

ПРИБЛИЗИТЬ ЗАГОРОД / 18
РАССЛОЕНИЕ ПО РАЙОНАМ / 20
ЧАСТНЫЕ ЦЕННОСТИ / 28

Территория комфорта

Четверг, 24 ноября 2016 №218
(№5968 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



РЕКЛАМА

AZIA

RESTAURANT & VINOTEKA

огонь / пар / вок / тандур



BE SHRIMP^{*}

меню с креветками

Belmond Grand Hotel Europe
Санкт-Петербург, Невский проспект – Михайловская улица
+7 812 329 6200

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

ЗИМНЯЯ ТЕМА

Как только выпадает в Петербурге первый снег, сразу особенно активно во всех сообществах муссируется одна тема — уборка улиц. Плохо убирают. Вообще не убирают. Шла, ехала, бежала — вокруг мрак, хаос, каша, ноги переломать можно... В нынешнем году эта набившая оскомину тема почти затмила словесные битвы вокруг выставки Яна Фабра в Эрмитаже. И в этом упорстве жалобщиков видится настойчивое стремление выйти из пресловутой зоны психологического комфорта. А ведь ему, внутреннему комфорту, разные уборки, снегопады и музейные пощечины общественному вкусу ни о чем. Человеку бывает хорошо, невзирая на внешние помехи, или плохо, даже когда их нет.

Конечно, хочется, чтобы улицы убирали лучше. И еще солнца, тепла и благоухания цветов. Многим всегда хочется совсем не того, что имеется. Отсюда все эти внутренние конфликты и когнитивные диссонансы. Поэтому философия реальных желаний — хотеть то, что можешь получить — кажется самой полезной. Хотя и не простой, если этому не учиться. Ну, право, как можно искренне желать того, чего по определению не случится? Не может, например, город блистать чистотой, когда за несколько часов минусовая температура воздуха меняется на плюсовую, не говоря уже о бюджетных средствах, которые отводятся на очистку. Вот и начальники управления по комплексной уборке и содержанию дорог комитета по благоустройству Вадим Мизюкин, по данным открытых источников, говорит о том, что проблемы с уборкой снега возникают из-за нехватки техники и рабочих. Господин Мизюкин уверяет, что профильные ведомства работают в полную силу, но снега выпало слишком много. И что по закону у ответственных за очистку чиновников есть 18 дней, чтобы привести Петербург в порядок. Почему именно 18? Наверное, есть какое-то понятное объяснение. И еще один обезоруживающий факт: оказывается, если бы снега вывозилось больше, чем это делается сейчас, то грузовикам пришлось бы выстраивать очереди на снеготопильных пунктах. Я, например, не знала, что такие есть. И не стесняюсь в этом признаваться. Поэтому для меня «снеготопильня» звучит оптимистично. И вопрос «Но позвольте, как же он служил в очистке?» уже не кажется актуальной цитатой.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПРОМЗОНЫ ЖДУТ СВОЕГО ЧАСА

С 1 ЯНВАРЯ 2017 ГОДА ВСТУПАЮТ В СИЛУ ИЗМЕНЕНИЯ В ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОДЕКС РФ, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛИТ ИНВЕСТОРАМ И РЕГИОНАЛЬНЫМ ВЛАСТЯМ ПРИНУДИТЕЛЬНО ВЫКУПАТЬ УЧАСТКИ У СОБСТВЕННИКОВ ЗАБРОШЕННЫХ ИЛИ ИСПОЛЪЗУЕМЫХ НЕ ПО НАЗНАЧЕНИЮ ТЕРРИТОРИЙ. НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ С ЭТИМ НАДЕЖДЫ НА ОЖИВЛЕНИЕ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗОН, ТАК НАЗЫВАЕМОГО «СЕРОГО ПОЯСА». ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

В обжитых районах Петербурга практически не осталось свободных территорий для строительства. Ленобласть также «закрутила гайки» и выдавать разрешения на новое строительство на границе с городом отказывается. Редевелопмент бывших промышленных территорий остается единственной возможностью развития города в плане создания комфортных условий проживания и повышения качества жизни петербуржцев.

Довольно много проектов редевелопмента в Петербурге уже успешно реализовано или находится на различных стадиях разработки и строительства. В компании Knight Frank St. Petersburg подсчитали итоги освоения промышленных территорий за последние годы: арендная площадь реализованных здесь бизнес-центров составляет 589 тыс. кв. м, а площадь жилья — 5,7 млн кв. м.

НОВАЯ НАДЕЖДА Но еще больший объем предстоит освоить: «серый пояс» — это тысячи гектаров, миллиардные инвестиции. Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ГК «Финам», подсчитал, что общая площадь промзон в Петербурге составляет около 18,9 тыс. га. Редевелопмент проведен не более чем на 0,6 тыс. га. «Остальные площади пустуют или используются не по назначению: доля нелегально или непрофильно используемых территорий (например, под ритейл или нелегальное жилье, рынки) может быть достаточно высокой и достигать 50%. Процесс выявления подобных случаев очень сложен и дорог», — говорит господин Нигматуллин.

Иван Починчиков, управляющий партнер компании IPG.Estate, оценивает долю земель, занимаемых действующими производствами в «сером поясе», в 38%. «Для города это очень большой показатель. Для сравнения, в европейских городах он достигает лишь 10%», — говорит он.

Анна Энглас, консультант-аналитик отдела исследований рынка недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE, считает, что с начала следующего года ситуация в редевелопменте может измениться: «Редевелопмент промышленных зон получает активное распространение и поддерживается законом 373-ФЗ „О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ“, который вступит в силу с 1 января 2017 года. Этот документ позволит инвесторам и региональным властям принудительно выкупать участки у собственников заброшенных или используемых не по назначению территорий. Для Петербурга проблема редевелопмента промышленных зон стоит наиболее остро, поскольку значительный объем промышленных тер-



ПЕРСПЕКТИВЫ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ТЕРРИТОРИИ «КРАСНОГО ТРЕУГОЛЬНИКА» НЕЯСНЫЕ, НЕСМОТЯ НА ХОРОШУЮ ЛОКАЦИЮ

риторий располагается в исторической части города».

ДВЕ ПРОБЛЕМЫ Кроме сложностей, характерных для каждого конкретного проекта, в целом в проектах редевелопмента территорий «серого пояса» есть две главные проблемы — это раздробленность собственности и постоянные изменения в области охранных обязательств и ограничений. «Если какое-либо предприятие было приватизировано по частям, консолидировать его обратно будет крайне сложно, поскольку требуется, в том числе, и сильный административный ресурс. На рынке есть несколько примеров предприятий, перспективы редевелопмента которых весьма туманны как раз по этой причине, несмотря на хорошую локацию. Один из наиболее ярких примеров — „Красный треугольник“, где часть территории активно развивается, а другая, напротив, находится в весьма плачевном состоянии», — отмечает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

Редевелопмент всегда подразумевает вывод производства с существующих площадок в центре города, однако в современных реалиях речь чаще идет о полном закрытии предприятия. В связи с этим администрация города стала задумываться над тем, как соблюсти баланс между этими процессами.

Светлана Лежнева, начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург»,

отмечает, что редевелопмент промышленных зон связан с необходимостью внесения изменений в генплан города, а это пока достаточно сложный и длительный для девелоперов процесс, затрудняющий финансовое планирование проектов. «Хорошим стимулом для этого процесса было бы создание городскими властями ускоренной процедуры разработки градостроительной документации», — считает она.

Госпожа Лежнева полагает, что основным тормозом процесса редевелопмента долгое время была неочевидность выгоды от закрытия или передислокации промышленного предприятия на новую площадку. Сейчас, когда цены на земельные участки значительно выросли, экономика подобных проектов стала жизнеспособной.

Зачастую владельцы земельных участков, расположенных в «сером поясе», уже не имеют собственного производства или ведут его в весьма сокращенном варианте, а оставшиеся мощности или офисные помещения сдают в аренду разрозненным арендаторам. Пока подобная деятельность остается рентабельной, реконструкция таких зон будет затруднена.

Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена», рассуждает: «Пока остаются свободные территории в черте города, то их осваивать легче, чем реконструировать зоны „серого пояса“. Но такие территории стремительно сокращаются и застраиваются, поэтому, конечно, постепенно проявится политическая воля, направленная на реконструкцию этих участков. → 16

15 → Для каждого девелопера важна экономика проекта, и городу необходимо сделать первый шаг и инвестировать, грубо говоря, 100 рублей в развитие этих территорий, которые приведут за собой уже 1000 рублей частных инвестиций».

ОСТАВИТЬ ПРОМЗОНЫ Но пока, как считает Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», власти города никак не стимулируют освоение «серого пояса». Более того, действующая администрация провозгласила, что будет придерживаться политики сохранения зон функционирования промышленности. «С одной стороны, в основе такого решения лежит совершенно верный посыл о том, что необходимо не просто строить жилье, но и создавать центры занятости для людей. Но что-то мы пока не слышали о проектах размещения новых малолетних экологических центров занятости, обеспечивающих работой большое число людей на территории „серого пояса“. Поэтому не совсем понятно, когда станут те светлые времена, в которые „серый пояс“ заживет своей новой важной и чистой жизнью», — иронизирует госпожа Денисова. По ее мнению, большинство площадей на территории прежних промышленных предприятий используются неэффективно, иначе и темы освоения этих земель не было бы, если бы все они активно функционировали, генерировали прибыль, обеспечивали занятость. «Мы видим, что на таких территориях стоят разрушающиеся здания, которые с большим или меньшим успехом сдаются под склады и кустарные производства, а в

массе своей пустуют. Конечно, эти территории нужно заново осмыслить. На них сосредоточен большой ресурс по инженерии, туда, как правило, подведены серьезные мощности по энергоснабжению, теплу, воде, канализации, то есть сделать эти территории зонами жилой застройки не так уж и трудно, нужно только провести рекультивацию. Это востребованная земля, потому что находится в городской черте. Строительное сообщество, да и горожане хотели бы, чтобы городская застройка не перемежалась многокилометровыми заборами, окружающими промышленные предприятия», — говорит госпожа Денисова.

ОПТИМИСТЫ Эдуард Тиктинский, президент холдинга RBI, также уверен, что в решении вопроса «серого пояса» нужна государственная воля. «Когда в Лондоне реализовывали проект Canary Wharf, его управление на определенное количество лет было передано федеральной структуре, которая взяла на себя полный комплекс вопросов — финансирование, логистику, обеспечение территории инженерными сетями. Затем эти земельные участки были выставлены на тендер. В результате был не только достигнут запланированный уровень окупаемости, но самое главное — огромная депрессивная территория получила колоссальный импульс развития».

Господин Тиктинский полагает, что в Петербурге основными инструментами решения вопроса могут стать требования к предприятиям по ограничению санитарных зон, налоговая политика в той части,

что находится у города, и создание архитектурных концепций с подробной отработкой планировок территорий: «Если сделать, к примеру, ППТ „серого пояса“ на правом берегу Невы, то каждый собственник промышленного предприятия будет понимать, какой примерный объем площади там можно построить, какую выгоду получить. Территория станет коммерчески более привлекательной. С другой стороны, стимулировать собственника к принятию решения будут налоги и требования сократить санитарную зону в рамках своих границ, необходимость модернизировать производство. И еще один элемент — создание технопарков, куда производства могут быть переведены, где будет удобно строить современное производство. Нужен комплекс грамотных профессиональных мероприятий. И если двигаться по всем этим направлениям, в какой-то момент мы увидим прорыв».

Впрочем, некоторые промышленные предприятия власти выводить все же собираются. Алла Сидоренко, руководитель направления индустриальной недвижимости компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», указывает на то, что согласно концепции правительства Петербурга, до 2030 года в городе подлежит сокращению около 4 тыс. га общей площади территорий, занимаемых объектами производственного назначения, а также объектами инженерной инфраструктуры и железнодорожного транспорта.

ИДТИ ТРЕМЯ ПУТЯМИ Александр Паршуков, директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент», полагает, что что-

бы начать работу по выводу, необходимо работать сразу в трех направлениях: согласовать с предприятиями план переезда, подготовить площадки на окраинах города для перевода производственных мощностей и разработать концепции освоения освобождаемых пространств. «Пока такой концептуальный подход выглядит сомнительно по той причине, что его реализация потребует многолетнего бесперебойного финансирования. Оно будет необходимо как для подготовки площадок для переезда, так и для строительства транспортной и социальной инфраструктуры в центре — эти расходы невозможно в полной мере переложить на застройщиков», — говорит господин Паршуков.

Иван Починщиков считает, что около 30% неосвоенных промышленных территорий можно отвести под коммерческое назначение, а остальные 70% — под жилье, куда также будет входить создание социальных объектов, благоустройство и озеленение.

Немаловажным для девелоперов остается и вопрос себестоимости освоения бывших промзон. Ведь нередко земли, ранее занимаемые промышленностью, требуют, помимо прочего, и рекультивации.

Николай Афонин, заместитель генерального директора демонтажной компании «Арасар», подсчитал, что в Петербурге на территории Октябрьской набережной, промзоны с наибольшим на данный момент потенциалом, стоимость ввода одного гектара варьируется в пределах 5–6,5 млн рублей. ■

НА ОХТЕ ПОЯВИЛСЯ АРТ-ОБЪЕКТ

НА БРАНДМАУЗРЕ ОДНОГО ИЗ ЗДАНИЙ БЫВШЕЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ЗОНЫ ОХТЫ ПОЯВИЛАСЬ НАСТЕННАЯ РОСПИСЬ ПЛОЩАДЬЮ 336 КВ. М. ЕЕ АВТОР — ХУДОЖНИК СЕРГЕЙ ОВСЕЙКИН ИЗ МОСКОВСКОЙ АРТ-ГРУППЫ ZUKSLUB.

Темой работы стал современный балет, а основой эскиза — образ танцовщицы Дианы Вишневой. В росписи использовался прием глитч-арта (glitch — «ошибка»), когда выразительными средствами изображения становятся разнообразные цифровые помехи и ошибки. Используя глитч, художники апеллируют к поп-арту.

Это уже вторая подобная работа в рамках проекта «Шаги» — его реализует ТРЦ «Охта Молл» совместно с Музеем уличного искусства. Цель проекта — благоустройство и развитие бывшей промышленной территории Красногвардейского района (пересечение улиц Магнитогорская и Шаумяна), а главная идея — преобразовать старые промышленные строения в современные арт-объекты при помощи монументальной росписи. Яркие цвета призваны создавать жизнерадостное настроение на фоне депрессивного ландшафта промышленных территорий. Александр Горбунов, координатор проектов в Музее уличного искусства, рассказывает: «Сергей из Zukclub не слезал с подъемника, почти не ел, работал ночами и смог закончить эту гигантскую работу всего за четыре дня. Для музея это первый проект, сделанный в такие рекордные

сроки. Более того, уже на этапе создания было понятно, как людям нравится эта роспись — многие подходили и фотографировали стену».

«Мы любим район, в котором работаем, видим в нем большую перспективу для себя и для города, поэтому уделяем особое внимание его благоустройству. Проект „Шаги“ для нас — это прекрасная возможность дополнить творческую инфраструктуру „Охта Мола“, сформировать новое, красивое и уютное пространство для жителей и гостей Охты», — говорит Александр Кречетов, директор по маркетингу ТРЦ «Охта Молл».

Андрей Зайцев, директор Музея уличного искусства, обещает в рамках проекта расписать еще три стены рядом с «Охта Моллом»: «Глобальная цель музея — развивать район, в котором мы находимся, постепенно превращая его в район современного искусства, стрит-арта. Именно поэтому мы так ценим, что здесь у нас появились единомышленники».

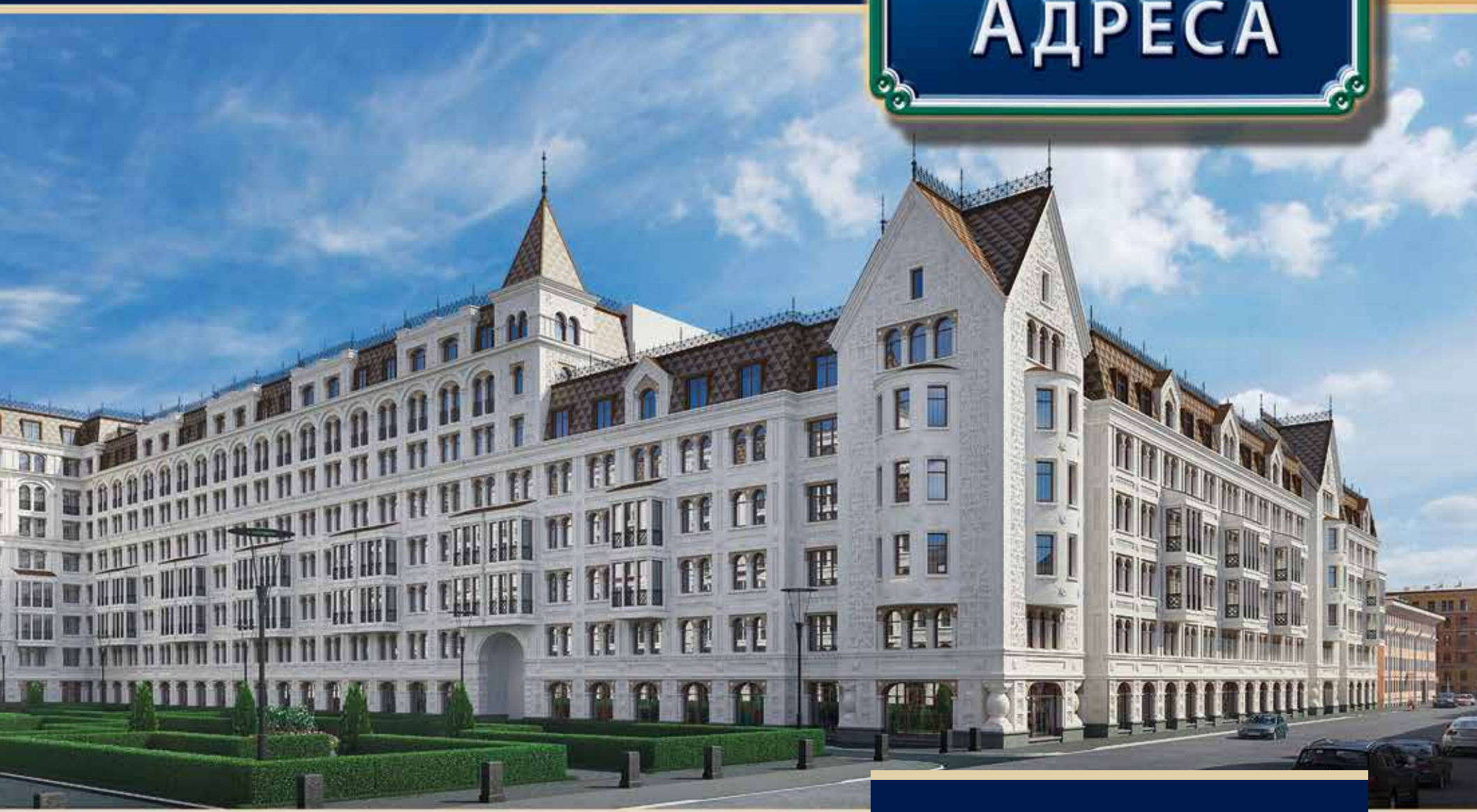
В проекте «Шаги» также принял участие художник Андрей Дробитько, известный как Adno. Его работа исполнена в свойственной ему технике динамической импровизации. ■



АВТОР РОСПИСИ ВДОХНОВЛЯЛСЯ ОБРАЗОМ БАЛЕРИНЫ ДИАНЫ ВИШНЕВОЙ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛИЦА КОРОЛЕНКО / БАСКОВ ПЕРЕУЛОК

ДОРОГИЕ
АДРЕСА



900 МЕТРОВ ДО НЕВСКОГО ПРОСПЕКТА

- Архитектура с переменной этажностью, главный двор-курдонёр и два замкнутых двора
- Эксклюзивная орнаментальная фактура облицовки фасадов
- Квартиры с террасами, многосветные квартиры, квартиры с эркерами
- Летний сад и сквер Инженерного замка в пешей доступности
- Подземный паркинг

688 88 88 **WWW.6888888.RU**

ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.6888888.RU.
ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ - СЗ»
СВ-ВО №0109.03-2009-7826090547-С-003 ОТ 07.02.13.

РУССКИЙ
ДОМ

РОСКОШНЫЙ
ТИХИЙ ЦЕНТР



ПРИБЛИЗИТЬ ЗАГОРОД

В НАЧАЛЕ НОЯБРЯ БЫЛ ВВЕДЕН ПЕРВЫЙ УЧАСТОК РЕКОНСТРУИРУЕМОЙ ТРАССЫ «СКАНДИНАВИЯ». ПОКА НАЧАЛ ФУНКЦИОНИРОВАТЬ ЛИШЬ НЕБОЛЬШОЙ ОТРЕЗОК ДОРОГИ — 9 КМ. КАК ГОВОРЯТ УЧАСТНИКИ РЫНКА, С ВВОДОМ ДОРОГИ ДОСТУПНОСТЬ ПОСЕЛКОВ В ВЫБОРГСКОМ НАПРАВЛЕНИИ ПОВЫСИТСЯ. ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО В НЕКОТОРЫХ СЛУЧАЯХ СТРОИТЕЛЬСТВО ДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СПОСОБНО ПОДНЯТЬ ЦЕНЫ НА ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ В ДВА РАЗА. ВПРОЧЕМ, В ДАННОМ КОНКРЕТНОМ СЛУЧАЕ ПОДОБНОГО «ВЗРЫВНОГО» РОСТА НИКТО НЕ ЖДЕТ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ



КОМФОРТНОЕ СООБЩЕНИЕ ПРИБЛИЖАЕТ ПОКУПАТЕЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ К НОВЫМ ОБЪЕКТАМ

Пока введен в строй лишь участок от съезда с ЗСД до развязки на Симагино и Парголово. Однако в 2018 году запланировано открытие обновленной трассы до развязки на Огоньки. Сегодня находящийся в реконструкции участок является одним из самых аварийных в регионе — из-за узости трассы. После реконструкции в каждую сторону будут открыты по три полосы. Как отмечают участники рынка, это сделает Выборгское направление более доступным, а потому привлекательность недвижимости там возрастет.

Борис Мошенский, генеральный директор компании Maris в ассоциации с CBRE, говорит: «Я убежден в том, что наличие хорошей развитой транспортной инфраструктуры в первую очередь влияет на формирование высокого спроса на недвижимость, и только во вторую очередь превышение спроса над предложением может оказать влияние на увеличение стоимости квадратного метра. В районах, где транспортная доступность затруднена, спрос находится на низком уровне. Яркий пример — Приозерское шоссе. Это была убогая, старая дорога, но после строительства нового шоссе появился спрос на недвижимость, расположенную по этому направлению. Соответственно, если спрос в данной локации будет увеличиваться, то, может быть, вырастет и цена, но на сегодняшний день она не растет».

С ним солидарен Андрей Бойков, партнер Rusland SP. Он считает, что фактор доступности и дорожно-транспортной ситуации играет одну из ключевых ролей на рынке загородного жилья. По его подсчетам, строительство дорог вблизи населенных пунктов может повлиять на стоимость окружающей недвижимости в пределах 20–50%. «В некоторых случаях — вплоть до двух раз, — говорит он. — Хороший пример — трасса Сор-

тавала — Петербург (Новоприморское). На поселки вдоль трассы и спрос вырос, и стоимость увеличилась на 20–30% — например, в Васкелово или Степанном».

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», считает, что эффект влияния дорожной инфраструктуры на цены на жилье не столь значителен: «Как правило, реконструкция трассы подобного масштаба повышает стоимость недвижимости примерно на 5–20% в зависимости от ее расположения».

Впрочем, в случае с введением реконструированного участка «Скандинавии» господин Бойков всплеска цен не ожидает, так как, по его мнению, ценообразование в этой зоне уже претерпело корректировку ранее. «Спрос на недвижимость в районе трассы стабильно высокий», — уверен господин Бойков.

Тамара Попова, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что сама по себе реконструкция «Скандинавии» не может повлиять на стоимость, так как это не новая трасса, как, например, Новоприморское шоссе. «При этом в сочетании с вводом северного участка ЗСД локации рядом с Выборгским шоссе стали очень привлекательны — это Ленинское, Симагино. За последние три года в рассматриваемых локациях появилось пять новых коттеджных поселков», — рассказала она.

Маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Юлия Семакина говорит: «Конечно, комфортное сообщение делает покупателя более лояльным при выборе того или иного объекта недвижимости, но на стоимость проекта это существенно не влияет. Если объект расположен в более 30 км от КАД, он априори стоит дешевле, чем дом в близлежащем поселке, даже если к такому

жилью ведет трасса с идеальным покрытием».

По данным «БФА-Девелопмент» за октябрь 2016 года, в Выборгском районе Ленинградской области в продаже находится более тысячи участков, цена которых варьируется от 200 тыс. до 40 млн рублей, и более 800 объектов недвижимости, включая коттеджи и таунхаусы, стоимостью от 390 тыс. до 135 млн рублей.

Марина Агеева, руководитель отдела продаж УК «Теорема», считает, что ремонт «Скандинавии» запоздал на десять лет, так как, по ее мнению, сегодня рынок загородной недвижимости заморожен. «Реконструкция трассы привела бы к совсем другому эффекту в 2006–2007 годах, даже в 2010 году это вызвало бы оживление спроса на данном направлении. Но сейчас ситуация иная. Возможно, расширение «Скандинавии» сделает Выборгское направление более интересным для некоторых девелоперов и они начнут планировать здесь новые проекты. Но речь идет о среднесрочной перспективе. Сейчас у девелоперов мало свободных средств, чтобы вкладываться в новые проекты. Горизонт возврата инвестиций теряется в тумане. В связи с этим все новые проекты, которые сейчас выходят на рынок — а их единицы, — скорее вызваны желанием девелопера вовлечь в хозяйственный оборот простаивающие земельные участки. После повышения кадастровой стоимости иметь обширный земельный банк стало дорого. При этом девелоперы предпочитают выводить на рынок небольшие проекты с городским форматом жилья — квартирами и таунхаусами. Спрос на такие объекты сохраняется ввиду их невысокой стоимости и умеренных эксплуатационных расходов», — резюмирует госпожа Агеева.

Президент LapinGroup.com Максим Лапин все же уверен, что цены

на Выборгском направлении продолжат рост: «Реконструкция „Скандинавии“, безусловно, даст толчок к новому развитию дорожно-транспортной инфраструктуры, логистики. Вместе с тем будут расти и цены, но постепенно: многие эксперты считают, что „заоблачными“ в ближайшие годы они не станут, что в первую очередь обусловлено общеэкономической ситуацией в стране».

Впрочем, помимо строительства дорог, стоимость загородной недвижимости способны поднять и другие объекты инфраструктуры. Тамара Попова указывает на то, что стоимость недвижимости повышают школы, детские сады и прочие объекты социнфраструктуры, что, по ее словам, особенно актуально в формате постоянного проживания.

Тимур Нигматуллин считает, что значительный рост цен происходит и при строительстве в пешей доступности выделенных автобусных, трамвайных, железнодорожных линий. «А вот строительство аэропортов, напротив, заметно снижает стоимость из-за шумового загрязнения», — добавляет эксперт.

Господин Бойков отмечает, что в целом стоимость загородной недвижимости может показывать рост со строительством дополнительной инженерной инфраструктуры (например, газопровода). «Но основополагающим фактором является транспортная доступность. Города и поселки, как правило, растут от дорог», — настаивает эксперт.

Господин Лапин считает, что немаловажным фактором сегодня выступают и вопросы экологической безопасности: «Поэтому жители многих наших крупных городов постепенно задумываются о возможности переселения, предпочитая приобретать землю и недвижимость в местах, не подверженных экологическим техногенным катастрофам». ■

ИННОВАЦИИ КАК ЧАСТЬ СТРАТЕГИИ

УМНЫЙ ДОМ ИЛИ ЭКОЛОГИЧНЫЙ? ЖИЗНЬ ЗА ГОРОДОМ КАК АЛЬТЕРНАТИВА ИСТОРИЧЕСКОМУ ЦЕНТРУ ИЛИ ЖЕ НОВОЕ МЕСТО ПРИТЯЖЕНИЯ? А ГЛАВНОЕ, ПОЧЕМУ ОДИН И ТОТ ЖЕ ОБЪЕКТ МОЖЕТ КЛАССИФИЦИРОВАТЬСЯ КАК КОМФОРТ И КАК БИЗНЕС-КЛАСС? ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ, ПРЕЗИДЕНТ ХОЛДИНГА RVI (ВХОДЯТ КОМПАНИИ RVI И «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД»), РАССТАВЛЯЕТ ТОЧКИ НАД I. СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

GUIDE: Тенденция последних лет — больше разнообразия. Например, у вас появились арт-студии, сити-виллы — зачем нужно было придумывать эти новые, сложные форматы? «Выстрелили» ли они?

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ: Мы же премиальные девелоперы, и одна из наших ценностей — инновации. Мы все время стремимся создавать такие продукты, которые будут опережать рынок и удовлетворять вкусы самых разных клиентов. Отсюда и возникают такие нишевые продукты, как Art Studio — арт-кластер на 2-й Советской улице. Это предложение поначалу казалось экспериментом, но сейчас можно утверждать, что он удался, в том числе с точки зрения продаж. Есть хороший спрос, даже цены несколько раз пришлось корректировать. Создание подобных инновационных продуктов — часть нашей стратегии. Мы не боимся экспериментировать, мы хорошо чувствуем город в целом и каждый конкретный участок, где ведем строительство, его соразмерность, как архитектурную, так и функциональную, для того или иного проекта.

G: Насколько долговечны такие экспериментальные форматы? Или через некоторое время они станут раритетом и будут продаваться еще дороже?

З. Т.: Я бы не говорил о раритетных форматах недвижимости. Это же, условно, не первый Apple и не «Руссо-Балт» 1908 года. За то время, что я занимаюсь девелопментом, а это уже почти 25 лет, ни один формат еще не устарел. Насчет роста цен — безусловно, наши проекты растут в цене по мере строительства и на вторичном рынке, по крайней мере лет десять. На более длительный срок прогнозировать сложно, все-таки постоянно появляются новые проекты, более современные инженерные начинки.

G: Ваши клиенты обращают на это внимание? Насколько для них важны инженерная начинка, материалы, экологичность?

З. Т.: Чем дальше, тем больше. Людей волнует экология проживания, поэтому инженерная начинка становится все более значимым фактором при выборе квартиры. Какая вода подается, какой воздух. Недавно позвонил мой товарищ и спросил: «Какой процент влажности воздуха на „Новой звезде“? Надо мне делать дополнительное увлажнение или нет?» Забота о собственном здоровье — это тренд, который активно развивается. Люди, на мой взгляд, в меньшей степени интересуются каким-нибудь «умным домом» с запрограммированными шторами и тому подобными вещами. А вот чистый воздух нужной влажности и качественная вода из крана — это вещи, которые очень важны. Четырехступен-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

чатая система очистки воды, которая сейчас реализуется на всех наших объектах, — реально востребованная опция, покупатели ее очень ценят.

G: А «Новая звезда», сданная десять лет назад, по-прежнему является в этом эталоном?

З. Т.: Я не говорю, что «Новая звезда» — лучший проект во всех его проявлениях. Во-первых, я уважаю вкус людей, он у каждого свой. Во-вторых, появляются новые проекты. Но тот формат, который мы реализовали, и с точки зрения инженерной начинки, социальной инфраструктуры, по местоположению на Песочной набережной, по видам из окон для меня и многих профессиональных экспертов — это эталон. Ничего подобного в такой комбинации пока не построено, альтернатива — только люксовые проекты с ценами от 1 млн рублей за метр. К сожалению, мы пока не нашли подходящего участка, чтобы этот продукт повторить и развить. Но мы бы с удовольствием это сделали.

G: Что мешает это сделать конкурентам?

З. Т.: Дело не только в наборе определенных опций, их сочетании и нюансах. Вопрос в опыте девелопера и в его внимании к деталям, должному уровню исполнения. Это кажется очевидной вещью, но на самом деле на пальцах одной руки можно пересчитать девелоперов, способных воплотить проект в том виде, как он был нарисован в буклете, с гарантированным качеством. Когда ваш опыт ограничен одним или двумя домами, вы точно наделаете ошибок, даже с самыми хорошими заказчиками, подрядчиками, проектировщиками. Девело-

перы учатся на собственных ошибках, и в компаниях, которые десятки лет занимаются элитным домостроением, прекрасно это знают. Главный тренд сейчас — предельное качество на всех этапах. В том числе — качество архитектурное. И вопрос ощущения места, понимания, что и где можно построить.

G: В центре еще не закончились места под строительство?

З. Т.: В центре есть объекты под реконструкцию — промышленные предприятия, которые уже не работают. И это задача не на одно поколение. С учетом тех ограничений, которые есть и еще появятся, это в любом случае будут штучные, уникальные проекты. Они всегда в дефиците, и спрос на них гарантирован.

G: А разве все эти лофты на бывших заводах, кирпичные стеночки и другие хипстерские истории еще не вышли из моды?

З. Т.: Как может пройти то, что еще не было реализовано? Насколько я знаю, в Петербурге нет ни одного полноценного лофта, с краснокирпичными стенами, высокими потолками и другими узнаваемыми признаками своего класса. А клиенты, которые с удовольствием бы жили в такого рода объектах, есть. Я не знаю, насколько их много, но на сотню апартаментов точно хватит. И лофты от RVI — это была бы бомба!

G: Иными словами, тема не исчерпана, пока RVI не создаст свое здание в этом стиле?

З. Т.: Это вы сказали.

G: Тем не менее вы не только создаете собственные форматы недвижимости, но и меняете стандарты существующих:

называете комфортом то, что другие относят к бизнесу-классу, если не к элите.

З. Т.: Действительно, то, что мы позиционируем как «комфорт-плюс» — «Петровская ривьера», например, или Time, или «Дом на излучине Невы», — очень многие назвали бы «бизнесом в квадрате». А наш «бизнес» — это по своим параметрам скорее элитный объект. Но ведь наша задача, в конце концов, не давать определения тому или иному классу, а превосходить ожидания клиентов, обеспечивая их качественным продуктом в срок или раньше срока. Чтобы покупатель приходил принимать квартиру и говорил как минимум: «Спасибо, это то, что я ожидал». А как максимум: «Ничего себе! Как здорово ребята сделали!»

G: За городом стоит ждать новых проектов?

З. Т.: В EcoCity, в Мистолово, начнем стройку и продажи весной, когда снег растает. Хотя первый опыт в Mistola Hills был для нас достаточно сложным. Приходилось у 40 собственников выкупать по клочку земли, чтобы строить дорогу, строить 5 км водовода, свои очистные сооружения. Это колоссальные затраты, и экономика у проекта получилась минимальная. До сих пор завершаем какие-то штрихи: асфальтируем муниципальную улицу, запустили автобус до метро, открыли магазин прямо в комплексе, детский сад, медкабинет. Сейчас первый Новый год на носу — смотрим, как праздник провести, какие возможности показать жителям. Для меня это инвестиции на будущее: представления о том, что такое жить за городом в малоэтажном многоквартирном доме у покупателей пока не сложилось, и его надо формировать. Большинство привыкло к тому, что загород — это дешевая альтернатива Петербургу. Но бессмысленно сравнивать Mistola Hills и EcoCity с многоэтажными кварталами возле КАД, каменные джунгли с поселком, где огромная территория, низкая плотность населения плюс вся инфраструктура.

G: А если говорить о бизнес-классе и элите, что выбирает покупатель: дорогое загородное жилье или центр?

З. Т.: Дорогой загород — это вообще другая история, не альтернатива, а дополнение. У большинства элитных клиентов есть и то, и другое. А как выбирают покупатели? Все по-разному. Но факт остается фактом: люди стали более искушенными и более внимательными. Поэтому в законченном строительстве, в неудачных проектах все больше остается непроданных квартир. Тенденция очевидна: плохие проекты просто не будут продаваться, а хорошие будут разбирать, как горячие пирожки. ■

РАССЛОЕНИЕ ПО РАЙОНАМ

В СОВЕТСКИЕ ВРЕМЕНА, ГДЕ ЧЕЛОВЕКУ ЖИТЬ, ОПРЕДЕЛЯЛО ГОСУДАРСТВО, А НЕ ДЕНЬГИ. С НАСТУПЛЕНИЕМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ ВЕКТОР ИЗМЕНИЛСЯ, ОБЩЕСТВО РАССЛОИЛОСЬ — И ПОСТЕПЕННО СТАЛИ «РАССЛАИВАТЬСЯ» И РАЙОНЫ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Было время, когда элитных районов в городе не существовало, потому что процесс получения жилья регулировало государство. Переезд из района в район был делом непростым: где дали квартиру — там и живи, либо поменяй, если сможешь. Ирина Могилатова, генеральный директор агентства Tweed, считает, что это позволяло сохранять равномерно разнородный социальный состав населения во всех районах больших городов. Но с наступлением рынка был запущен процесс формирования разных районов — благополучных и не слишком.

ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ Причин социального разделения районов несколько — чаще всего влияние оказывает экономический фактор, что характерно для России; в ряде других стран — этнический, когда появляются гетто, основанные на национальных и расовых особенностях. Такие районы формируются десятилетиями. Учитывая советское наследие России с уклоном в социалистическое равенство, в нашей стране гетто в классическом виде не было. Но с падением прежнего государственного устройства и бурным переходом к рыночной системе сформировались предпосылки и условия для появления неблагополучных районов как среди старого фонда жилья — когда социально состоявшиеся люди начали переезжать в более выгодные локации, так и в результате появления некачественных девелоперских проектов, основной задачей которых служило получение больших доходов.

Игорь Петров, генеральный директор E3 Investment, вспоминает: «В 1990-е годы в Невском, Колпинском, Калининском, Красносельском районах стоимость квадратного метра была самой низкой, там начала формироваться неблагополучная среда. С ростом территорий Петербурга доступное предложение с низкой ценой уходит в другие районы — Девяткино, Шушары, Янино и другие локации. При этом девелоперы предлагают экономные квадратные метры за счет того, что отказываются от создания качественной социальной, коммерческой, транспортной инфраструктуры, жертвуя архитектурными характеристиками проектов, благоустройством. Как правило, в таких проектах высока доля квартир-студий и однокомнатных квартир. А покупателями становятся малообеспеченные

МИРОВОЙ ОПЫТ ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО ЗА 50 ЛЕТ РАЙОН СПОСОБЕН ПРЕВРАТИТЬСЯ В ПОЛНОЦЕННОЕ ГЕТТО. НО В РОССИЙСКИХ ГОРОДАХ ПОЛОЖЕНИЕ ИНОЕ, А ПРОДУМАННАЯ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА СМОЖЕТ ПОВЛИЯТЬ НА СИТУАЦИЮ

группы населения, мигранты или инвесторы, которые потом сдают квартиры в аренду. Такие условия повышают риск формирования гетто, хотя для создания полноценного гетто необходимо влияние подобных факторов на протяжении десятиков лет».

В то же время, говорит господин Петров, в ходе реновации Невского, Калининского, Красносельского районов, когда строятся новые проекты жилой и коммерческой инфраструктуры, стоимость квадратного метра в них растет и районы становятся более привлекательными для жизни благополучных горожан. Эксперт указывает на то, что в Петербурге сегодня значительная доля жилых проектов реализуется в рамках комплексного освоения территорий. Но в большинстве таких проектов недостаточно развита транспортная сеть, социальные объекты только запланированы, либо реализованы в недостаточном количестве, а проекты с качественными рекреационными зонами встречаются редко. Спрос на жилье в таких проектах сокращается, что заставляет застройщиков снижать цены. Как только стоимость квадратного метра в новостройке определенного района начинает снижаться ввиду закономерного сокращения спроса, интерес к ней малообеспеченных групп населения начинает расти, что является предпосылкой к образованию гетто.

По оценкам E3 Investment, до начала формирования неблагополучного района с момента падения стоимости активы в новостройке проходит пять-десять лет, мировой опыт говорит, что за 50 лет район может превратиться в полноценное гетто. «Однако стоит заметить, что полноценные гетто в российских городах еще не сформировались и при продуманной градостроительной политике их появления можно избежать», — уверен господин Петров.

Многие западные государства поняли опасность возникновения гетто, к примеру, по национальному признаку, а потому во многих городах Европы стали строить социальное жилье в благополучных кварталах — с тем, чтобы приезжие легче ассимилировались и не замыкались в своей среде. Однако российские эксперты пока в расслоении кварталов на богатые и бедные большой проблемы не видят.

Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена», говорит: «Понятно, что люди будут тяготеть к обществу с похожим социальным статусом, где им будет комфортно находиться, и формирование районов с однородной социальной средой — это естественный процесс, бороться с которым не имеет смысла».

Дмитрий Михалев, руководитель службы по работе с госорганами «СПб Реновация», указывает на то, что неблагополучные кварталы появлялись там, где жилье предоставлялось в аренду, бесплатно или по льготным условиям людям

с низким уровнем достатка. «В Петербурге таких программ нет», — отмечает эксперт.

СОЦИАЛЬНЫЙ РАЙ Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», рассуждает: «Расслоение существует в обществе, соответственно, оно обязательно будет присутствовать в той или иной форме в городской среде. Никому в голову не приходит избегать разделения торговых заведений на фирменные бутики и вещевые рынки. Чтобы это расслоение не принимало крайних форм и не было материальной базой для его воспроизводства, важно сокращать разрыв между бедными и богатыми. Человечество уже в курсе, что ни к чему хорошему такое резкое расслоение не приводит. Но вместе с тем, избежать его вовсе невозможно. Надо только бороться с тем, чтобы не было маргинализации, а социальные блага, в том числе транспортная инфраструктура, зоны отдыха, возможность вести здоровый образ жизни были принадлежностью не только престижных районов, но и локаций, застроенных жильем эконом-класса. Если мы провозгласили себя социальным государством, то должны делать многое, чтобы этому наименованию соответствовать».

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ГК «Финам», добавляет: «Основным градостроительным принципом, позволяющим избежать социального расслоения города на богатые и бедные районы и не допустить появления опасных и неблагополучных кварталов, является разработка комплексного плана застройки города, запрет на застройку больших пространств недвижимостью исключительно эконом-класса, тем более без организации общественных пространств и дорожной инфраструктуры. Само собой, снижению подобных рисков способствует организация правоохранительной деятельности — патрули полиции, видеонаблюдение, что будет сокращать отток среднего класса. Наконец, необходимо создание высококвалифицированных рабочих мест в шаговой доступности».

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», считает, что чтобы районы уплотнительной застройки не превратились в опасные гетто, нужна грамотная политика городских властей: государственное регулирование, которое на законодательном уровне обяжет девелоперов строить дома средней этажности и развивать социальную инфраструктуру (детские сады, школы, поликлиники).

Борис Мошенский, генеральный директор компании Maris в ассоциации с CBRE, с коллегой солидарен: «Полностью избежать расслоения не удастся. Эта проблема присуща любой развивающейся стране. Единственное, что можно сделать, — пытаться затормаживать этот

процесс, в том числе, развивая депрессивные районы тем же транспортом, объектами социальной и спортивной инфраструктуры, с тем, чтобы эти районы становились привлекательными как для девелоперов, так и для жителей. Таким образом, можно пытаться сбалансировать те или иные перекосы».

Региональный директор по реализации недвижимости группы ЛСР на Северо-Западе Юлия Ружицкая отмечает, что опасные и неблагополучные кварталы не возникнут в комплексах со сбалансированной квартирографией и развитой досуговой и торговой инфраструктурой. «Замечено, что если в жилом комплексе сегмента эконом на студии и „единички“ приходится более 70% квартир, возникает опасность формирования весьма специфической неблагоприятной среды. Крохотные квартиры сегодня, как правило, приобретают для последующей сдачи в аренду. Благодаря относительно невысоким ценам такое предложение отчасти находит спрос у маргинальных представителей социума. Большая концентрация в одном месте людей с отличными от общепринятых представлений о комфорте крайне нежелательна. Своеобразные привычки и манера времяпрепровождения будут провоцировать их на девиантное поведение, которое отразится на атмосфере комплекса. Специфический состав населения, ставший следствием перекоса в квартирографии, приведет к развитию такой же специфической инфраструктуры. Здесь вряд ли будет много детских образовательных и развивающих центров. Добропорядочные жители комплекса будут неохотно выходить на улицу в темное время суток. К объекту прочно пристанет название гетто», — говорит госпожа Ружицкая.

Избежать этого, по ее мнению, поможет сбалансированная квартирография, в которой, кроме студий и однокомнатных квартир, присутствуют также двух-, трех- и пусть в очень ограниченном количестве даже четырехкомнатные квартиры.

Борис Латкин, генеральный директор Rocket Group, с точкой зрения госпожи Ружицкой не согласен: «То, что в Петербурге периодически начинают называть те или иные новые районы „новыми гетто“, скорее маркетинговый ход со стороны застройщиков, чтобы повысить собственную привлекательность жилья за счет осуждения других. Я не отрицаю, что есть нездоровая тенденция с привлечением прибыли с однокомнатными квартирами и студиями, когда доля таких квартир доходит до 70%, компания хочет быстрее реализовать объект. Понятно, что это приведет к тому, что в этих студиях будут жить люди, которые не могут позволить себе более дорогую квартиру, но это не значит, что такое жилье покупают исключительно люмпены, скорее это учителя, врачи, студенты и те, кто только становится экономически активным населением». ■





ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА

ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ



Ночь в городе на Неве.

Вид на Дом «Четыре горизонта» со Свердловской набережной.

Фото: Сергей Ермохин

ДАЧИ ПОД ВОПРОСОМ

КАК ТОЛЬКО ЖИТЕЛИ ПЕТЕРБУРГА ОЦЕНИЛИ ПРЕЛЕСТИ ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ И РЕШИЛИ НАЧАТЬ МАССОВОЕ ПЕРЕСЕЛЕНИЕ НА ДАЧИ, ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛИ ТУТ ЖЕ ПОДЛОЖИЛИ ИМ ПРАВОВУЮ СВИНЬЮ.

ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА («Ъ-ДОМ», № 195 ОТ 20.10.2016)

Похоже, что в ближайшее время наслаждаться свежим воздухом будут только те, кто уже имеет собственные дачи в садоводствах и дачных поселках, поскольку появление новых загородных объектов теперь оказалось под большим вопросом.

ЗАГОРОДНОЕ ПЕРЕСЕЛЕНИЕ Петербуржцы все чаще выбирают жизнь на даче, причем не только во время летнего сезона, но и в течение всего года. Некоторые любители загородной жизни настолько плотно обосновываются в своих загородных гнездах, что городские квартиры теряют для них свою актуальность, и они просто сдают их в аренду.

По данным ООО «Выставка „Ярмарка недвижимости“», в настоящий момент постоянно живут за городом всего 10% работающих в городе петербуржцев, однако, согласно опросу исследовательской компании Infowave, в ближайшее время подобный образ жизни планируют выбрать еще 62% опрошенных респондентов. Кроме того, формируется пласт людей, сознательно отказывающихся от офисной карьеры в мегаполисе, — это так называемые дауншифтеры, а также фрилансеры, работающие на удаленном режиме. Они предпочитают не только жить, но и работать на природе. Сейчас таких в Петербурге около 2%, но, по прогнозам экспертов, уже в следующем году подобную жизненную модель могут выбрать еще 11% жителей Северной Венеции.

«Число людей, которые используют загородные дачи для постоянного проживания, действительно постоянно растет, — утверждает вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Александр Гиновкер. — Связано это с тем, что многие граничащие с Петербургом районы получают качественную инфраструктуру, да и добраться до города становится все проще».

«Относительно данных ноября 2015 года доля респондентов, которые рассматривают только городские районы, расположенные внутри КАД, снизилась почти вдвое и составляет всего 19%. В ноябре 2015 года этот показатель находился на уровне 34%», — подтверждают аналитики Infowave.

Что касается реального спроса, то, по словам директора департамента загородной недвижимости ООО «Адвекс „Лиговский“» корпорации «Адвекс. Недвижимость» Станислава Азацкого, падения нет, однако по сравнению с прошлым годом он остается примерно на том же уровне. «В этом году ожидаемого обычного осенне-

го повышения покупательской активности в сентябре не случилось, — говорит эксперт. — Что-то в продаже появляется новое, что-то продается, а что-то снимается с продажи, не продавшись, поэтому поисковый спрос и предложение остаются сбалансированными. Однако объемы фактических продаж, по сравнению с этим же периодом прошлого года, упали более чем на 30%, цены же реальных продаж также снижаются — примерно на 10–30%. Стоимость предложения в базе объектов в большинстве своем завышена на 30%, а в некоторых случаях и на 100%. На дешевые участки, землю с подрядом, а также на недорогие готовые домики в садоводствах и ДНП спрос сохраняется. В целом же рынок застыл в каком-то ожидании. Банально у людей по-прежнему нет уверенности в завтрашнем дне, поэтому те, у кого есть сбережения, придерживают их до лучших времен». А зря. Судя по тем законодательным новеллам, которые уже вышли или же только готовятся нашими парламентариями, процесс приобретения дач в ближайшее время может существенно осложниться, выбор станет меньше, а цены выше.

ЗАКОН СО МНОГИМИ НЕИЗВЕСТНЫМИ В июле 2016 года дачное строительство столкнулось с очередными ограничениями. В ст. 78 Земельного кодекса РФ добавлен новый п. 4, которым определено, что «сельхозземли, расположенные не более чем в 30 километрах от границ сельских населенных пунктов, не могут использоваться для целей, не связанных с ведением сельского хозяйства». У застройщиков, юристов и собственников, чьи участки относятся к категории сельхозземель, новая поправка вызвала по меньшей мере недоумение.

«Фактически новая инициатива запретила создание дачных поселков, поскольку в Ленинградской области практически нет участков, соответствующих новым законодательным требованиям», — комментирует генеральный директор инвестиционно-управляющей компании STEIT (Санкт-Петербург) Мария Парфененко. Действительно, в Ленобласти поселения находятся очень близко друг к другу, к тому же 98% из них являются именно сельскими. Так, по данным администрации Ленинградской области, из 2945 населенных пунктов, которые расположены на территории области, к категории сельских относятся 2882 поселения.

У застройщиков же земли сельхозназначения всегда вызывали повышенный интерес в связи с их изначально низкой



ЖИЗНЬ НА ДАЧЕ ИМЕЕТ СВОЮ СПЕЦИФИКУ

стоимостью, поэтому главным ресурсом для строительства новых дачных поселков долгие годы являлись участки именно с таким юридическим статусом. Станислав Азацкий рассказал, что из 630 коттеджных поселков, которые сейчас находятся в продаже, около 400 (то есть более 63%) построены на землях сельхозназначения на участках ДНП с разрешенным видом использования «для ведения садоводства, огородничества» или «для дачного строительства». Аналогичные пропорции демонстрирует и база объектов вторичного рынка — в продаже находится более 12 тыс. домовладений, из которых 53% находится на землях сельхозназначения в ДНП.

Эксперты объяснили, что построенным поселкам, которые находятся на уже прошедших регистрацию в Росреестре участках, ничего не грозит. А вот те дачные проекты, которые пока еще на этапе реализации, теоретически могут попасть под раздачу. По крайней мере, с их регистрацией могут возникнуть сложности даже в том случае, если администрацией муниципального образования было выдано постановление на использование этих сельхозземель «под дачное строительство». «В свете существующих формулировок закона многое будет зависеть от правоприменительной практики. То есть Росреестр, на мой взгляд, обязан будет регистрировать права на такие участки, поскольку формально закон обратной силы не имеет. Но, к сожалению, практика работы Росреестра зависит не только от региона его работы, но и от конкретного сотрудника и его квалификации при принятии такого решения. Поэтому пока однозначно что-либо сказать на этот счет нельзя», — комментирует начальник управления развития и управления активами ЗАО «БФА-Девелопмент» Мария Скобелева.

Вообще, эксперты считают, что закон недоработан, в нем много абсолютно непонятных, нестыкующихся определений. «Введенный запрет вызывает очень много вопросов, так как даже из пояснительной записки к проекту № 354-ФЗ при его рассмотрении в Госдуме невозможно понять, какая была цель законодателя. Дачное строительство, хотя и является одним из разрешенных видов деятельности на землях категории сельскохозяйственного назначения, по факту не относится к „ведению сельского хозяйства“, — возмущается партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям юрфирмы «Качкин и партнеры» Дмитрий Некрестьянов. — В связи с этим текущие фор-

мулировки фактически не только создают запрет для строительства новых дач, но и делают незаконными уже существующие поселки, так как законодатель применил формулировку „не могут использоваться“. Представляется, что такая формулировка абсурдна, и дефекты юридической техники настолько очевидны, что непонятно, как это было принято».

По словам Дмитрия Некрестьянова, скорее всего, законодатели пытались более четко прописать запрет для такого подвида земель сельскохозяйственного назначения, как сельскохозяйственные угодья (ценные пахотные земли), так как именно защита таких земель часто обсуждалась до этого. «Однако из текущей нормы это вообще не следует, и, если правоприменительная практика будет толковать максимально широко эту норму, собственники земель и дачных домов ждет еще много неприятных сюрпризов. Остается надеяться, что в скором времени будет реализована идея об отказе от категорий земель, и тогда ситуация станет более понятной», — надеется юрист.

«Отечественное законодательство уже давно напоминает театр абсурда. Вопрос только один: почему принимаются такие законы? То ли кто-то пытался как можно быстрее выполнить поручение президента, который говорил об изъятии неиспользуемых сельхозземель, то ли какой-то лоббист решил таким образом прибрать к рукам приглянувшийся кусок земли. Вполне возможно, что имеет место и то и другое предположение. Но вот чего, на мой взгляд, в нем точно нет, так это логики и государственного мышления. Понять, как именно следует выполнять этот закон, невозможно, поскольку он открывает огромное поле для разночтений. Парализовать активность и вызвать хаос, пожалуй, единственные следствия его введения. Не думаю, что он долго проживет в таком виде, однако какова будет окончательная его редакция, сейчас угадать невозможно», — комментирует руководитель экспертного бюро «Сперанский» Дмитрий Сперанский.

Эксперты также считают, что законодателям не стоило все территории Российской Федерации равнять под одну гребенку. Россия слишком велика для этого, и в каждом ее субъекте есть свои особенности. «Может, это и справедливо для южных и центральных регионов России, но в Северо-Западном федеральном округе, в этом краю вечнозеленых помидоров с весьма своеобразным климатом, земли с целью производства сельхозпродукции практически не востребованы. → 24

ТРЕНД ОДИН — КАЧЕСТВО

ПО МНЕНИЮ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ГК «ЦДС» МИХАИЛА МЕДВЕДЕВА, О ТРЕНДАХ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ГОВОРИТЬ ДОВОЛЬНО СЛОЖНО: СЛИШКОМ ВСЕ БЫСТРО МЕНЯЕТСЯ, СЕГОДНЯ «УМНЫЙ» ДОМ — НЕ ДО КОНЦА СОВЕРШЕННОЕ И ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ, А ЗАВТРА ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ БУДУТ В КАЖДОЙ КВАРТИРЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ 2016-Й ПОДХОДИТ К КОНЦУ, И ХОЧЕТСЯ ПОНЯТЬ, КАКИМ ЖЕ ОН БЫЛ И ЧТО НОВОГО ПРИНЕС.

СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

GUIDE: В начале года звучали не слишком оптимистичные прогнозы, насколько они оправдались?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Мы ожидали, что год будет непростым. Экономика — объективно — сжимается, тогда как в последние годы все привыкли работать в условиях растущего рынка. Но происходящее сжатие — это не катастрофическое падение, которого многие ждали, хотя и ощутимое изменение. Кроме того, ужесточились градостроительные правила в Петербурге и области, что также определенным образом повлияло на экономику проектов. Тем не менее мы готовы работать в разных, в том числе и в жестких условиях, развиваться и получать прибыль. Статистика активности наших покупателей не сильно изменилась. По-прежнему квартиры приобретают для себя, доля инвестиционных покупок — менее 10%. Основными нашими клиентами являются петербуржцы, которые улучшают свои жилищные условия; количество иногородних невысокое — около 15%, хотя с весны наблюдается определенный рост числа таких покупателей. Доля квартир, приобретаемых с помощью ипотечного кредита, субсидий и разных городских программ, сейчас выше 70% (для сравнения: в 2014 году она была в районе 30%). Пользуются спросом квартиры с отделкой, так как ремонт в таком случае обходится дешевле и не вызывает сомнений в качестве.

G: Какие тренды в жилой недвижимости наметились в последнее время? Можно ли говорить о сокращении метража, скажем, в бизнес-классе или же о том, что покупатели озабочены экологичностью материалов и технологий?

М. М.: Мы ориентируемся в первую очередь на удовлетворение базового спроса в качественном, комфортном жилье. Говорить здесь о трендах я бы не стал, как и о каких-то классах, потому что между однокомнатной квартирой и двухкомнатной есть объективная разница, а вот между квартирой комфорт-класса и бизнес-класса разница не настолько четкая: набор опций и характеристик у каждого застройщика свой, более того, он и у каждого клиента свой. В итоге все зависит от локации и специфики каждого объекта. Именно они определяют и архитектурные особенности проекта, и его технические характеристики и, в конечном счете, цену, которую может заплатить клиент за квартиру.

Если же говорить о том, что в действительности меняется на рынке, так это сроки согласования проектов — увеличивается время, которое тратится на подготовительную работу, в то время как период собственно строительства остается таким же, как и годы назад;



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

технологии ведь те же самые, несмотря на отдельные новации.

G: Создается впечатление, что застройщики вышли на некое плато и не будут сейчас предлагать каких-то новых схем приобретения жилья или объектов с принципиально новыми характеристиками...

М. М.: А какие новые схемы можно изобрести? Пока можно только совершенствовать имеющиеся инструменты и максимально облегчать гражданам доступ к получению жилья. Например, наша компания сотрудничает с двадцатью банками, которые предлагают индивидуальные ипотечные программы для тех, кто хочет приобрести у нас квартиры. Также у нас есть целый отдел, который консультирует клиентов, претендующих на участие в городских жилищных программах: помогает им подготовить пакет документов, сопровождает до момента получения положительного решения, взаимодействует с Жилищным комитетом и так далее. Это очень большая и сложная, а главное длительная работа, но наши сотрудники делают ее хорошо, у них большой опыт.

G: Пришлось ли вам уделять больше внимания поставщикам в этом году? Вводить дополнительные меры контроля, чтобы удовлетворить клиентов, которые становятся все более придирчивыми?

М. М.: Поставщикам в принципе нельзя уделять недостаточное количество внимания — это сразу скажется на

объекте. Так что, конечно, контролируем, внимательно следим за качеством работы и поставляемых материалов, сотрудничаем в решении важных задач, но это обычный каждодневный процесс. А вот по поводу покупателей я не согласен. Да, увеличился период экспозиции — принятия решения о покупке. Но люди всегда подходили к выбору по-разному: кто-то долго размышлял, вникал во все детали, кто-то — нет. Мы открыто показываем, как идет строительство наших объектов: на всех стройплощадках установлены веб-камеры. И, разумеется, чем более дорогая квартира, чем больше предполагается опций, тем более востребованы и оправданны личные экскурсии на объект. Отмечу, что мы в этом году получили диплом Национального конкурса в сфере недвижимости и строительства Credo-2016 в номинации «Лучшая организация-застройщик на рынке многоэтажного жилищного строительства в Санкт-Петербурге и Ленинградской области». Для нас это означает, что сторонние наблюдатели, эксперты оценили нашу работу. Мы этому рады и будем стараться делать ее все лучше и лучше. А о доверии покупателей говорят цифры продаж.

G: Возвращаясь к оценке года: довольны результатами?

М. М.: В этом году мы сдаем достаточно большое количество объектов — в совокупности около полумиллиона квад-

ратных метров. В основном это новые очереди уже представленных на рынке жилых комплексов. Так получилось, что 2016-й мы потратили на согласование новых, крайне важных для нас проектов — я говорил об увеличении сроков такой подготовительной бумажной работы. Зато в 2017-м планируем сдать свыше 300–400 тыс. «квадратов» и начать строительство пяти-шести новых комплексов — на Пулковском шоссе, на Пискаревском проспекте, на Октябрьской набережной и в других локациях.

G: Говоря о новых проектах: многие застройщики полагают, что сейчас время работать в городе, где уже есть инфраструктура. Загородные проекты будут замораживаться из-за кризиса?

М. М.: Я не считаю, что кризис пришел. В конце 2014 года многие думали, что в 2015 экономика рухнет, но этого не случилось ни в 2015, ни в 2016 году. Сжатие рынка, повторюсь, есть, и когда это происходит, естественно, спрос также сжимается и локализуется поближе к городу, где более развита инфраструктура и не придется ждать ее появления, где есть рабочие места, где хорошая транспортная готовность, то есть возможность сразу жить с комфортом и без проблем. Что происходит сейчас? На данный момент уменьшилась вилка между себестоимостью и стоимостью продажи. Себестоимость увеличивается, стоимость продажи пока не растет или растет в пределах инфляции. Поэтому там, где достаточно дорогие инженерные решения, действительно, не очень рентабельно начинать строительство. Кстати, важный момент: сейчас застройщики работают на грани рентабельности. Для покупателей это, в принципе, неплохо. Но чем дольше будет находиться в таком состоянии строительный рынок, тем более резко вырастут цены, когда экономика начнет подниматься (а это неизбежно, ведь экономика циклична). Потому что спрос увеличится, а предложение не успеет вырасти так быстро. Тем более что спрос на жилье и так огромный, просто не всегда подкреплен финансово.

G: Вы говорите, что дорогие инженерные решения могут стать причиной торможения проектов, а как же ваш город-спутник в Новосаратовке?

М. М.: Старт строительства намечен на 2017 год. Вместе со строительством жилья мы планируем создавать и социальную инфраструктуру, и транспортную, и рабочие места. Мы изначально рассчитывали свои силы и уверены, что сможем не просто воплотить проект, но и гарантировать главное — его качество. Потому что единственный тренд, который сейчас уместно упоминать, это требование работать качественно. ■

22 → В связи с этим та масса земельных наделов, которую не смогли по разным причинам перевести в другой вид целевого использования, никак и не используется. Такие участки так и висят обременительным активом на собственниках», — рассказывает Станислав Азацкий.

ЦЕНЫ В РОСТ По словам юриста практики «Недвижимость» юридической фирмы Legal Studio Павла Балюка, чтобы избежать негативных последствий собственникам земель и застройщикам, осуществляющим строительство на землях сельскохозяйственного назначения, придется задуматься о переводе земельного участка в другую категорию. «Однако нужно учитывать, что эта процедура требует больших финансовых затрат, а в отношении перевода сельскохозяйственных земель установлен ряд особенностей и ограничений», — предупреждает Павел Балюк.

Кроме того, перевод земельного участка в другую категорию занимает в два-три раза больше времени, чем изменение разрешенного вида использования, и в некоторых случаях может длиться более двух лет. Все это в совокупности неминуемо приведет к увеличению стоимости домов и земельных участков без подряда, расположенных на территории дачных поселков. Ведь пока застройщик будет согласовывать изменение категории земельного участка, девелопер бу-

дет вынужден выплачивать проценты по кредитам, взятым под строительство, и все эти затраты в конечном итоге негативно отразятся на покупателях дачной недвижимости.

Но другого выхода у застройщиков нет. В противном случае собственникам загородной недвижимости, размещенной на сельскохозяйственных землях, придется либо выращивать огурцы в промышленных масштабах, либо исправно платить штрафы государству. «В отношении нецелевого использования сельхозземель была добавлена мера административной ответственности в виде штрафа, сумма которого для граждан и индивидуальных предпринимателей составит от 0,1 до 0,3% кадастровой стоимости земельного участка, но не менее 2 тыс. руб. При этом уплата штрафа не освобождает от повторного применения данной меры ответственности. Кроме того, земельный участок может быть изъят, если он не используется по целевому назначению в течение трех лет», — предупреждает Павел Балюк.

Так что совершенно очевидно, что новый закон заставит покупателей более избирательно относиться к предложениям, существующим на загородном рынке. По словам Александра Гиновкера, уже сейчас потенциальные покупатели загородных участков и дач первым делом интересуются юридическим статусом участка. Особенно, если речь идет о пер-

вичном рынке — а по данным ООО «Выставка „Ярмарка недвижимости“», 39% покупателей загородной недвижимости хотят приобрести свое дачное жилье именно в современном коттеджном или дачном поселке. Возможно, число людей, предпочитающих первичный рынок загородного жилья, было бы еще больше, однако сейчас многие благоразумно склоняются к тому, что при столь запутанной законодательной ситуации наиболее безопасным приобретением все же являются объекты вторичного рынка.

НЕ ДЫШЛО Делать какие-то более или менее определенные прогнозы в отношении последствий, которые несет в себе этот федеральный закон, эксперты не решаются. «Если правоприменительная практика пойдет по пути пересмотра градостроительных документов, то получается, что почти 70% проектов столкнется с проблемой возврата денежных средств покупателям. И в таком случае я не берусь оценить масштабы последствий подобного столкновения. Если же нормы, регулирующие вопросы изменения границ поселений, останутся прежними, то расширение зоны дачной застройки резко сократится. Это значит, что законодатель таким образом уже искусственно ограничил рынок загородной недвижимости в рассматриваемом секторе», — комментирует Мария Скобелева.

«На самом деле этот закон является благой инициативой для сельскохозяйственного рынка России, так как тем самым правительство РФ пытается вернуть в оборот около 30 млн га неиспользуемых угодий. И это в конечном итоге должно привести страну к полному обеспечению отечественным продовольствием. Однако у строителей свой интерес и свои задачи, которые это решение сильно подвинуло», — сокрушается Мария Парфененко.

Директор по продажам ГК «Факт» Сергей Балуев настроен более оптимистично. «Вполне возможно, что на какое-то время этот закон поставит крест на всех дальнейших переводах сельскохозяйственных земель, и это создаст определенные сложности для застройщиков, но не думаю, что это продлится долго. На развитии территорий зарабатывают не только застройщики, но и районные власти. Вряд ли они захотят терять этот доход», — полагает господин Балуев.

Однако ряд экспертов считают, что по крайней мере в первое время власти ничего не потеряют в финансовом отношении. «Надо понимать, что сбор штрафа за неисполнение запрета — это одна из форм пополнения бюджета», — объясняет Мария Скобелева. — Поэтому думаю, что вопрос о том, каких целей на самом деле пытался добиться законодатель, для нас станет совершенно очевидным не раньше чем через пару лет». ■

НАЕМ В СВЕТЛУЮ

АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ УЖЕ ДАВНО ЗАНЯЛО СВОЮ НИШУ В СИСТЕМЕ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА И ГРАДОСТРОЕНИЯ ЗАПАДНЫХ СТРАН, И ЭТОТ РЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ.

ДИНА НАЗАРОВА («Ъ-ГОРОДСКАЯ СРЕДА», № 195 ОТ 20.10.2016)

Например, в США на него приходится до 40 млн квартир, или 30% всего жилого фонда. В России цивилизованный рынок арендного жилья отсутствует. Частный наем находится в «серой» зоне и не приносит должных доходов в бюджет. Хотя спрос на цивилизованный формат арендного жилья сформирован.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ СПРОС Согласно недавнему исследованию, которое провело Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) совместно со Всероссийским центром изучения общественного мнения, 23 млн семей в нашей стране сегодня нуждаются в улучшении жилищных условий, причем 7,8 млн потенциально готовы рассмотреть аренду при условии создания прозрачного и цивилизованного рынка. Рынок же коммерческой аренды у юридических лиц у нас практически не развит. Для решения данной проблемы и была предложена инициатива АИЖК.

Агентство создало инвестиционный фонд в формате закрытого паевого общества (закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости, ЗПИФН) с целью выкупа у застройщиков части апартаментов для передачи их в систематическую аренду и распределения полученных дивидендов среди инвесторов управляющей компанией. Всего АИЖК планирует привлечь 100 млрд рублей и построить к 2021 году сотни тысяч ква-

дратных метров жилья. С целью развития коллективных инвестиций в арендное жилье агентство создало ЗПИФН «Кутузовский», который обязуется принимать инвесторов с взносом всего 300 тыс. рублей за один пай, что соответствует действующему регулированию Банка России для подобной практики.

Кому АИЖК планирует сдавать в аренду выкупленные апартаменты? В качестве основного арендатора компании представляется житель Московского региона или городов-миллионников (именно здесь повышенный спрос на съемное жилье) в возрасте 20–35 лет со средним и выше достатком, для которого ключевыми ценностями являются свобода, мобильность, среда проживания и который готов переплачивать за комфорт. Сегодня в России проживает около 34 млн граждан в подходящем возрастном диапазоне. И, похоже, при реализации всех заявленных условий клиент у проекта будет, ведь, в отличие от частного, арендный дом — это определенность и стабильность: никто не выставит жильца из квартиры накануне Нового года, потому что «у меня сын женился и ему нужна отдельная квартира».

ПЕРВЫЕ ПЛОЩАДКИ Проект стартовал в нынешнем году и уже принес результаты: два жилых комплекса Москвы — «Лайнер» и Match Point — частично выкуплены за счет средств ЗПИФН. По

словам представителя ГК «Интеко», в июне компании заключили меморандум о сотрудничестве на приобретение 295 апартаментов и 50 машино-мест в ЖК «Лайнер». Сумма сделки составила около 2 млрд рублей. Сам корпус планируется ввести в эксплуатацию в конце текущего года, а первые результаты можно будет оценить уже к середине 2017 года, когда заселятся первые жильцы. Стоимость аренды будет определяться рынком. Задача агентства — сделать качественный и интересный продукт по оптимальной цене, который будет востребован и арендаторами, и инвесторами. Тот факт, что АИЖК планирует предоставлять в аренду не единичные квартиры, а целые дома или секции, позволяет гибко подходить к установлению арендных ставок.

Впрочем, только этим совместная деятельность двух организаций не ограничится. По сообщению пресс-службы ГК «Интеко», застройщик сейчас занят разработкой проекта многоквартирного жилого дома для реализации проекта арендного дома АО АИЖК. Предполагается, что это будет 23-этажная башня с однокомнатными и двухкомнатными квартирами площадью от 30 до 45 кв. м и подземным паркингом полностью под съем. По словам Олега Солощанского, президента ГК «Интеко», арендные дома будут востребованы только при определенных условиях, а именно со-

временные планировочные решения, функциональность и наличие общественных зон. Это поможет освободить полезную площадь арендных квартир, которые могут быть и малогабаритными. «И в этом смысле наш проект я рассматриваю как площадку для экспериментов, а позже, возможно, как отраслевой стандарт для нового формата недвижимости, поскольку наш проект можно адаптировать под различные земельные участки», — замечает он.

Впрочем, при реализации проекта возникает ряд тормозящих факторов. В частности, налоги на имущество для арендного жилья, находящегося в собственности юридических лиц, составляют 2%, что съедает почти половину рентной доходности, которая составляет около 4–6%. При уплате налога с арендных домов юридическими лицами отсутствует альтернатива имущественного вычета в 260 тыс. рублей и вычеты из площади квартиры в собственности, по которой исчисляется налог на имущество (максимум 50 кв. м на человека), как для физических лиц. Все это порождает сложности в привлечении инвесторов. Именно освобождение от налога на имущество арендных домов, в том числе апартаментов, или признание для них налогового вычета из налога на доходы физических лиц для арендных платежей, по мнению АИЖК, ускорило бы процесс развития рынка. → 26

ДОХОДНЫЕ ДОМА

МУЗЕЙНАЯ ПОДПИТКА

В ЕКАТЕРИНИНСКОМ, АЛЕКСАНДРОВСКОМ И БАБОЛОВСКОМ ПАРКАХ МУЗЕЯ-ЗАПОВЕДНИКА «ЦАРСКОЕ СЕЛО» УСТАНОВЛЕНО 60 КОРМУШЕК ДЛЯ ПТИЦ.

Каждый год для зимней подкормки птиц музей закупает более 400 килограммов семечек подсолнечника. А за тем, чтобы в них всегда была еда, следят сотрудники паркового отдела музея. Одна из кормушек воссоздана по образцу конца XVIII — начала XIX века до мельчайших подробностей — она установлена напротив главного входа в Екатерининский парк. Это двухэтажный домик с 12 входами и декоративным крыльцом.

Все кормушки, чтобы не ломать ветви деревьев, вкопаны в землю. К веткам сотрудники музея просят подвешивать ломтики несоленого сала для синиц, а не самодельные конструкции. В парковые кормушки можно класть нежареные семена подсолнечника, арбуза или дыни, пшено.

Зимой в парках живет около 25 видов птиц — синицы, поползни, пищухи, снегирь, свиристели, чечетки, хохлатые синицы-гренадерки... Птицы, кстати, не просто едят свои семечки: они тщательно исследуют ветки и стволы деревьев, уничтожая зимующих вредителей.

«Зимняя подкормка — не единственный способ заботы о птицах. В числе других — сохранение естественных зон гнездования, развеска домиков-гнездовий, посадка ягодных кустарников и деревьев — например, боярышника, рябины, шиповника», — говорит Ольга Филиппова, хранитель парков ГМЗ «Царское Село».



ДОМ ДЛЯ ПТИЦ ИМЕЕТ ИСТОРИЧЕСКИЙ ПРООБРАЗ

Забота о птицах в царскосельских парках имеет свою историю. В 1900-е годы здесь отмечалась массовая гибель старых деревьев. В 1912-м, по приказу императора

Николая II, для расследования причин была создана комиссия, в ее состав вошли специалисты Императорского ботанического сада. Комиссия рекомендовала

начать активную подкормку птиц — тогда парк станет их постоянным домом, а пернатые будут сохранять деревья, постоянно уничтожая вредных насекомых. ■

Реклама



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE

ОТРАЖАЯ
МЕЧТЫ
— ОБ УСПЕХЕ —

В клубных резиденциях «Крестовский de luxe» созданы все условия для жизни самых искушенных ценителей роскоши и комфорта. Архитектурная эстетика, передовые строительные и инженерные технологии, безупречный сервис, транспортное удобство, традиционные для Крестовского острова привилегированные места отдыха и развлечений, престижные учебные заведения и площадки для занятий элитарными видами спорта — здесь каждая деталь формирует атмосферу успеха.

606-00-00

• www.krestovskiy.spb.ru •



ГАЗПРОМБАНК
ИНВЕСТ

Проектная декларация размещена на сайте www.krestovskiy.spb.ru Эскроу-оператор ООО «Премии девелопмент» ООО «Газпромбанк-инвест» Крестовский де люкс

24 → ПЕРСПЕКТИВЫ АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ

Зачем арендовать? Вот главный вопрос, которым задаются сами арендаторы. Ведь можно накопить на первоначальный взнос (который сегодня с разнообразием предложений на просевшем рынке стал доступен широкому кругу потенциальных покупателей) и оформить ипотеку, которое, по сути, то же, что и долгосрочная аренда. «Зато свое» — примерно так рассуждает среднестатистический житель в стране с несформированной культурой длительного найма. Между тем грамотная аренда имеет много плюсов. Она обеспечивает повышение мобильности трудовых ресурсов, формирует благоприятную городскую среду, снижает нагрузку на транспортную инфраструктуру. Граждане получают возможность своевременного улучшения жилищных условий в соответствии с их потребностями, а сам жилой фонд обновляется быстрее и качественнее, ведь арендные дома должны соответствовать статусу качественного жилья, удовлетворяющего потребности домохозяйств.

Наконец, арендное жилье не только современный формат дома для арендаторов, но и выгодные вложения для инвесторов: для обычных граждан паи арендных фондов могут стать альтернативой банковским депозитам, особенно в случае превышения страховых лимитов по вкладам.

Если проанализировать дальнейшие перспективы развития этого рынка, безусловно, можно увидеть значимость его для государства, ведь прозрачность процесса найма приведет к увеличению налоговых выплат в бюджет и, как следствие, к высвобождению ресурсов для реализации различных социальных программ, в том числе создания специализированного арендного фонда и возможности строительства распространенного на Западе типа социального арендного жилья с пониженной или полностью погашенной ставкой оплаты для арендатора вместо бесплатной раздачи квартир, как это происходит сегодня.

СВЕТЛОЕ БУДУЩЕЕ Планы АИЖК обширные и перспективные, а проект уже на данном этапе выглядит привлекательным для потенциальных инвесторов. Но самое неочевидное сейчас, как агентство предполагает его реализовать, а главное, какой продукт на выходе получают сами арендаторы.

Запланированные 100 млрд рублей первичных инвестиций будут обеспечены за счет уже открытой кредитной линии ВЭБ (в 2010 году АИЖК получило средств на 40 млрд рублей со сроком погашения до 2020 года. Причем текущую задолженность оно планирует гасить за счет вторичной продажи паев фонда внешним инвесторам). Первые инвестиции уже осуществлены, а в 2016–2017 годах планируется профинансировать проекты арендного жилья в объеме 25 млрд рублей и дополнительно привлечь инвесторов минимум на 10% проинвестированных средств, что составит около 2,5 млрд руб.

Апартаменты для приобретения АИЖК должны быть достаточными по площади, что позволит получить дисконт относительно рыночной стоимости продаваемых квартир. Приоритет будет



АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ — НЕ ТОЛЬКО СОВРЕМЕННЫЙ ФОРМАТ ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ, НО И ВЫГОДНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВ

отдан застройщикам с хорошей репутацией, а также с высоким качеством строительства и отделки, что снизит издержки при эксплуатации дома и повысит привлекательность у арендаторов. Квартиры и апартаменты будут сдаваться в доме не единично, а в целом специально выкупленном блоке, или секции, или даже отдельном корпусе, где 100% жилплощади предназначено для аренды.

Таким образом, сложится максимально комфортная обстановка для всех жильцов, которые в равной степени смогут воспользоваться созданной инфраструктурой, но часто даже не будут встречаться друг с другом.

КРИТЕРИИ ОТБОРА Сами застройщики, продающие АИЖК апартаменты в аренду, согласны с данным прогнозом: «Соседство собственников с арендаторами — это традиционная для современного мегаполиса ситуация, так как в любом доме, в том числе элитном, есть представители как одной, так и другой групп», — прокомментировал ситуацию Владислав Мельников, старший вице-президент ВТБ и руководитель проекта МФК Match Point. Принципиального противоречия в этом нет, поскольку аудитория подбирается в соответствии со статусом проекта, во многом зависящим от его локации и концепции. И нет никаких оснований считать, что аудитории обеих групп не будут друг другу соответствовать. К тому же каждая секция комплекса будет иметь собственный вход, за счет чего аудитории обеих

групп получат дополнительный уровень комфорта и автономности.

Расположение МФК Match Point (он находится в десяти минутах езды от центра столицы, где сосредоточены госучреждения, и имеет выезд на правительственную трассу — Кутузовский проспект), а также наличие современного высококачественного сервиса от гостиничного оператора делает потенциальными арендаторами людей определенного уровня достатка: это будут состоятельные бизнесмены, корпоративные клиенты и представители государственных структур. Кроме того, апартаменты будут пользоваться популярностью среди региональных и иностранных специалистов и топ-менеджеров, которые по долгу службы вынуждены длительное время проживать в Москве.

Подобное мнение и у представителя ГК «Интеко». «Что касается отношения покупателей, то мы не видим проблем: все апартаменты, вошедшие в сделку, расположены в одном крыле. Кроме того, будущие арендаторы будут использовать их так же, как и те, кто купил аналогичные апартаменты в собственность. То есть для временного (пусть и долгосрочного) проживания с использованием тех же услуг и сервисов, которые будут доступны в комплексе „Лайнер“, и на тех же условиях», — подтвердил сотрудник компании.

Наконец, проект должен находиться внутри развитой зоны с хорошей транспортной доступностью, будь то пешая близость к метро или доступ на личном

автомобиле и наземном общественном транспорте к основным городским артериям в Москве. То же самое и для Подмоскovie. Это одно из ключевых преимуществ для арендного жилья, в противном случае оно просто потеряет свою привлекательность.

Также организаторы планируют искать объекты с низким уровнем массовой жилой застройки поблизости, иначе, как предполагает АИЖК, «возникнет избыток предложения, который окажет давление на арендные ставки, что приведет к снижению доходности пайщиков и привлекательности фонда». Но в то же время «вблизи основных центров сосредоточения деловой активности, в востребованных арендаторами локациях». В совокупности такие аргументы выглядят сомнительными для текущей ситуации в Московском регионе, где покупка нового участка в развитых бизнес- и рекреационных зонах даже без мониторинга конкурентов уже большая удача. Арендное жилье в сегодняшней России имеет возможность стать реальной альтернативой приобретению собственного (с его пугающе завышенной ставкой по ипотечному кредитованию), выгодной как гражданам, инвесторам, так и государству. Впрочем, есть и иные факторы, необходимые для нормального функционирования этого рынка, не предусмотренные в бизнес-схеме АИЖК. Прежде всего продолжительная экономическая стабильность населения вкупе с культурой многолетнего съема. И то и другое в нашей стране пока отсутствует. ■

ДОБРОЕ ИМЯ ВАЖНЕЕ ПРИБЫЛИ

ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ОСЛОЖНЯЮТ ЖИЗНЬ ЗАСТРОЙЩИКАМ И ВНОСЯТ КОРРЕКТИВЫ В ПЛАНЫ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ. О РАБОТЕ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ, ПРЕДПОЧТЕНИЯХ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РЫНКА РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ» ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Отразились ли на рынке изменения в федеральном и региональном законодательстве, касающиеся проектирования, землепользования и застройки?

ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ: Ситуация, которая в данный момент сложилась на рынке, была прогнозируема. И с ней можно работать. В основном все застройщики, в том числе и мы, адаптировались к ней и работают в новых условиях. Каких-то существенных проблем мы пока не видим.

G: Могут ли городские или федеральные власти как-то повлиять на развитие ситуации?

И. К.: Самое существенное, что могло бы повлиять на развитие — и это могла бы сделать федеральная власть, — работать над улучшением экономической ситуации. Все остальные более или менее значительные вопросы решаются в городе в рабочем порядке, и нерешенных проблем сейчас нет. Правила игры понятны, мы в них работаем. И единственное, что необходимо, — это улучшение экономической ситуации в целом по стране. Поскольку мы работаем внутри российского экономического пространства — для нас это очень важно.

G: Насколько высока конкуренция в сегментах, в которых работает компания, и что вы считаете своими конкурентными преимуществами?

И. К.: Конкуренция, конечно, достаточно высока. Но мы очень тщательно работаем над каждым проектом для того, чтобы своего покупателя обязательно найти. Мы не ориентируемся на типовую застройку и стараемся использовать элементы, которые выделяли бы наши дома из общей массы. Каждый наш проект обладает индивидуальным стилем, поскольку мы используем уникальные архитектурные решения. Еще на этапе концепции и проекта мы изучаем потребности наших потенциальных покупателей и закладываем во все наши жилые комплексы дополнительные опции, которые формируют качественную комфортную жилую среду, которую они готовы выбирать. Мы знаем наших покупателей и их вкусы.

G: Откуда вы черпаете информацию о предпочтениях потенциальных покупателей?

И. К.: Мы собираем отзывы и постоянно анализируем рынок, у нас есть специальная служба, которая этим занимается. Смотрим на ситуацию в целом, проводим анализ, собираем информацию, в том числе и в социальных сетях, причем не только в крупных сетях общего характера, но и на тех форумах, которые создают жители комплексов, которые мы построили. Наша главная задача — максимально соответствовать требованиям людей. Покупателю необходим максимальный комфорт проживания и пользования домом.

G: И что входит в это понятие?

И. К.: Люди все более внимательно оценивают сегодня не только доступность квар-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

тиры по цене, но и яркую архитектуру, безопасность проживания, эргономичность планировок и самодостаточность инфраструктуры своей среды обитания. Все эти критерии, на которые обращает внимание покупатель при выборе жилья, отражены в нашей концепции «Доступный комфорт» — это и яркая архитектура зданий, и развернутая инфраструктура, качество строительства, и культурно-образовательные центры, и разумная цена, и финансовые инструменты для поддержки покупателя.

G: Какие аргументы при выборе квартиры для потребителя становятся решающими?

И. К.: В первую очередь — репутация застройщика. Особенно сейчас, когда у людей нет стопроцентной уверенности в завтрашнем дне, этот аргумент выходит на первый план и имеет существенное значение.

G: То есть, покупая у вас квартиру, покупатель выбирает именно «Росстройинвест»?

И. К.: Любая компания для того чтобы быть успешной, должна иметь свое лицо. Мы пытаемся это делать. Работая над объектом еще в стадии проекта, мы уже знаем, какие материалы будем использовать и сколько будет стоить конечный продукт. И в процессе строительства, какие бы кризисы ни случились, этот первоначальный план не меняется. Это тоже часть репутации. Поэтому есть уверенность, что

наши покупатели получат то, за что они заплатили свои деньги.

G: В условиях непростой экономической ситуации некоторые застройщики вынуждены жертвовать качеством или сдвигать сроки сдачи объектов...

И. К.: Мы ничем не жертвуем. Все проекты сдаются в срок и именно такими, какими они были задуманы. Строительство дома — это серьезный рабочий процесс, как любое управление крупным проектом, и он включает в себя много компонентов. Это и работа с себестоимостью строительства, и работа с ценообразованием, и работа по программам импортозамещения. Сбалансированная политика — и с экономической точки зрения, и с точки зрения эргономической — позволяет нам держать планку качества на высоком уровне. Жертвовать приходится разве что частью собственной прибыли — но этот шаг оправдан: сохранить свое доброе имя важнее, чем увеличить прибыль. Высокое качество особенно важно сейчас, в непростой макроэкономической ситуации, когда решение людей о необходимости покупки становятся все более взвешенным. Мы делаем все возможное, чтобы выполнять обещания и не разочаровывать наших клиентов.

G: Какие еще критерии, кроме репутации застройщика, важны для потенциального покупателя?

И. К.: Покупатель хочет получить хорошую квартиру в удобной для него локации за

приемлемые деньги. Комфорт-класс — это в первую очередь локация, архитектура, подбор материалов, планировочные решения. Возьмем, к примеру, наш «Город мастеров» на Блюхера. Он интересен с архитектурной точки зрения: там сочетается несколько стилей, оригинальные фасадные решения с использованием керамогранита. Там хорошие качественные материалы и инженерные системы. Кроме того, в жилых комплексах ГК «Росстройинвест» создаются зоны для общения и отдыха — от спортивных площадок до соседских клубов и досуговых центров. В «Городе мастеров» планируются придомовая храм, фитнес-центр с бассейном и коммерческие помещения, которые тоже выполняют определенные функции для обеспечения жизнедеятельности людей. Во всех наших проектах мы стремимся, чтобы все необходимое жильцы могли получить, не выходя за пределы комплексов.

G: Каким вы видите идеальный дом?

И. К.: Для меня комфортно там, где я могу спокойно жить. Площади квартиры должны быть достаточно, чтобы нормально разместить всю семью. У каждого ребенка должна быть своя комната. Должно быть место, где семья может собраться вместе: гостиная или большая кухня.

G: Влияют ли ваши личные представления о комфорте на продукт, который предлагает компания потенциальным клиентам?

И. К.: Мои личные представления никак не влияют на проекты. Потому что мы строим не для меня, а для наших покупателей, будущих жильцов. Мы работаем для разных людей, с разными вкусовыми предпочтениями — у каждого из них есть свой какой-то критерий, и мы стараемся сделать весь спектр комфортных квартир. Я имею в виду планировки. А локации предлагаем те, которые считаем достаточно интересными.

G: Как вы оцениваете перспективы развития рынка жилья в Петербурге?

И. К.: Рынок будет развиваться. Поскольку сейчас количество строящегося жилья уменьшилось, то это будет отложенный спрос, который отразится на покупательской активности. Все будет зависеть от экономической ситуации.

G: А что планирует на будущее «Росстройинвест»?

И. К.: Уже в этом году сдаются вторая очередь жилого комплекса «Город мастеров» и первый этап малоэтажного комплекса «Золотые купола» в Сертолово. В начале следующего года планируем вывести в продажу жилой комплекс «Александр Суворов» на Блюхера — это будет хороший, интересный проект комфорт-класса. Также в следующем году выведем проект бизнес-класса «Два ангела» на Республиканской. Будем разрабатывать новые проекты, пополнять земельный банк, сдавать объекты, которые уже строятся. Это — наша постоянная работа, она не прекращается. ■

ЧАСТНЫЕ ЦЕННОСТИ

СЕГОДНЯ В ПЕТЕРБУРГЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ОКОЛО 200 МУЗЕЕВ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО В ТАКОМ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОМ ДЛЯ ТУРИСТОВ ГОРОДЕ, КАК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НЕОБХОДИМО ГОРАЗДО БОЛЬШЕ РАЗЛИЧНЫХ ЭКСПОЗИЦИЙ. ПРИЧЕМ ОТКРЫВАТЬ ИХ ВПОЛНЕ ПО СИЛАМ И ЧАСТНОМУ БИЗНЕСУ — ТАКИЕ ПРОЕКТЫ ТАКЖЕ МОГУТ БЫТЬ САМООКУПАЕМЫМИ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Музей современного искусства «Эрарта», Музей кофе, арт-центр «Борей», Музей русской водки, Музей сновидений Фрейда, «МузЭрос» — доля негосударственных музеев сегодня невелика, но постепенно растет. Борис Мошенский, генеральный директор компании Maris в ассоциации с CBRE, приводит в пример проект «Гранд Макет Россия» на Цветочной, 16. «Здесь совмещены функции обучения и развлечения. Работа над созданием этого проекта длилась несколько лет. Проект изначально создавался на частные инвестиции», — говорит он.

«Петербургский „МузЭрос“, по версии Daily Telegraph и Moscow Times, занимает сегодня вторую позицию среди уникальных мест в России, которые советуют посетить иностранным туристам. В Европе негосударственные музеи (к примеру, Музей эротики в Амстердаме) пользуются поддержкой государства и зарабатывают неплохие деньги, серьезно пополняя городской бюджет», — говорит президент LapinGroup.com Максимилиан Лапин. В России же, по его мнению, не только практически невозможно получить такую поддержку, но и открыть негосударственный музей, особенно, что называется, «на пустом месте» крайне сложно. Это, по словам господина Лапина, возможно лишь при условии, если бизнесмен долгие годы является также серьезным коллекционером и обладает коллекцией, которая априори вызовет интерес не только у аудитории, но и у экспертного сообщества.

Начальник отдела маркетинга ЗАО «БФА-Девелопмент» Яна Булмистре говорит, что средняя цена входного билета в негосударственный музей для взрослого в выходной или праздничный день составляет в среднем 450 рублей. А Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», напоминает, что музейная деятельность поддерживается государством (упрощенная система налогообложения, относится к льготным видам деятельности для применения пониженных ставок страховых взносов).

Илья Шуравин, управляющий партнер Rusland SP, при этом считает, что далеко не всякое заведение, которое себя так называет, является музеем. «Например, в российском законодательстве есть довольно четкое определение понятия музея и подхода к его организации. К тому же под названием музея может маскироваться масса вариантов экспозиций — от выставки новодела, не представляющего никакой культурной ценности, вплоть до магазина, созданного под предлогом выставки. С функциональной точки зрения в России есть существенное различие между обычной галереей и музеем. В музее невозможно купить выставленный предмет искусства, входящий в Музейный фонд РФ», — говорит господин Шуравин.

Александр Шлычков, председатель правления НП «Центр содействия разви-



ЕЛЕНА ФЕДОРОВА

ИНТЕРЕС ЗРИТЕЛЕЙ К ЭКСПОЗИЦИИ — ЗАЛОГ СУЩЕСТВОВАНИЯ ЧАСТНОГО МУЗЕЯ

тию и поддержки национальных традиций, культуры и искусства „Связь времен“, отмечает: «Сегодня успешно функционирует и приносит прибыль своим владельцам множество музеев по всему миру. Но чаще всего к ним относятся небольшие коммерческие учреждения, представляющие нестандартные экспозиции — что-то пугающее, смешное, уродливое или странное. К примеру, Музей лапши быстрого приготовления Момофуку Андо в Японии, Музей собачьих ошейников в Англии, Музей смеха в Германии. Петербург тоже может похвастаться нестандартными музеями — в городе есть Музей советских игровых автоматов, Музей хлеба, Музей гигиены, Музей часов „Ракета“, Музей сновидений Фрейда, Музей воды и многие другие. При этом чем выше художественная ценность экспонатов, тем чаще его расходы превышают доходы. К примеру, бюджет Эрмитажа всего лишь на 20–25% состоит из собственных денежных средств».

Господин Шлычков считает, что музеи должны зарабатывать и сами, однако без поддержки большинству из них пришлось бы нелегко. При этом, полагает он, отнюдь не всегда помощь должна исходить именно от государства. «К примеру, в США практически нет государственных музеев, а одними из редких исключений являются музей Метрополитен и Национальная галерея искусства, получающие средства от государства. Все остальные существуют благодаря помощи со стороны меценатов, доноров и частных компаний. В России же доля частных музеев сравнительно невелика — около 10%», — констатирует господин Шлычков.

Следует отметить, что за рубежом многие коммерческие компании имеют собственные музеи — и они пользуются значительным спросом со стороны посетителей. Так, производитель кондитерских и хлебобулочных изделий финская компания Fazer (имеет также производство в Петербурге) недавно открыл в Хельсинки новый музейный комплекс с залом для конференций на 200 человек, общей площадью 3 тыс. кв. м (после ввода второй очереди площадь комплекса будет составлять 5 тыс. кв. м). Как рассказал президент Fazer Кристоф Вицтум, в открытие центра было вложено €10 млн. В нем расположены экспонаты, посвященные истории бренда Fazer, описан процесс производства продукции, для посетителей младшего возраста есть интерактивная экспозиция. Вход в такой музей для взрослого посетителя составляет €12, для ребенка — €8. До открытия нового центра экспозицию, расположенную в старом помещении, посещали 50 тыс. человек в год, в новом центре господин Вицтум ожидает принимать до 150 тыс. человек в год.

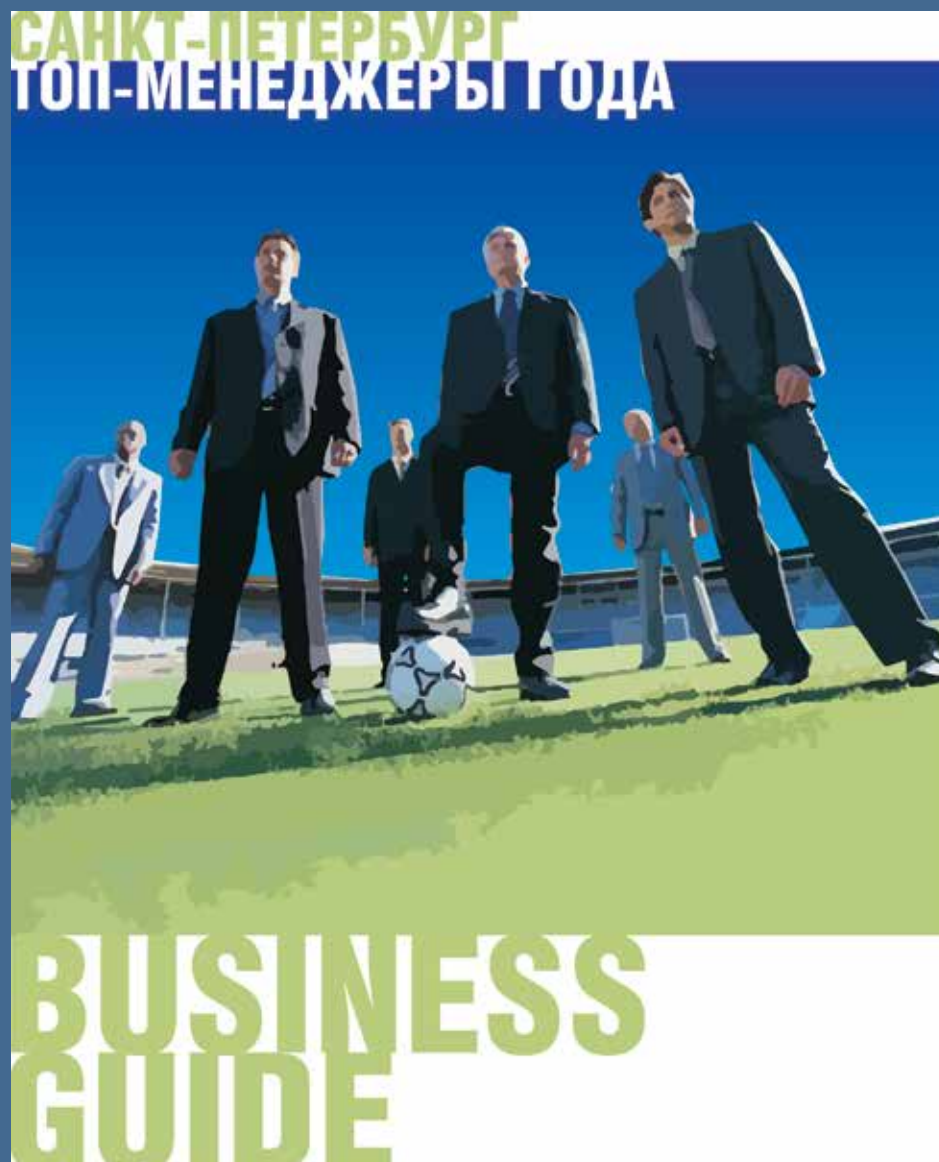
Николай Вечер, вице-президент GVA Sawyer, напоминает, что процесс привлечения капитала в некоммерческие проекты называется модным словом «фандрайзинг» и ему, по словам эксперта, учат в университетах. «Любой американский музей имеет свой попечительский совет и фонд помощи, в котором аккумулируются средства на его поддержку», — говорит господин Вечер. По его словам, музеи активно занимаются коммерческой деятельностью: изготавливают и продают сувенирную продукцию со своей символикой,

сдают в аренду площади для проведения торжественных частных и корпоративных мероприятий, музейные рестораны (в Музее Гуггенхайма их даже два), включают посещения в программы обязательных экскурсий для детей (музеи получают за это средства от школ). «Помимо этого, крупные художественные музеи активно занимаются привлечением спонсорских средств, а быть их спонсором в США весьма почетно и престижно. Технические музеи активно привлекают посетителей частой сменой экспозиций и интерактивным подходом, вовлекающим гостей в сложный и увлекательный процесс, своего рода квест. Кстати, именно квесты, активно развивающиеся у нас в стране, могут послужить коммерческой моделью для традиционных музеев», — говорит господин Вечер. По его словам, все американские музеи активно продвигают себя и в социальных сетях, и через интернет посредством интерактивных гидов. «В американских музеях нет только одного — скуки и унылости. Главное для них — активность, а значит, постоянное обновление. Кстати, может, поэтому в США так мало мемориальных музеев и все они очень небольшие по площади. Главный девиз американских музеев — людям должно быть интересно», — резюмирует господин Вечер.

Судя по всему, такой подход себя оправдывает. По словам господина Шуравина, музей Метрополитен в Нью-Йорке имеет около 6 млн посетителей в год. «Для сравнения, по итогам 2015 года Третьяковская галерея рапортовала об увеличении посетителей до 1,63 млн человек», — говорит эксперт. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ
«ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА»
ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ
ТЕМАТИЧЕСКИХ
ПРИЛОЖЕНИЙ
ПРЕДСТАВИТ
НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫХ
ПЕТЕРБУРГСКИХ
ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ
В ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЯХ
ЭКОНОМИКИ ГОРОДА
ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА.
В ПРИЛОЖЕНИИ БУДУТ
РАССМОТРЕНЫ
ЗНАЧИМЫЕ СОБЫТИЯ
2016 ГОДА,
ДИНАМИКА
РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ
И ПРЕДСТАВЛЕНЫ
ПРОГНОЗЫ
НА 2017 ГОД

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 15 ДЕКАБРЯ 2016 ГОДА
ФОРМАТ — А3
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ
С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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

«ПЬЯНЫЕ»

ОСНОВНАЯ СЦЕНА БДТ ИМ. ТОВСТОНОГОВА
4, 29, 30 ДЕКАБРЯ

Этот спектакль в постановке Андрея Могучего по пьесе Ивана Вырыпаева рассказывает о важных вещах доступно и с юмором. Все герои пьесы отчаянно пьяны, оттого беззащитно и бесстрашно искренни. Отбросив условности и привычный цинизм, они сбивчиво и страстно говорят о сокровенном — о свободе, Боге и любви. Опынение в пьесе — не только формальный прием, обеспечивающий ироническую дистанцию по отношению к героям, но и необходимое условие для того, чтобы заново обрести утраченный контакт с реальностью.

«Пьяные» — доверительный разговор со зрителем о том, в чем мы боимся признаться не только друг другу, но и самим себе.

Созданная художником Александром Шишкиным сценография акцентирует внимание на точном пластическом рисунке спектакля и виртуозных актерских работах. Среди артистов, занятых в постановке — народный артист России Валерий Дегтярь, народная артистка России Елена Попова, народная артистка России Марина Игнатова, заслуженный артист России Анатолий Петров, заслуженный артист России Василий Реутов, Дмитрий Воробьев, Карина Разумовская.

«Главная тема пьесы — любовь. Любовь к божественному в человеческой природе. Опынение в пьесе не носит бытовой окраски, его нельзя понимать буквально — это метафора просветления, ощущение подлинного течения жизни, любви,



чуда, происходящего прямо сейчас, — говорит Андрей Могучий, художественный руководитель БДТ им. Товстоногова. — В течение одной ночи с героями происходят чудесные превращения. Эта ночь — мо-

мент свободы и надежд. У всех людей есть шанс изменить свою жизнь к лучшему — об этом спектакль. Пьеса „Пьяные“ — для свободных людей, свободных от стереотипов и предрассудков». ■

«ФУНТ МЯСА»

ВТОРАЯ СЦЕНА БДТ ИМ. ТОВСТОНОГОВА (КАМЕННООСТРОВСКИЙ ТЕАТР)
2 И 13 ДЕКАБРЯ



Спектакль поставлен по тексту Настасьи Хрущевой, созданному на основе пьесы Уильяма Шекспира «Венецианский купец». Одна из задач авторов постановки — вернуть на сцену энергию игрового шекспировского театра. «Фунт мяса» — это череда словесных поединков, в которые вступают условные герои пьесы Шекспира «Венецианский купец». Это действие, существующее по правилам ярмарки, площади, карнавала. В карнавальном действе нет правых и виноватых, каждая серьезная проблема, боль или позиция подвергается много-

кратному осмеянию, переворачиванию, обнулению. Как известно, в пьесе «Венецианский купец», события которой разворачиваются на фоне карнавала, купец Антонио берет в долг у старого ростовщика Шейлока крупную сумму денег с условием: если купец не вернет деньги в срок — ростовщик вырежет из его тела фунт мяса. В пьесе Настасьи Хрущевой возможность вырезать кусок плоти из тела противника появится у всех персонажей.

«Фунт мяса» — это праздничное действо, в котором актуальные проблемы

современного общества — феминизм, толерантность к сексуальным, национальным и прочим меньшинствам, проблема патриотизма и государственности, неприкосновенность классических текстов — также становятся масками, становятся костями, которыми играют в более серьезную игру. Поединок между масками и суд над ними устраивает Бальтазар — эпизодический персонаж пьесы Шекспира. В роли Бальтазара выступит известный петербургский клоун, актер театра «Лицедеи» Анвар Либабов. ■

«КИНО-ТЕАТР ВАЛЕРИЯ ПЛОТНИКОВА»

АРТ-ПРОСТРАНСТВО «КОНЮШЕННАЯ, 2»
9 ДЕКАБРЯ — 28 ФЕВРАЛЯ 2017 ГОДА

В новом выставочном пространстве открывается ретроспективная фотовыставка «Кино-Театр Валерия Плотникова» — около 120 работ известного мастера.

«Есть абсолютно конкретная история, почему я стал заниматься фотографией, — рассказывает Валерий Плотников. — Мы в то время были достаточно образованными. Знали и Анну Ахматову, и Михаила Зощенко. Я знал, как Ахматова выглядит по картинам Альтмана, Модильяни, Петрова-Водкина. А встретить мы на улице Михаила Зощенко, который тогда был еще жив, или того же Евгения Шварца — то попросту бы их не узнали. Я решил, что свое поколение сделаю узнаваемым». После окончания ВГИКа Плотников занялся профессиональной фотографией, специализируясь на портретной съемке. Ходят легенды о том, как тщательно он готовит

пространство для съемки, интерьер, одежду, как подходит к созданию образа. На его фотографиях — актеры, музыканты, режиссеры, писатели: Иосиф Бродский, Михаил Барышников, Сергей Довлатов, Алла Демидова, Ирина Купченко, Андрей Вознесенский, Андрей Миронов, Владимир Высоцкий, Вячеслав Тихонов, Иннокентий Смоктуновский, академик Дмитрий Лихачев и другие известные люди, цвет российской интеллигенции.

Валерия Плотникова называют свидетелем «уходящей эпохи». Кинорежиссер Григорий Козинцев определил особенность его искусства как «фотограф — режиссер», а поэт Андрей Вознесенский когда-то написал про него: «Плотников — фото.Граф». Первая персональная выставка Плотникова состоялась в Доме кино в Ленинграде в 1976 году. ■



ЕЛИЗАВЕТА БОЯРСКАЯ
И ДАНИЛА КОЗЛОВСКИЙ.
ФОТО С ВЫСТАВКИ
ВАЛЕРИЯ ПЛОТНИКОВА

В ЗОНЕ КОМФОРТА

ИСКУССТВО, ДУХОВНОСТЬ, КУЛЬТУРА — НЕОТЪЕМЛЕМЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОМФОРТНОГО ЛИЧНОГО ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ЕВРОСТРОЙ» ОКСАНЫ КРАВЦОВОЙ. ЭТА ФИЛОСОФИЯ НАХОДИТ ОТРАЖЕНИЕ КАК В ОБЪЕКТАХ ДЕВЕЛОПЕРА, ТАК И В ПОДДЕРЖКЕ СТАТУСНЫХ ГОРОДСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Ваша компания стала генеральным партнером концерта русской духовной музыки в Исаакиевском соборе. Чем вас заинтересовал этот проект?

ОКСАНА КРАВЦОВА: Для нас это большая честь и огромное удовольствие — поддержать именно это мероприятие, именно в нашем городе, именно в таком месте. Когда Ирада Вовненко (заместитель директора ГМП «Исаакиевский собор».) — **Г:** рассказала мне о концерте, сомнений не было никаких: участвовать или нет — вопрос не стоял. Приятно, что нам оказывают такое доверие. Концерт пройдет 6 декабря — в день памяти князя Александра Невского и будет посвящен 25-летию Концертного хора Санкт-Петербурга. В нем прозвучат произведения Рахманинова, Чеснокова, Свиридова, а исполнит их хор под управлением заслуженного артиста России Владимира Беглецова при участии ведущих солистов мировой оперной сцены.

Г: А вы сами придете на концерт?

О. К.: Однозначно да. Наша семья ради этого даже перенесла поездку — такое событие пропустить нельзя. Мне очень хочется приобщить к концерту своих детей (у меня их четверо) и обязательно пригласить друзей и партнеров компании.

Г: Какие еще проекты, связанные с искусством и культурой, поддерживает компания?

О. К.: У нас много благотворительных проектов в разных сферах. В свое время мы поддерживали фонд Елены Образцовой и до сих пор дружим с директором фонда Натальей Игнатенко. Большинство проектов имеет духовный вектор: мы поддерживаем строительство храма в Токсово, занимались реконструкцией Владимирского и Никольского соборов. Большое внимание уделяем социальным проектам — строим гериатрический приют, детский хоспис, и спорту — выступаем спонсорами Академии волейбола. Мне кажется, это внутренняя потребность любого культурного и социально ответственного человека. То же касается и бизнеса. Конечно, многое зависит от экономического фактора — какие условия в стране, насколько комфортно и уверенно компания себя чувствует на рынке. Когда дела идут хорошо, мы откликаемся и получаем колоссальный эмоциональный заряд.

Г: Что такое культура для вас лично?

О. К.: Это то, что делает человека человеком. Культура сопровождает всю нашу жизнь — начиная от речи, поведения и

внутренних ориентиров и заканчивая умением искренне восхищаться искусством. Без нее просто никуда.

Г: Какой вид искусства предпочитаете?

О. К.: Одно направление выделить сложно. Музыка звучит дома с утра до вечера, причем совершенно разных жанров — от джаза и классики до современных стилей, которые нравятся моим детям. Вместе мы выбираемся в музеи, в кино, на премьеры в театр. Как обычная петербургская семья — стараемся держать руку на пульсе времени.

Г: В вашем офисе также присутствует живопись...

О. К.: На картине над моим столом изображен вид из окон дома на Фонтанке, в котором родилась я, а раньше — мои мама и бабушка. С этой картиной произошла забавная история: однажды я увидела ее в офисе у друга и тут же рассказала ему про феноменальное совпадение. С тех пор она «прижилась» в моем кабинете. А когда мы приступили к работе над жилым комплексом «Привилегия», то стали активно ездить по антикварным магазинам Европы и закупать картины для пространств, в которых будущие жильцы смогут проводить время и общаться: для сигарной комнаты, лобби-бара и других. Акцент сделали на импрессионизм — то, что позитивно воспринимается большинством и создает гармоничное настроение.

Г: Влияют ли ваши личные представления о комфорте на продукт, который предлагает компания потенциальным клиентам?

О. К.: Наши ценности и представления о повседневном комфорте напрямую отражаются в проектах. А за те десять лет, что мы занимаемся сегментом luxury, мы стали достаточно требовательны и даже капризны. Мелочей и нюансов в строительном бизнесе нет: мы пытаемся смоделировать безупречную зону комфорта, чтобы избавить жильцов от негативных эмоций и бытовых проблем. Все сервисы на расстоянии вытянутой руки: продукты из магазина донесут до самого дома, в бассейн можно попасть, не выходя на улицу, завтраки сервируются в лобби-баре — это и способ избавить себя от утренней готовки, и возможность пообщаться в редкие свободные утренние часы. Услуги подстраиваем «под себя»: мне, например, жалко драгоценного времени, когда я прихожу в салон красоты и трачу два часа на элементарные вещи. Поэтому у нас одновременно четыре мастера сделают все процедуры за 40 минут. Таких «фишечек»



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

в комплексе масса, и все это, конечно же, на базе личного опыта.

Г: Какое отражение находит в проектах ваша любовь к искусству?

О. К.: Она выражается в архитектуре объектов и внутреннем наполнении. Например, в жилом комплексе «Привилегия» мы откроем собственный панорамный ресторан с авторской кухней и удивительным видом на воду, будем проводить тематические музыкальные вечера, винные дегустации для взрослых и мастер-классы для детей. Детям в нашем комплексе уделяется особое место: та среда, в которой они растут, формирует личность на всю оставшуюся жизнь. Поэтому мы с удовольствием берем на себя эту ответственность. По выходным планируются образовательные уик-энды, походы в театры и музеи. Согласитесь, одно дело пойти в Эрмитаж с мамой, и совсем другое — с друзьями и хорошим экскурсоводом. И ребятам будет интересно, и для родителей это возможность освободить время для себя. В нашем детстве были такие школьные экскурсии, сейчас их, к сожалению, практически нет. Мне очень хочется возродить традицию: живя в таком прекрасном городе, как Санкт-Петербург, преступление не посещать великие места.

Г: А насколько сложно в этом прекрасном городе работать застройщику?

О. К.: Невероятно сложно. Это колоссальная ответственность. А мы работаем в таком сегменте, где вообще нет права на ошибку, в том числе — на ошибку именно с архитектурной точки зрения. Наш новый комплекс «Приоритет» на Воскресенской набережной в устье Большой Невы станет единственным новым домом в исторической застройке. И мы должны работать аккуратно и осторожно, как саперы на минном поле: шаг вправо или влево чреват катастрофой.

Г: Процесс согласования тормозит развитие?

О. К.: В городе действует много ограничений, но для Петербурга это необходимость. Иначе может произойти что-то непоправимое — и мне как коренному жителю эти риски понятны. Ограничения касаются всех девелоперов, потому что правило «не навреди» у нас как нельзя актуально.

С другой стороны, городу необходимо развиваться. Нужно приводить в порядок исторические здания, которые находятся в увядающем и заброшенном состоянии. Конечно, приспособить для современного использования дворцовые помещения с десятиметровыми потолками и огромными залами чрезвычайно сложно. Но при определенном участии и помощи городских властей можно двигаться в этом направлении. Нам интересно было бы поработать с такими объектами.

Г: Как считаете, объекты, построенные ГК «Евросстрой», смогут со временем стать достопримечательностями?

О. К.: Наш первый комплекс на Крестовском острове — ЖК «Олимпийская деревня» — в определенной степени уже достопримечательность. Молодожены фотографируются на фоне здания, снимают его с речных теплоходов. Второй объект — «Привилегия» — получил много наград, в том числе — очень престижную архитектурную премию «Золотой знак» на международном фестивале «Зодчество-2014». «Приоритет» на Воскресенской набережной со своим историческим шармом и наш новый проект клубного дома на Крестовском острове, надеюсь, позволят компании вписать свое имя в историю города. Интуиция подсказывает, что это только начало большого плавания. ■



ЛОББИ ОТЕЛЯ ВЫГЛЯДИТ ВПОЛНЕ ПО-ДОМАШНЕМУ



В БАРЕ ГОСПОДСТВУЮЩАЯ ЦВЕТОВАЯ ГАММА — ВИННАЯ

LES NEIGES В СНЕГАХ КУРШЕВЕЛЯ

В ДЕКАБРЕ В САМОМ СЕРДЦЕ ЗНАМЕНИТОГО
ФРАНЦУЗСКОГО ГОРНОЛЫЖНОГО КУРОРТА,
В РАЙОНЕ КУРШЕВЕЛЬ 1850 М, ОТКРЫВАЕТ-
СЯ ЛЮКСОВЫЙ ОТЕЛЬ **BARRIERE HOTEL LES
NEIGES COURCHEVEL.** ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Это пятый отель сети, который так же, как и четыре других отеля из портфолио Barriere Group, стал частью сообщества Leading Hotels of the World. На протяжении 80 лет эта организация отвечает за уровень сервиса своих отелей — прежде чем примкнуть к «семье» ведущих отелей мира, каждый потенциальный кандидат должен пройти тщательные проверки, для того чтобы подтвердить соответствие необходимым критериям.

Отель Les Neiges — первый в сети Barriere, расположенный на горнолыжном курорте, буквально в двух шагах от самой известной горнолыжной трассы Куршевеля — Белькот. Построенный в традиционном для этих мест стиле альпийского шале, он все же выглядит суперсовременно и элегантно. Возможно, благодаря оригинальным фасадным решениям и сочетаниям разных облицовочных материалов.

В отеле 42 номера и, несмотря на то, что торжественное открытие намечено на декабрь, бронирование уже открыто. Спа-комплекс Diane Barriere с бассейном и джакузи на открытом воздухе занимает площадь в 1000 кв. м. Кроме того, в Les Neiges есть специальное помещение, где хранится инвентарь для катания на горных лыжах, и детский клуб. В отеле

три ресторана, среди них — Fouquet's Brasserie by Pierre Gagnaire, гастрономический ресторан от одного из самых известных шеф-поваров мира Пьера Ганьера.

Интерьеры оформлены в альпийском стиле в разных его вариациях с акцентами в духе модернизма. В отделке — натуральные материалы: камень, дерево, шерсть, а стекло и металл оттеняют природное благородство и тепло природных фактур. (Например, в отделке всех семи номеров категории de luxe — каждый площадью 38 кв. м — использована лиственница.) В некоторых интерьерах прочитывается и скандинавский тренд — пастельная гамма и минимализм в деталях, выполненных в дорогих материалах. Большинство номеров имеют собственные балконы или террасы с креслами и пледами. Все домашнее оборудование высокотехнологично: iPad-планшеты — основное средство управления разными опциями в номере, заказа различных услуг и получения информации о мероприятиях курорта. Телевизоры в номерах имеют опцию беспроводного подключения к другим устройствам с помощью Airplay.

В отеле два съюта площадью 80 и 85 кв. м. Несмотря на то, что они располагают общей зоной отдыха, каждый



ОТЕЛЬ-ШАЛЕ
В СОВРЕМЕННОЙ
ТРАКТОВКЕ СТИЛЯ

На последних этажах отеля также располагаются апартаменты Le Chalet des Neiges площадью 310 кв. м. Они имеют собственный вход, не связанный с общим коридором, и три спальные комнаты. На первом этаже — гостиная с камином и панорамными окнами и балкон с видом на Белькот.

Надо сказать, что Hotel Barriere Les Neiges культивирует так называемое искусство жизни по-французски — *art de vivre*. Оно складывается из деталей. Которые в этой концепции жизни не бывают мелочами. ■



SPA DIANE BARRIERE ЗАНИМАЕТ ПЛОЩАДЬ В ТЫСЯЧУ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ



В СПАЛЬНЕ НОМЕРА КАТЕГОРИИ PRESTIGE — ДЕТАЛИ В СТИЛЕ 1960-Х И ТОЛЬКО НАТУРАЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ В ОТДЕЛКЕ



**СВОДЫ ШАЛЕ ДЕЛАЮТ ВНУТ-
ТРЕННЕЕ ПРОСТРАНСТВО
ВЕСЬМА СВОЕОБРАЗНЫМ**



ОФОРМЛЕНИЕ РЕСТОРАНА ЛАКОНИЧНО

ОТЕЛИ МИРА





© ALLAN TANNENBAUM

АЛЛАН ТАННЕНБАУМ: JOHN AND YOKO

3 ДЕКАБРЯ В KGALLERY ОТКРОЕТСЯ
ПЕРВАЯ В РОССИИ ВЫСТАВКА АМЕРИ-
КАНСКОГО ФОТОГРАФА АЛЛАНА ТАН-
НЕНБАУМА (ALLAN TANNENBAUM) JOHN
AND YOKO: A NEW YORK LOVE STORY.

Фотографии Джона Леннона и Йоко Оно конца 1970-х годов широкой публике были пока недоступны. На выставке будет представлено около 40 фотографий, сделанных в период с 1975 по 1980 год.

Аллан Танненбаум — знаменитый американский фотожурналист и фотограф-документалист. Больше всего известны его фотографии, сделанные в 1970-е годы в Нью-Йорке. В то время он запечатлел множество знаменитостей: Жаклин Кеннеди, Энди Уорхола, Мика Джаггера и многих других. В настоящее время Танненбаум много занимается репортажной

съемкой и работает для Polaris Images и Tribeca Trib.

Одним из важнейших событий для Танненбаума стало знакомство и сотрудничество с Джоном Ленноном и Йоко Оно. Известно, что с 1975 года, после рождения сына Шона, пара неохотно позировала фотографам. Танненбаум пользовался особым доверием звездной семьи, и ему посчастливилось снимать не только на концертах, но и стать автором одной из последних совместных фотосессий Джона и Йоко.

Танненбаум подробно описывает эти события в своем дневнике: 26 ноября

1980 года он был приглашен как фотограф на съемочную площадку клипа Starting Over, дело происходило в Центральном парке Нью-Йорка, затем у Йоко Оно возникла идея продолжить съемку в студии. Сюжет сделал неожиданный поворот — результат этой исключительно интимной, нежной и чувственной истории вылился в серию, которую российский зритель увидит впервые.

Эти кадры проникнуты особым драматизмом: ровно через две недели, 8 декабря, Леннон был убит в том же Центральном парке. Шокированный

этим происшествием, Танненбаум сфотографировал и арест Марка Чемпена, убийцы, и людей у госпиталя, и толпу на месте убийства. А еще через два месяца он снимал одинокую Йоко Оно, гуляющую в парке в своих знаменитых огромных черных очках.

Аллан Танненбаум сам расскажет о своих работах, общении с Джоном и Йоко и о том времени на творческой встрече — фотограф приедет в Петербург.

В 2016 году KGallery отмечает 10-летие своей деятельности, и эта экспозиция включена в серию выставок, приуроченных к юбилею. ■

ИСКУССТВО КАК ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ОТДЫХ ИМЕННО ТАКОЕ ВОСПРИЯТИЕ ДЕКЛАРИРУЕТ ГАЛЕРЕЯ ИСКУССТВ И ДИЗАЙНА CONCORDE, ОДНА ИЗ САМЫХ МОЛОДЫХ В ПЕТЕРБУРГЕ, — НЕДАВНО ОНА ОТПРАЗДНОВАЛА ГОД СО ДНЯ СВОЕГО ОТКРЫТИЯ НА УЛИЦЕ НЕКРАСОВА.

За год работы галерея Concorde проделала увлекательную работу: была собрана коллекция искусства из направления «архитектурная графика», реализовано несколько интерьерных проектов в Петербурге и Москве, прошли встречи с интересными собеседниками и талантливыми профессионалами. Среди гостей были директор фонда Eames Office Имз Деметриос, глава фабрики Artek Мариане Гебель, основатель ателье Les Etains de Lyon Грегори Лоран, шеф и владелец копенгагенского ресторана Geist Бо Бек, архитектор года по версии GQ'16 Наталья Белоногова и другие. Коллекция галереи пополнилась произведениями Селин Одибе, Анны Гуттеска, Ле Корбюзье, Фрэнка Ллойда Райта, Кита Харинга.

В течение года прошли серии выставок художников — резидентов галереи: Константина Федорова, Валерия Гриковского, Сергея Романенко, Еки Хаски; винтажной серии плакатов и предметов интерьера Modernariat; презентации фабрик Vitra, Artek, atelje Lyktan, Les Etain de Lyon, Crystalex, серия событий при участии AD, Elle Decoration, Harper's Bazaar Art, dizbook.com, buro 24/7.

«Первый год работы любого бизнеса формирует его лицо и предопределяет вектор развития, — рассказывает Анна Ставрова, совладелец и генеральный директор галереи Concorde и сервиса Sreda Identity. — Для галереи Concorde мы с моим партнером выбрали универсальную и деликатную систему погружения в среду современного искусства и твердую позицию профессионалов в интерьерном декоре и проектировании, где у нас огромный опыт работы. Для меня основная форма для понимания искусства как для себя лично, так и для моего гостя — живой диалог. Искусство в интерьере играет разные роли в зависимости от уровня осознанности его приобретения владельцем — это может быть опытный коллекционер, готовый к экспериментам и понимающий ценность новой эмоции и послания выбранного художника; начинающий — для него важен опыт поиска и личного выбора как подтверждение своего внутреннего эстетического восприятия реальности; это может быть и случайное приобретение, подчиненное законам эмоционального маркетинга. В любом случае, первая работа — это начало долгого пути, внутреннего диалога со своей будущей коллекцией».



АННА СТАВРОВА, СОВЛАДЕЛЕЦ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГАЛЕРЕИ CONCORDE И СЕРВИСА SREDA IDENTITY, ВМЕСТЕ С ВАДИМОМ КОНДРАШЕВЫМ, ШЕФ-АРХИТЕКТОРОМ БЮРО АРСИНО, УЧРЕДИТЕЛЕМ ГАЛЕРЕИ CONCORDE, УСТРОИЛИ ПРАЗДНИК ДЛЯ ДРУЗЕЙ, НЕРАВНОДУШНЫХ К СОВРЕМЕННОМУ ИСКУССТВУ

Identity. — Для галереи Concorde мы с моим партнером выбрали универсальную и деликатную систему погружения в среду современного искусства и твердую позицию профессионалов в интерьерном декоре и проектировании, где у нас огромный опыт работы. Для меня основная форма для понимания искусства как для себя лично, так и для моего гостя — живой диалог. Искусство в интерьере играет разные роли в зависимости от уровня осознанности его приобретения владельцем — это может быть опытный коллекционер, готовый к экспериментам и понимающий ценность новой эмоции и послания выбранного художника; начинающий — для него важен опыт поиска и личного выбора как подтверждение своего внутреннего эстетического восприятия реальности; это может быть и случайное приобретение, подчиненное законам эмоционального маркетинга. В любом случае, первая работа — это начало долгого пути, внутреннего диалога со своей будущей коллекцией».

Анна Ставрова полагает, что в некоторых случаях искусство «работает» как превосходное обрамление фундаментального бизнеса — подтверждение статуса владельца компании и доверия к бизнесу в индустрии.

До 8 декабря в галерее можно увидеть коллекцию, собранную за год работы. ■



ИЗВЕСТНЫЙ ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЕСТОРАТОР, ШЕФ-ПОВАР И ТЕЛЕВЕДУЩИЙ АРАМ МНАЦАКАНОВ ПОЛУЧИЛ НАГРАДУ «ЗА ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ РЕСТОРАННОЙ КУЛЬТУРЫ ПЕТЕРБУРГА»

В нынешнем году, кстати, команда Wheretoeat впервые составила свой рейтинг для Москвы, и столичная публика отнеслась к новому проекту чуть настороженно, но в целом благосклонно. Тем более что верхняя часть ранжированного списка крупных сенсаций не преподнесла. Первую строчку топ-10 ожидаемо занял White Rabbit, ведомый Борисом Зарьковым и Владимиром Мухиным. Вторая позиция столь же логично досталась Twins братьев Березуцких, а третья — AQ Kitchen Адриана Кеттласа и Дмитрия Сергеева. Да и выигрыш Кеттласом титула «Шеф-повар года», по большому счету, довольно-таки закономерен.

Что касается петербургской части премии, то на четвертый год жизни Wheretoeat ее структура почти не изменилась. Все так же основной рейтинг ресторанов был составлен по итогам тайного голосования 100 экспертов — ведущих шеф-поваров, рестораторов, отельеров, ресторанных

критиков и представителей винного мира. Почти неизменным остался и список специальных номинаций: «Выбор СМИ» (участники голосования — ведущие ресторанные обозреватели Петербурга), «Сомелье года» (здесь лауреата определяли чемпионы России и призеры других крупных профессиональных конкурсов, а также представители виноторговых компаний), «Специальный приз ассоциации консьержей Members of Les Clefs d'Or», «Ресторанный обозреватель года» (голосующие — пиар-директора крупнейших ресторанов и отелей города), «Шеф-повар года» (здесь лауреата впервые выбирала напрямую основная «коллегия выборщиков»; прежде действовала двухступенчатая система голосования — с формированием шорт-листа и дальнейшей работой специальной команды экспертов).

В сравнении с прошлым годом добавилась лишь одна спецноминация (от организаторов премии): «Лучший бар». Этот приз

WHERE TO EAT: ЧЕТВЕРТЫЙ ВЫПУСК

В ОТЕЛЕ «АСТОРИЯ» СОСТОЯЛАСЬ ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ НАГРАД В РАМКАХ ЕЖЕГОДНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ РЕСТОРАННОЙ ПРЕМИИ WHERE TO EAT 2016. ЛУЧШИЕ РЕСТОРАНЫ ГОРОДА ПОЛУЧИЛИ НОВЫЕ ПОРЯДКОВЫЕ НОМЕРА В РЕЙТИНГЕ, КОТОРЫЙ БУДЕТ ДЕЙСТВОВАТЬ ДО СЛЕДУЮЩЕЙ ОСЕНИ.

и был вручен самым первым в ходе церемонии награждения в «Астории». Под аплодисменты переполненного зала на сцену поднялась команда Bolshoybar.

Нашли своих обладателей и другие награды. В номинации «Сомелье года» призовая ваза, изготовленная на Императорском фарфоровом заводе, досталась Дмитрию Фролову (ресторан «Мансарда») — он был выбран лучшим сомелье и в прошлом году.

Шеф-консьержи крупнейших петербургских отелей выбрали своим героем сезона ресторан GooseGoose. Одну из самых престижных наград — «Выбор СМИ» — вручили ресторану «Кококо». Ну а «Шефом года» вполне заслуженно стал Дмитрий Блинов (Duo Gastrobar, Tartarbar).

«Оскара», как известно, вручают не только за удачные фильмы текущего сезона. Есть у киноакадемиков и особая номинация — «За заслуги в области кинематографа» — так сказать, по совокупности

содеянного. Аналогичный трофей — «За персональный вклад в развитие ресторанной культуры Петербурга» — прижился и на WTE. В прошлом году эту награду получил один из лидеров холдинга Ginza Project Вадим Лапин. В нынешнем же был отмечен другой культовый петербургский ресторатор, шеф-повар и телеведущий — Арам Мнацаканов.

Что же до главного рейтинга, то лучшие рестораны Петербурга расположились в таком порядке:

- 1-е место: Il Lago dei Cigni
- 2-е место: Probka
- 3-е место: Percorso
- 4-е место: Tartarbar
- 5-е место: «Кококо»
- 6-е место: Duo Gastrobar
- 7-е место: «Блок»
- 8-е место: EM
- 9-е место: «Белка»
- 10-е место: Hamlet + Jacks. ■

«МЫ ЖЕНАТЫ» ПЕРЕЕХАЛ

РЕСТОРАН «МЫ ЖЕНАТЫ», ИЛИ «МЫ ЖЕ НА ТЫ», ИЛИ ПОПРОСТУ МЖ, ПЕРЕЕХАЛ. ТОЧНЕЕ — ОТКРЫЛСЯ ЗАНОВО НА УЛИЦЕ МАРАТА.

«Ресторан не может переехать из одних стен в другие, но может переехать память — о гостях, событиях, которые происходили в прежних стенах, — говорит ресторатор Александр Затуливетров. — Мы выросли — на новом адресе больше места, которого теперь хватит всем, при этом все залы концептуально разные. Для ностальгирующих по «Мы женаты» на Рубинштейна мы специально построили камерный зал, близкий по духу, куда переселили всех Будд и подарки, которые дарили нам благодарные гости».

За розовой дверью теперь есть дайнер по-петербургски с прозрачным потолком, большими панорамными окнами и интимный ретрозал по мотивам рубинштейновского заведения — с патиной, граммофонами и миниатюрными столиками. А за тайной дверью в библиотеке скрывается вход в Реберную — особый зал, напоминающий о заседаниях тайных обществ, где в романтическом сумраке оплавляются свечи, тускло отсвечивают завуалированные зеркала и мерцают фрески на

стенах. Здесь подают spare ribs, свиные ребра, с пивом или без. А еще — пряную дыню с креветками, треску с перечной грушей, яблочные оладьи к ребрам.

За еду отвечает бренд-шеф Михаил Дмитриев (работал в проектах «Олива», «Фламандская роза», «Летний дворец», Angle Vert). Это в полном смысле авторские блюда: баклажан, запеченный под черными зернами кунжута, эмпанадас с крабом, судак с булгуром и ананасом, смузи, облепиховый чизкейк... Конек Михаила — учение макробиотика, которое шеф пару лет постигал в испанском спа-комплексе Sha. Начинать знакомиться с равновесием энергии инь и ян Михаил предлагает с салатов, которые нарядно громоздятся на барной стойке по соседству с круассанами.

Есть в новом заведении и библиотека. Книг много, больше 10 тыс. томов — можно приносить, читать и покупать. Средства, полученные от продажи книг, перечисляются в детский дом. ■



ЗА ПОТАЙНОЙ ДВЕРЬЮ СКРЫВАЕТСЯ РЕБЕРНАЯ

ГИЙОМ ДЕНЗЭЙЕР: «КУХНЮ СТРАНЫ ФОРМИРУЮТ НЕ КАСТРЮЛИ, А РЕЦЕПТЫ»

В 2010 ГОДУ ЛЕГЕНДАРНЫЙ «МЕТРОПОЛЬ» ПРЕДСТАЛ ПЕРЕД ГОСТЯМИ В НОВОМ КАЧЕСТВЕ: ПОД БРЕНДОМ BRASSERIE DE METROPOLE ПОЯВИЛСЯ РЕСТОРАННЫЙ КОМПЛЕКС И БЕЛЬГИЙСКИЙ ПАБ С СОБСТВЕННОЙ ПИВОВАРНЕЙ. ВСЕ ЭТИ ГОДЫ НА НЕЙ ТРУДИТСЯ ГИЙОМ ДЕНЗЭЙЕР И НЕ ПЕРЕСТАЕТ РАДОВАТЬСЯ ТОМУ, ЧТО КОГДА-ТО ОТПРАВИЛ СВОЕ РЕЗЮМЕ В ПЕТЕРБУРГ: ПО СЛОВАМ ГИЙОМА, ЭТО РАБОТА ЕГО МЕЧТЫ. НАТАЛЬЯ ЧЕРНЯЕВА

GUIDE: Вы помните, когда впервые попробовали пенный напиток?

ГИЙОМ ДЕНЗЭЙЕР: Лет в десять, наверное. Раньше так называемое table beer вообще подавали в школе: там 0,05% алкоголя и его пили все дети вместо нынешней кока-колы. Но, конечно, сейчас это запрещено. Серьезно процессом изготовления я заинтересовался лет в 18: тогда я учился в высшей школе, планировал стать спортивным тренером, но в какой-то момент понял, что в пабе провожу больше времени, чем в аудитории. И решил поменять планы на будущее, начав изучать пищевую промышленность.

Г: Правда ли, что первый опыт пивоварения у вас случился еще в подростковом возрасте?

Г. Д.: Мне было 14 лет, мы сварили пиво вместе с отцом, в маленьком заведении на юге страны. Папа работал в администрации нашего городка, так что, как говорят в Бельгии, я не был рожден в пивоварне. Первым местом моей работы стала La Carasole: мы делали пиво в медных чанах на открытом огне, на дровах — это единственное производство в мире, где еще используется такая технология. Я был product manager, хотя, надо сказать, в те годы штат вообще состоял из двух человек: меня и еще одного парня. Это была отличная работа, и я многому там научился.

Потом я перешел в Trappistes Rochefort, это одна из самых популярных марок в мире, пиво, которое варится монахами. Я работал в тамошней лаборатории, экспериментировал со вкусами: в конце каждой недели мы пробовали плоды этих экспериментов, решали, можно ли это пить или нет.

Г: И какие самые экзотические сорта вам доводилось делать?

Г. Д.: Я не люблю экзотику. Конечно, я в процессе всегда добавляю специи, но нельзя сказать, что это как-то особенно экзотично. Например, в этом месяце для нашего пивного фестиваля сварил тыквенный эль, пиво на тыквенных семечках, оно сладковатое. Это не экзотика, но это интересно. Однажды у меня получилось пиво идеально зеленого цвета, в другой раз я использовал специи, которые дивно пахли: напиток вышел исключительного рубинового цвета, но отвратительный на вкус. Я думаю, за все время, что я в профессии, сварил сортов 50–70.

Г: Как вы оказались в «Метрополе»?

Г. Д.: В тот момент я работал в маленьком стартапе по производству снеков, но всегда знал, что вернусь к пивоварению. Совершенно случайно мне на глаза попала вакансия из России. Я поговорил с женой. «Дорогая, похоже, я нашел хоро-



ЕВГЕНИЙ ГАВРЕНКО

шую работу». «Здорово, а где?» «В России». «О нет! Там же могут убить человека на улице ни за что!» Я уговорил ее хотя бы посмотреть на фотографии Петербурга в интернете, после чего жена сказала: «Ну, о'кей. Можно попробовать».

Когда на собеседовании я спросил, обеспечат ли меня нормальным жильем, так как у меня семья, двое детей (сейчас уже трое), собственник ресторана сказал: «Женат и двое детей? Тогда тебе в Россию лучше не приезжать!» Первые два года я работал здесь практически постоянно, а сейчас провожу в Петербурге примерно две недели каждый месяц.

Г: Сколько литров варит «Метрополь» ежемесячно?

Г. Д.: Около трех тысяч. У нас шесть разных сортов разливного пива и три — бутылочного. Пиво в бутылках получается дороже, и на нем мы акцент не делаем. Хотя изначально это была моя инициатива: я предложил варить пиво, в котором процесс второго брожения будет идти уже в бутылке. Идея была принята с энтузиазмом, насколько мне известно, больше в России такого никто не производит, хотя в Англии и Бельгии этот процесс обыденный.

Г: Сколько людей занято в производстве?

Г. Д.: У меня есть два помощника.

Г: Откуда вы берете сырье?

Г. Д.: Можно сказать, что мы везем материалы из Бельгии — в частности, со-

лод. Но на деле семена, из которого он делается, собирают по всей Европе. Мы варим именно бельгийское пиво по трем причинам: рецепты, я и солод. Так же и в Бельгии: люди используют хмель из Чехии, поскольку в стране он не растет, но пиво все равно остается бельгийским. Сюда для ресторана мы закупает чешский и американский хмель, а однажды брали даже из Новой Зеландии.

Г: Как происходит процесс пивоварения?

Г. Д.: Пивоварня была построена за несколько месяцев до того, как я пришел на работу, оборудование тут австрийское. Комната варения везде одинаковая, плюс-минус, вне зависимости от того, где произведено оборудование — в Бельгии, Германии или Австрии. Кухню страны формируют не кастрюли, а рецепты. Мы дробим солод и заливаем его водой...

Г: Как вам, кстати, качество здешней воды?

Г. Д.: Это большая проблема. Качество ее совершенно нестабильно: время от времени мы меняем фильтры то каждые две недели, то каждые два месяца. Мы чистим воду электролизом на специальной установке, у которой почти нет аналогов: жидкость получается кристально чистая, может быть, даже слишком чистая.

На одну закладку идет 700 литров воды и 200 килограммов солода. Начинаем с 45 градусов, потом поднимаем до 63, затем 72 градуса и в финале доводим до 80. Темпера-

турные паузы очень важны: в одни из них расщепляются белки, в другие дробится крахмал. Потом смесь перекачивается в другой чан и фильтруется. Получившееся сусло кипятится от часа до двух, в зависимости от сорта, на этом этапе добавляются хмель и специи. (Кстати, это также отличает бельгийское пивоварение: скажем, немцы специй не добавляют.) Очень часто используется кориандр, для бланш — можжевельник, всего около 30 видов. Но часть из них я хотел бы сохранить в секрете.

Г: Все рецепты ваши, вы сами их придумали?

Г. Д.: Ну они не мои, а «Метрополя».

Г: Когда вы устраивались сюда работать, вам ведь наверняка рассказали, что «Метрополь» — знаковый ресторан, легенда. Были опасения не соответствовать месту?

Г. Д.: До приезда в Петербург я ничего не знал об истории ресторана, и только здесь мне рассказали и то, что зданию больше 170 лет, и что сюда любил ходить Распутин, а впоследствии — партийная элита. Но, честно сказать, зажимов по этому поводу у меня не было.

Г: А вам доводилось угощать VIP-гостей?

Г. Д.: Дело в том, что я редко могу понять, насколько известен человек здесь, в России. Когда я рассказываю друзьям: «Сегодня приходил лидер группы „Ленинград“», они говорят: «Сергей Шнуров? И ты с ним даже не сфотографировался?!» Для меня знаменитые люди — такие же гости, как и остальные.

Г: Как часто у вас появляются новинки?

Г. Д.: Самые популярные сорта в продаже постоянно, но раз в три месяца, обычно под пивной фестиваль, я варю что-то новое.

Г: Существуют ли какие-то национальные вкусовые особенности при выборе пива?

Г. Д.: Выбор во многом продиктован модой. Например, сейчас в Бельгии очень популярно варить американские эли (которые мне, к слову, не нравятся), но через два года все поменяется. Так же, как и мы, вы, русские, любите пиво с горчинкой, да и вообще наши вкусы совпадают.

Г: Вы работаете здесь семь лет. Культура потребления пива в России за это время изменилась?

Г. Д.: Не только в России, но и в Европе, и в США. Пиво сейчас в тренде. Люди раньше довольствовались продукцией глобальных корпораций, а сейчас они ищут маленькие крафтовые пивоварни. И кризис сыграл нам на руку: импортное пиво подорожало в два раза, а то и больше, при этом покупатели хотят знакомиться с новыми сортами, и это хорошая возможность для нас. ■



БИФСХТЕКС ИЗ РУБЛЕННОЙ МРАМОРНОЙ ГОВЯДИНЫ НА ЗЕМЛЕ ИЗ БОРОДИНСКОГО ХЛЕБА С ОБЖАРЕННЫМ КИЗИЛОМ И КИТАЙСКИМ САЛАТОМ ПАК-ЧОЙ

«РУБИНШТЕЙН»: ВСЕ ИЗ МЕСТНОГО

ЗИМНИЕ ДОПОЛНЕНИЯ В МЕНЮ РЕСТОРАНА «РУБИНШТЕЙН» — ТАКИЕ ЖЕ ПРОСТЫЕ И ПОНЯТНЫЕ, КАК И ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ ПОЗИЦИИ.

Большинство продуктов, из которых готовят различные блюда, несмотря на их названия, — российские. Появилось около десятка новых позиций: среди них масур-дал — насыщенный пряный чечевичный суп в индийском стиле с крокетами из баранины; бифштекс из рубленой мраморной говядины на земле из бородинского хлеба с обжаренным кизилом и китайским салатом пак-чой; фиш энд чипс — традиционное английское блюдо из нежной

трески в хрустящей панировке и жареными картофельными дольками с белым соусом, солеными огурцами и травами. Появилась и домашняя печеная колбаса из баранины с пряной чечевицей, рагу из баклажанов и цукини, кнели из домашнего творожного сыра с кинзой. В чайном меню тоже зимние изменения — горячие напитки из облепихи, брусники, малины. ■

ВОСКРЕСНЫЙ ОКОРОК

РЕСТОРАН «РУССКАЯ РЮМОЧНАЯ № 1» ВВЕЛ В МЕНЮ НОВИНКУ — ЗАПЕЧЕННЫЙ СВИНОЙ ОКОРОК. ОН ПОДАЕТСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ПО ВОСКРЕСЕНЬЯМ.

«Прежде чем попасть на столы, окорок готовится по особой технологии больше суток», — говорит шеф-повар ресторана Андрей Власов. Точнее — в общей сложности около 36 часов. В начале повара маринуют кусок чесноком, перцем и солью, в таком виде он

должен полежать 12 часов. Потом 24 часа он томится в настоящей русской печи, после чего запекается в духовом шкафу. Благодаря такой технологии мясо получается мягким, сочным, с богатой палитрой вкуса. Окорок подается с горчицей и хреном. ■



МЯСО В ТАКОМ ПРИГОТОВЛЕНИИ ЛЕГКО РЕЖЕТСЯ И ЕСТСЯ

В ITALY ГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

ПИЦЦА НА РЖАНОМ ТЕСТЕ, ПАСТА С БОТТАРГОЙ И КЛАССИЧЕСКАЯ САЛЬТИМБОККА — СРЕДИ НОВЫХ ПОЗИЦИЙ В МЕНЮ РЕСТОРАНОВ.

Бренд-шеф ресторанов Italy Евгений Энгельке экспериментирует в составлении оригинальных вкусовых сочетаний, поэтому в разделе «Пицца» появилась пицца на ржаном тесте. Изготовленный по методике приготовления классической пиццы в специальной печи, новый вариант итальянского специалитета, как считает шеф, обретает знакомый запах «Дарницкого» хлеба. Предлагается два варианта начинок: с брынзой и соусом песто и с сальсиччей. Отдельная строчка в меню — ржаная фокачча с горгонзолой и семечками подсолнуха. Еще одна новинка — паста с боттаргой. Сыровяленая икра кефали, которая когда-то была в рационе моряков даль-



ТОМАТНЫЙ СУП С ХЛЕБОМ «ПАПА АЛЬ ПОМОДОРО»

него плавания, сейчас довольно редко встречается в Петербурге. Тартар из говядины с черным трюфелем, теплый салат с телятиной и овощами и паста с рагу из утки — также в числе новых позиций. Классическое блюдо римской кухни из «горячего» — сальтимбокку из телятины — принято подавать в виде рулета, но Евгений Энгельке изменил подачу: мясо нарезано тонкими слайсами, в качестве дополнения — прошутто котто и соус из белого вина и шалфея. В меню возвращается томатный суп с хлебом «Папа аль помодоро», который призван согреть долгими зимними вечерами. ■



ИЗ ЖИЗНИ ОТДОХНУВШИХ

КВАРТИРНИК
ИД «КОММЕРСАНТЪ» В ЧАСТНОЙ КВАРТИРЕ-
СТУДИИ НА ПЕВЧЕСКОМ.

Закрытые музыкальные квартирники «Время легенд» — это неформальные встречи людей, объединенных любовью к музыке, — от классики мирового рока до ленинградской волны. Тех, чья юность прошла в 80-е и кому хорошо знакомы слова Nirvana, Led Zeppelin, Pink Floyd и Deep Purple. Кто знает «Кино» без попкорна и кому не надо объяснять, что значит БГ, АУ, ДДТ или НОМ. В общем, это попытка возродить традицию ленинградских квартирников, где в кругу единомышленников можно поговорить и послушать музыку, повлиявшую на сознание целого поколения, встретиться с людьми, совершившими в те годы музыкальную рок-революцию.

Первый квартирник на Певческом прошел при глобальной поддержке компании «Мегафон» и строительной компании Legenda. Также неоценимую помощь в подготовке встречи оказали группы компаний NCA, музыкальные магазины ZonaZvuka, группа «Ладога», «Трюфельный дом Bruno», компании Flyprint, AN-Security и интернет-партнер Geometria.ru

Специальным гостем стал поэт, актер, музыкант и солист группы «Аукцыон» Олег Гаркуша.

Федор Чистяков (экс-«Ноль»), легенда ленинградской рок-музыки, вместе со своей группой отвечал за рок-н-ролл, но-стальгию и бешеный драйв. ■





1_Продюсер национальной ресторанной премии Where to Eat Ирина Тиусонина, президент группы «Ладога» Вениамин Грабар (в центре), заместитель генерального директора группы «Ладога» Руслан Григорьев

2_Экс-лидер группы «Ноль» Федор Чистяков и музыканты группы

3_Генеральный директор компании Legenda Intelligent Development Василий Селиванов

4_Генеральный директор ЗАО «Ринг» Александр Немчин и управляющий петербургским филиалом Росгосстрах-банка Елена Веревокина

5_ Управляющий партнер УК «Теорема» Игорь Водопьянов

6_ Соучредитель и вице-президент холдинга «Адамант» Михаил Баженов

7_ Шеф-повар отелей «Астория» и «Англетер» (сеть Rocco Forte Hotels) Серж Фери и управляющая отелем «Англетер» Наталья Изотова

8_ Музыкант, автор песен, актер, шоумен группы «АукцЫон» Олег Гаркуша

9_ Директор петербургского филиала компании «Мегафон» Владимир Бакалов, PR-менеджер компании Кристина Сениченкова и директор по связям с общественностью Северо-Западного филиала компании «Мегафон» Кермен Манджиева

10_ Музыкант Федор Чистяков и владелец охранного холдинга AN-Security Евгений Климов

11_ Старший вице-президент банка «Санкт-Петербург» Михаил Фрид и генеральный директор ОАО «Санаторий „Сестрорецкий курорт“» Михаил Горба

ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ



HARRY WINSTON



Harry Winston Midnight
Date Moon Phase Automatic 42 mm*



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 Полночь Дата и фаза луны, с автоподзадом, 42 мм