МНОГОКВАРТИРНЫЙ ДОМ. ВПРОЧЕМ, ПОЧЕМУ ОБЫЧНЫЙ? ОСОБНЯК, КАК И МНОГИЕ ЗДАНИЯ ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА, ИМЕЕТ СВОЮ ОСОБУЮ И ВО МНОГОМ ТРАГИЧНУЮ СУДЬБУ.

СЕРГЕЙ КУТУМОВ

Изначально участком на нынешней улице Чайковского, 10, владел Василий Дмитриевич Корчмин. Сподвижник Петра Великого, талантливый инженер, конструктор новых (в том числе и корабельных) орудий, изобретатель огнемета и боевых ракет, мастер фейерверков (главный фейерверкер Северной столицы), гидрограф, разведчик, генерал-майор, майор лейб-гвардии Преображенского полка...

Впрочем, в историю Санкт-Петербурга он вошел не только и не столько поэтому — его имя, возможно, дало название Васильевскому острову. Согласно одной из городских легенд, именно он командовал батареей на стрелке тогда еще не Васильевского острова, и именно ему царь Петр писал записки, подписывая их «Василию на острову». На том же острове сегодня находится и памятник Василию Дмитриевичу — на 7-й линии, где пешеходная зона, между Средним и Большим проспектом (местные жители хорошо знают это место, в советское время там стоял кинотеатр «Балтика»). Сидящий на пушке удалой усач с трубкой в руке — таким представили бомбардира Корчмина современные ваятели. Он умер в 1729 году.

В начале тридцатых годов XVIII столетия участок перешел к камор-цалмейстерскому помощнику (то есть заместителю заведующего дворцовой казной) Михаилу Бедрину. Уже тогда (или даже чуть ранее) на 2-й Артиллерийской улице (так она называлась до 1762 года) появился одноэтажный деревянный дом «со службами», просуществовавший до середины XIX века. Новый хозяин сам в своих владениях не жил, сдавал внаем.

Позже — и, опять-таки, до середины XIX столетия — здание принадлежало представителям семьи Вындомских, роду древнему и славному, происходящему от думского дворянина при царе Иване Грозном. Смена владельцев никак не повлияла на внешний вид расположенных на участке строений.

«ДОХОДНЫЙ» АРХИТЕКТОР В 1844 году владелицей строений и участка становится статс-дама Елизавета Михайловна Бутурлина (старшая дочь сенатора Михаила Ивановича Комбурлея), супруга отставного генерал-квартирмейстера, тайного советника, сенатора и директора Императорской публичной библиотеки Дмитрия Петровича Бутурлина. В том же 1844-м муж домовладелицы стал членом Государственного совета.

Злые языки приписывали карьерные успехи Дмитрия Петровича красоте и популярности в свете его жены. Не обошли



ФАСАД ОСОБНЯКА БУТУРЛИНОЙ ТРЕБУЕТ РЕМОНТА

вниманием сплетницы и саму Елизавету Михайловну. Известная своими едкими (но не всегда, впрочем, объективными) замечаниями о современниках и современницах фрейлина императорского двора Александра Осиповна Смирнова-Россет писала о Бутурлиной (цит. по «Википедии»): «Она была богата, всегда ассоутее, по-моему, совсем нехороша, а так себе: глаза — гляделки. Говорили, что отец ее накрал во время войн, бывши подольским губернатором. Он, главное, наживался от безмозглых поляков. Они все были более или менее замараны в интрижках».

Как бы там ни было, скорее, Елизавета Михайловна приняла решение построить новый дом на Сергиевской, 10 (так называлась улица с 1762 по 1923 год). Здание изначально планировалось как доходный дом, все квартиры которого сдавались бы внаем. В качестве главного архитектора был выбран Гарольд Эрнестович Боссе.

К 1854 году 42-летний Гарольд Боссе стал профессором Санкт-Петербургской академии художеств и

опытным архитектором. Среди его работ — и многие особняки Северной столицы, и французская реформаторская церковь на Большой Конюшенной, 25. И, возможно, главное в глазах заказчицы дома на Чайковского, 10 — к этому моменту Гарольд Эрнестович имел большой опыт разработки проектов и постройки именно доходных домов. С 1842 по 1848 год им были возведены здания доходных домов евангелическо-лютеранской церкви св. Марии на Большой Конюшенной, 4, 6 и 8; в 1844 году — доходный дом Гарфункель на Садовой улице, 47.

ИГРА В БАРОККО Строительство дома Бутурлиной по проекту Боссе началось в 1857 году. В качестве стиля нового здания архитектор выбрал необарокко. Скорее даже — «игру» в барокко.

Фасад, завершающий перспективу Моховой улицы (она как бы упирается в особняк), выдержан в полном соответствии с принципами композиции «настоящих» петербургских дворцов XVIII века: трехэтажное здание с трех-

осевым ризалитом, увенчанным лучковым фронтоном. Центральный ризалит слегка утоплен в глубь улицы, боковые — выходят фронтонами на красную линию улицы. На уровне второго этажа по центру располагается широкая терраса, огражденная решеткой из пяти кружевных звеньев. Фасад украсили скульптуры, вазы, колонны, пилястры. Над ведущей во двор аркой — герб хозяйки дома. Ни он, ни скульптуры, ни вазы не уцелели.

Во внутренней отделке здания Боссе использовал эффектные для той поры материалы — набивные ткани, цветное стекло, плитку. Не обошлось и без собственного необарокко обилия серебристых и золотистых деталей. В целом, по мнению историков, дом Бутурлиной стал одной из лучших работ архитектора. Дом был сдан в 1860 году. Хозяйка — Елизавета Михайловна — не дожидая до завершения строительства год, скончавшись в 1859-м.

Между тем новый доходный дом стал пользоваться огромной популярностью среди состоятельных семей — и благо-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ДЕКОР ЛИШИЛСЯ ВАЖНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ

даря примечательному, «дворцовому» фасаду, и благодаря внутреннему интерьеру, отличительными чертами которого историки называют огромные люстры и стулья а-ля Людовик XVI. Именно на Сергиевской, 10 (ее переименовали в улицу Чайковского лишь в 1923 году прошлого столетия) жила в 1868 году семья Софьи Ковалевской — математика и писателя, первой женщины — члена-корреспондента Российской академии наук.

Но счастливые жильцы радовались убранству «доходного дворца» недолго — уже в 60-х годах XIX столетия здание было продано. Отныне и до самой

Октябрьской революции в нем размещалось посольство Австро-Венгрии. И почти через полвека наступила черная полоса в истории дома.

ОСОБНЯК ДВОРЦОВОГО ТИПА Сразу после того, как началась Первая мировая война, разъяренная толпа закидала посольство камнями и подожгла. Пожарные не смогли сдержать ни пламя народного гнева, ни пламя физического свойства, лишь следили, чтобы огонь не перекинулся на соседние строения.

Потом Октябрьская революция. После нее в разгромленном посольстве появились новые жильцы — военно-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

«КРУЖЕВНАЯ» РЕШЕТКА СОСЕДСТВУЕТ С РЖАВЧИНОЙ

пленные. В голодном Петрограде пленным жилось не сладко, топили чем придется, в основном — чудом уцелевшей до той поры мебелью.

К чести советской власти надо отметить, что уже в середине двадцатых годов XX века здание было взято под охрану государства, уже в начале 1930-х дом отремонтировали. И снова шедевр Боссе стал привлекать знаменитых жильцов. Жил здесь в 1940 году и известнейший гроссмейстер Михаил Моисеевич Ботвинник.

Во время блокады и Великой Отечественной войны здание сильно пострадало от обстрелов, фасад практически

пришлось отстраивать заново. Но отстроили, вернули первоначальный вид. Соседнему — восьмому — дому по улице Чайковского повезло гораздо меньше, его восстановили с «упрощенным» фасадом, разница с «историзмом» бросается в глаза.

Сегодня много раз реставрированный дом Бутурлиной по-прежнему в цене, хотя фасад явно требует ремонта. К примеру, на портале одного из агентств недвижимости, администраторы которого присвоили зданию титул «особняк дворцового типа», двухкомнатная квартира на Чайковского, 10, выставлена за десяток миллионов рублей. ■

ПО СОСЕДСТВУ С ИСТОРИЕЙ

В новом жилом комплексе Skandi Klubb прошлое встречается с будущим, романтика исторического района — с современными технологиями строительства. А соседи становятся друзьями в хобби-клубах.

Жилой комплекс Skandi Klubb строится в историческом районе — на Петроградской стороне. Это накладывает на девелопера особые обязательства: новый проект необходимо вписать в существующую застройку, при этом обеспечить максимальный комфорт для будущих жильцов. С этими сложными задачами успешно справилась шведская компания Bonava.

Архитектор Магнус Монссон сумел соединить традиционный петербургский стиль с актуальными архитектурными тенденциями и элегантно вписать новый жилой комплекс в сложившийся ансамбль Петроградской стороны. А для обеспечения комфорта жильцам используются самые передовые инженерно-технологические и планировочные решения, качественные и экологически безопасные строительные материалы. Кроме того, девелопер позаботился и о том, чем заняться жильцам в свободное время.

И ФОРМА, И СОДЕРЖАНИЕ

В Skandi Klubb учтено все многообразие интересов и предпочтений будущих жителей. Для тех,



кто даже в большой семье хочет время от времени уединиться предусмотрены классические европейские планировки с просторными гостиными и уютными изолированными спальнями. Для тех, кто ищет чего-то оригинального — инновационные планировки (например, круговые), которые позволяют реализовать любые дизайнерские идеи. Квартиру по душе здесь найдут и поклонники видовых квартир, и любители тишины, и фанаты активного образа жизни. С верхних

этажей корпусов, окнами выходящих на набережную, открываются виды на Большую Невку. В глубине квартала расположены квартиры для тихой и спокойной жизни. Кроме подземного паркинга для автовладельцев, предусмотрены места для парковки велосипедов и мотоциклов. Ведь, несмотря на близость к центру, в районе много мест, куда хочется отправиться без машины: неподалеку расположены Лопухинский, Вяземский и Ботанический сады, до Елагина острова — всего 1 км.



КЛУБ ПО ИНТЕРЕСАМ

Все внутреннее пространство комплекса организовано по принципу «двор без автомобилей»: в закрытых дворах оборудованы столы для настольного тенниса, места для выгула собак, большие уличные шахматы, площадки для игры в петанк. А на безопасных развивающих детских площадках малыши сами могут выбрать, где играть: на лесной полянке или на пиратском корабле. Главная изюминка Skandi Klubb — продуманная концепция общего пространства для соседей. В

комплексе организованы клубы: Baby Klubb с местами для хранения колясок и детских велосипедов и длинными прогулочными дорожками объединяет родителей, Book Klubb — любителей чтения, Eco Klubb — защитников окружающей среды. А специальный Хобби клуб предоставляет возможность организовать мастер-класс, устроить детский праздник или провести занятие по йоге.

НЕ ПРОСТО ДОМ

Bonava использует весь опыт, накопленный шведским концерном NCC в России и странах Северного региона, и создает в Санкт-Петербурге проекты по международным стандартам. Концепция Skandi Klubb в полной мере отражает идеологию Homes&Neighborhoods компании Bonava: не просто строить дома, но и создавать атмосферу добрососедства, формировать благоприятную для жизни среду. Все люди разные, со своими предпочтениями, но каждый человек должен испытывать счастье в своем доме.

ОФИС ПРОДАЖ

Невский пр., 114-116, лит. А,
БЦ «Невский Центр»,
9 этаж, вход с ул. Восстания

Тел.: +7 (812) 329-72-72

Введена одна очередь из четырех.
Проектная декларация на bonava.ru

ВИЛЛАМИ ПО ВОДЕ

ЛЕГКОСТЬ, С КОТОРОЙ ИТАЛЬЯНЦЫ ОТНОСЯТСЯ К ОКРУЖАЮЩЕЙ ИХ СТАРИНЕ, — КАЧЕСТВО НАЦИОНАЛЬНОЕ, ПЕРЕДАЕТСЯ СТРОГО ПО НАСЛЕДСТВУ И НЕ ЭКСПОРТИРУЕТСЯ. ТАК КАК ЖЕ СЕГОДНЯ ОБСТОИТ ДЕЛО С СОХРАНЕНИЕМ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В ИТАЛИИ?М

НАТАЛИЯ БЕЛЯКОВА

Проект Turisti a km Zero — вот ключ от мало-знакомых дверей, причем дверей, обыкновенно, старинных, с массивным металлическим кольцом в рассохшемся от времени деревянном массиве. Вообще-то маршруты «Туризма нулевого километра» рассчитаны в первую очередь на самих итальянцев, но никто не мешает к ним присоединиться.

Сама эта программа — готовый кейс по деликатной стимуляции любви к «отеческим гробам». Той любви, которую в России пытаются возродить под флагом импортозамещения в туризме. Итальянский опыт свидетельствует, что успех обеспечивает густой замес исторической памяти и аттракций, совершенно понятных даже поколению Z. Прикосновение к истории происходит без лишнего пафоса, но с приличествующим времени и месту почтением. Одним словом, пресловутые веревочки на стульях в итальянских музеях увидишь крайне редко. Раз стул стоит — значит на нем можно и нужно сидеть.

ПРИКОСНОВЕННАЯ СТАРИНА Итальянцы активно путешествуют внутри страны вовсе не потому, что больше некуда податься. Туризм выходного дня отлично развит, и именно к таким маршрутам рекомендуется присоединяться любознательным иностранцам. Да не пугает вас языковой барьер — бронируя посещение небольших частных поместий, готовых время от времени принимать гостей, можно договориться об экскурсии на английском (например, на www.villeaperte.info).

Обрастая объектами, которые брало под защиту ЮНЕСКО, в XX веке итальян-

цы потратили немало средств, чтобы соотечественники уяснили разницу между легким и легкомысленным отношением к окружающей толще эпох. Каких-то пару веков назад граждане еще непринужденно возводили свои дома из случавшихся поблизости античных руин.

Сегодня же мало кто может поспорить с Италией в плане строгости охраны внешнего облика памятников архитектуры. Историк и археолог здесь всегда начинают и выигрывают, а девелопер покорно следует их указаниям. Однако система вынуждена учитывать и право частной собственности на многие объекты, поэтому порой за фасадами XVI века можно найти современную начинку. Изменения идут, как бы неизменно все ни выглядело снаружи, — по крайней мере, в отношении не мировых, но местных достопримечательностей. Яркий пример — ситуация с виллами. Их нужно успеть посетить в ближайшее время.

УХОДЯЩАЯ НАТУРА Маршруты «Нулевого километра» часто отсчитываются от порога вилл — особенно на севере Ломбардии, где неплохо сохранившиеся поместья ведут полнокровную жизнь. Частные резиденции разной степени великолепия, некогда кучно окаймлявшие берега Адды и других живописных речек, вышли из глобальной встряски XX века со сравнительно небольшими потерями.

Некоторые из них обрели новую жизнь в качестве муниципальной собственности и потихоньку возвращают славу локальных центров культурной жизни. К таким объектам относится, например, Villa Sottocasa

в коммуне Вимеркате, превращенная в любопытный музей восточной части провинции Брианцы. Язык не поворачивается назвать его скучным словом «краеведческий», хотя таковым он по сути и является.

Однако немало вилл по-прежнему находится в частном владении. Часть из них ведет свою историю от XVIII столетия, и это не предел. Их посещение заставляет трепетать сердца искушенных вояжеров: аутен-

тичная органика истории плюс шарм аристократического поместья разят наповал.

Увы, вилл с действительно интересной «начинкой» остались единицы, причем естественная их убыль продолжается. Почему так происходит?

С одной стороны, государство жестко регламентирует любые изменения внешнего облика: например, нельзя прорубить или заложить окно подвала, если нельзя



КИТАЙСКАЯ ГОСТИНАЯ — ДАнь ОРИЕНТАЛЬНОЙ МОДЕ КОНЦА XIX ВЕКА, ПРИШЕДШЕЙ ПОСЛЕ «ОТКРЫТИЯ» КИТАЯ И КОНЦА ЕГО МНОГОВЕКОВОГО СОЗНАТЕЛЬНОГО ИЗОЛЯЦИОНИЗМА ОТ ЕВРОПЫ



ФАСАД ПАЛАЦЦО BASSI BRUGNATELLI (БАССИ БРУНЬЯТЕЛЛИ). ПЕРЕД ДОМОМ — ЧАСТЬ ПАРКА, РЕШЕННАЯ В АНГЛИЙСКОМ ПЕЙЗАЖНОМ СТИЛЕ

доказать по бумагам, что такой прецедент в истории поместья уже был. С другой — стремление владельцев сохранять уникальные интерьеры никак не поощряется. Внутри они вольны делать все, что угодно — никто не отберет право собственности за то, что ты не уберег от плесени старинные фрески или продаешь фолианты из вековой семейной библиотеки.

Кроме того, за «оказание туристических услуг» взимается немалый налог, помимо собственно налога на имущество и землю. Поэтому официально размещать гостей и тем самым хотя бы отчасти компенсировать астрономические затраты на реставрацию мало кто решается. В результате вопрос с реставрацией решается стихийно и зависит от личной ответственности и культурного бэкграунда собственника. Часто интерьеры приходят в упадок — или превращаются внутри в новодел разной степени вкуса.

ПРОШЛОЕ БЕЗ КУПЮР В этом плане абсолютно уникальный опыт можно получить в Palazzo Bassi Brugnatelli, расположенном в получасе езды от ломбардской столицы, в провинции Лекко. Этому поместью исключительно повезло с собственником — оказавшись в итоге в руках профессионального реставратора и успешного архитектора, оно не просто застыло во времени, но, кажется, еще дальше углубилось в него. Например, при бережной реставрации выяснилось, что домовая капелла скрывала фрески XVI века, а самый старый фолиант в библиотеке после ее разбора был атрибутирован... 1532 годом. Кроме того, коллекции, собираемые поколениями владельцев поместья, продолжают пополняться. Например, по случаю, у антикваров приобретается та самая парная каминная ваза, которую не смогла в свое время найти бабушка. Или восстанавливается пейзажный пруд в романтическом саду, окружающим виллу: по плану поместья XVII века выяснилось, что он там был, но потом зарос — в эпоху мировых войн за ним некому было ухаживать. И возвращение статус-кво пруда для нынешнего хозяина поместья (оно переходило из одной семьи в другую всего дважды) — предмет искренней озабоченности.

Признаться, тут российский менталитет пасует. Пруд?! Для нас, жителей страны разграбленных и порушенных провинциальных усадеб, которые до сих пор ждут, если не владельцев, то хотя бы хозяйского пригляда, невероятен сам факт идеальной сохранности поместья. За несколько веков оно разве что немного обветшало, да буйно разросся некогда регулярный парк — но обстановка дома осталась неизменной.

Двухэтажный особняк — настоящая ловушка времени, в которую попало много эпохи. Проходя анфиладой залов, кожей ощущаешь историческую динамику. Вот огромный зал с камином, кессонным деревянным потолком и высеченным в камне гербом владельцев, созданный в XVII веке и посвященный еще не забытой рыцарской эпохе. Вот рокайльная туалетная комната, затянутая шелком. Вот уютные гостиные XIX века, отразившие модные тренды эпохи: одна посвящена античному искусству, ставшему популярным на фоне раскопок Помпей, а другая по-китайски церемонится и полна ориентальных мотивов. Сердце дома — бальный зал с прекрасной коллекцией живописи и фарфора, голова — библиотека in memoriam эпохе Рисорджименто, а душа — палладианская церковь,



КАМИННЫЙ ЗАЛ С ДЕРЕВЯННЫМ КЕССОНИРОВАННЫМ ПОТОЛКОМ И ФРЕСКАМИ XVII-XVIII ВЕКОВ. НАД КАМИНОМ — ГЕРБ ПЕРВЫХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ПАЛАЦЦО. РОЯЛЬ XIX ВЕКА В ПРЕКРАСНОМ РАБОЧЕМ СОСТОЯНИИ — ЗДЕСЬ ЧАСТО УСТРАИВАЮТСЯ КОНЦЕРТНЫЕ ВЕЧЕРА



ГРЕЧЕСКАЯ ГОСТИНАЯ — ОММАЖ АНТИЧНОСТИ; УВЛЕЧЕНИЕ ИСКУССТВОМ ТОГО ВРЕМЕНИ ОХВАТИЛО АРИСТОКРАТОВ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА, КОГДА НАЧАЛИСЬ АКТИВНЫЕ РАСКОПКИ В ПОМПЕЯХ

в которой сохранился не только старинный орган, но и парадное облачение многих поколений семейных капелланов.

Поместье — не антикварная шкатулка, на которую нужно любоваться. Оказывается, в нем можно даже жить. А попасть сюда — в составе туристической группы или по индивидуальной договоренности с владельцами. Устраиваются концерты старинной музыки: в доме всегда любили музицировать, поэтому владельцы требовали от архитекторов идеальной акустики и собирали приличную коллекцию инструментов.

Гостей размещают в отреставрированном доме в непосредственной близости от самого дворца. Атмосферу создают тяжелые ставни и монументальные балочные перекрытия, увитые виноградом окошки и возможность отобедать в кухне дворца, где действующий камин, начищенная и висящая по стенам медная утварь уносит фантазией куда-то совсем к Макиавелли.

ВСЛЕД ЗА ГРАФИНЕЙ САМОЙЛОВОЙ Для себя Palazzo Bassi Brugnatelli я открыла как историк, занимающийся судьбами россиян в Италии: чутье говорило, что

семейные архивы более чем пятивековой глубины таят много интересного. Как оказалось, оно не обмануло.

Самое яркое открытие подстерегало меня... в бильярдной. Не только потому, что на втором ее этаже владелец поместья уникальную коллекцию старинных итальянских игрушек — от нежных фарфоровых кукол до железной дороги межвоенного периода. Стены залы украшены портретами участников пышного костюмированного бала, прогремевшего на вилле в 1828 году, — этакая протосветская хроника. Среди изображений итальянских аристократов в фантазийных образах — от Отелло до Торквато Тассо — нашлась и Contadina Russa. Конечно, «русская крестьянка» предстала в слегка адаптированном виде: дама с осиной талией, пышными буфами на рукавах и прозрачной вуалью, спадающей с кокошника-диадемы.

Однако откуда такой всплеск русофильства? Да и лицо дамы показалось удивительно знакомым. Сверились с бальной книгой — да это же сама графиня Юлия Павловна Самойлова! Муза Карла Брюллова, который как раз в это время

работал над «Последним днем Помпеи». Как известно, «бесценный дружка Бриш-ка» изобразил на главном полотне своей жизни «чернокудрую Жюли» как минимум трижды — оттого-то при взгляде на портрет и возникло ощущение дежавю. И вот — еще один след, оставленный в Италии первой русской «светской львицей».

Прелесть итальянской провинции в том, что ее прошлое не является чем-то раз и навсегда застывшим. Проехав по одному и тому же маршруту с разницей в пару лет, можно обнаружить много мелких, но важных изменений. Популярен агротуризм — при поместье обязательно заведут пару грядок и мини-ферму с вполне контактными козами. Появился спрос на «творческий туризм» — будут предложения об уникальном пленере.

Собственники поместий сами себе маркетологи, причем по большей части неплохие. Подарив известную степень свободы, государство взвалило на них массу обязанностей — и это мобилизует. Кстати, в палаццо Brugnatelli ждут урожая новой хитрой лозы и потихоньку заводят сыроварню. Время, вперед! ■



Чапаева, 16

Романтика Петроградской стороны

Последние
квартиры
Ключи сразу!
Скидка 15%¹

ДОМА, ПРОДУМАННЫЕ СЕРДЦЕМ



703-44-44



yitspb.ru



0% длительная
РАССРОЧКА²

100 тыс. руб. скидка
ИНОГОРОДНИМ³

Центральный офис продаж: Приморский пр., 54.
Часы работы: Пн-Пт: 9:00 – 19:00, Сб: 11:00 – 17:00.
т. (812) 703-44-44 | vk.com/yit.family

¹ Скидка при 100% оплате на ограниченный ассортимент квартир. | ² Рассрочка предоставляется застройщиком АО ЮИТ Санкт-Петербург, сроки и условия рассрочки уточняйте в отделе продаж, тел. 703-44-44. | ³ Скидка на квартиры для иногородних покупателей. Реклама.