

ВТОРИЧНОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ / 18
ЛЮКСОВЫЙ СЕГМЕНТ
АДАПТИРУЕТСЯ / 20
ЛАЗУРИТ
В ЛИОНСКОМ ЗАЛЕ / 26

Элитная недвижимость

Вторник, 21 марта 2017 №47

(№6041 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

RBI
The art of real estate®

РЕКЛАМА

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,

РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

БЛИЗКИЕ ЦЕННОСТИ

Недавно один знаменитый автомобильный бренд устроил прием в историческом здании, переделанном под элитное жилье. Не буду называть ни компанию, ни дом, чтобы никого случайно не задеть. Собственно, прием был роскошным, а интерьер квартиры, ставшей резиденцией бренда, действительно впечатляет мастерством профессионалов, воссоздавших все величие исторического декора. Поднявшись по белоснежной мраморной лестнице полукругом, попадаешь... куда бы вы думали? Все не в просторную переднюю или обширную прихожую, как это водилось в приличных домах, а в куцый такой крошечный предбанничек. Из которого извилистый коридорчик ведет в шикарную гостиную дворцового вида. Другой аппендикс направлен в сторону гардеробной. Появляется ощущение, что апартаменты начинают с черного хода, в таких домах — места для прислуги. Что называется, не баре... Хотя некоторое недоумение по поводу планировочных решений все-таки остается.

Надо сказать, что коридор — самое бесполезное пространство в квартире, хотя некоторые архитекторы так явно не считают. Собственно, у коридора одно логистическое назначение — быть неким подсобным помещением, скрытой от хозяйских глаз «дорожкой» для перемещения всех тех, кто ухаживает за квартирой и обслуживает ее обитателей. Недавно в господских квартирах, в свое время превращенных повсеместно в коммуналки, существует два входа. «Черный» — в коридор или кухню с «черной» же лестницы» и парадный (с лестницы парадной), ведущий в прихожую — из нее открывались двери в анфиладу комнат, в то время как дверь в коридор держалась закрытой. Никто лучше такой планировки помещений для приличных городских квартир и тем более особняков не придумал. Так стоит ли нарушать такие принципы организации пространства? Принципы комфорта, который, как говорят девелоперы, так ценят покупатели элитного жилья?

Будет ли жить требовательный покупатель в воссозданном памятнике истории и архитектуры — это вопрос. Исторические ценности, пусть даже частично имитированные, обязывают. Близким становится то, что живет с нами долго. То, что не разрушалось до этого десятилетиями, а потом возникло из небытия.

ПРЕМИАЛЬНОЕ РАССЛОЕНИЕ

ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО ПРИМЕРНО НА 10% МЕНЬШЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, ЧЕМ В 2015 ГОДУ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ РЫНОК ОСТАЕТСЯ ДОСТАТОЧНО СТАБИЛЬНЫМ, А ПО ПРОГНОЗАМ НЕКОТОРЫХ АНАЛИТИКОВ, В ЭТОМ ГОДУ МОЖНО ОЖИДАТЬ ДАЖЕ РОСТ ВВОДА ПРЕМИАЛЬНЫХ КВАРТИР.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в 2016 году рынок элитного жилья города пополнился двумя объектами общей площадью 32,4 тыс. кв. м. На рынок вышло около 350 квартир в двух проектах: в апарт-отеле Royal Park («Кортрос») и в новой очереди ЖК «Смольный парк» («ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад»). В эксплуатацию также было введено два объекта общей площадью квартир 14,6 тыс. кв. м. Оба жилых комплекса возведены девелопером Setl City в Центральном районе города: ЖК «Дом на Кирочной» и ЖК «Дом у ратуши».

По состоянию на конец декабря 2016 года объем рынка в элитном сегменте оценивался в 416 тыс. кв. м, из них непроданными остались 165 тыс. кв. м. За прошедший год в Петербурге было реализовано около 65,5 тыс. кв. м, что на 11% ниже уровня спроса за 2015 год.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», считает, что это связано с невысокой активностью девелоперов по выводу новых площадей в течение года и, как следствие, с активным вымыванием ликвидного предложения.

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга и исследований рынка холдинга RBI, говорит, что и с бизнес-классом вывод на премиальном рынке был небольшим: «За 2016 год на рынок было выведено немного новых объектов — всего тринадцать, причем три из них — апартаменты. Преимущественно все это объекты бизнес-класса, в том числе „Дом у Невского“ (Полтавская улица) и ArtStudio (2-я Советская улица). Общая площадь выведенных в продажу объектов составила 152 тыс. кв. м. Для сравнения, в 2015 году было выведено около 330 тыс. кв. м. Впрочем, в конце 2016 года застройщики поспешили получить большое количество новых разрешений на строительство».

«В качестве ключевой тенденции стоит отметить факт предполагаемого роста объема рынка в новом году: некоторые компании анонсировали старт новых проектов элитного класса жилья. Уже получены разрешения на строительство объектов высокого класса в Василеостровском, Центральном и Петроградском районах города», — рассказала госпожа Трошева.

«Премиальная недвижимость (бизнес-класс и выше) в 2016 году традиционно была востребована: спрос на нее остался достаточно высоким, по сравнению с 2015 годом он вырос на 2%. За последние десять лет более высокие показатели спроса в элитном сегменте наблюдались только в ажиотажном 2014 году. При небольшом количестве новых проектов девелоперы, которые выводят их на рынок,



ЖК «ДОМ У РАТУШИ» (SETL CITY) В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА, ПО ИДЕЕ АВТОРОВ ПРОЕКТА, ДОЛЖЕН ВПИСАТЬСЯ В АНСАМБЛЬ НЕДАВНО ПОСТРОЕННЫХ ЗДАНИЙ В СТИЛЕ, ПРЕТЕНДУЮЩЕМ НА АНАЛОГИИ С АРХИТЕКТУРНЫМ СТИЛЕМ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ ПЕТЕРБУРГА НАЧАЛА XX ВЕКА

получают хороший отклик потенциальной аудитории. Покупателям интересны нестандартные продукты: квартиры и нежилые помещения в уникальных локациях, с отличными видовыми характеристиками, оригинальными планировками», — считает госпожа Сережина.

КЛИЕНТ НАЧАЛ ПОНИМАТЬ Следует отметить, что в последнее время объекты бизнес-класса все реже позиционируются как премиальные.

Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая рассказала, что клиенты перед принятием решений сейчас тратят в два-три раза больше времени на анализ всей информации по объектам. «Покупатели уже вполне способны идентифицировать и не покупать квартиры в объектах, которые искусственно объявляются элитными с соответствующими ценами, хотя в действительности являются просто бизнес-классом», — пояснила эксперт.

Достаточно стабильными остаются на рынке элитного класса и средние цены: за год средняя стоимость квадратного метра в границах города, по данным «Петербургской недвижимости», выросла на 2,7% и достигла отметки в 333,8 тыс. рублей. Госпожа Сережина указывает, что при этом себестоимость строительства за год увеличилась на 8–11% (в зависимости от класса проекта).

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», подтверждает слова коллег: «Об-

щий негативный фон, который сопровождал рынок и страну на протяжении последних лет, сходит на нет. Более того, этот негатив начинает играть против тех, кто его генерировал. Если говорить об итогах года для рынка, то мое ощущение, что бизнес начал реструктуризироваться. Например, понятие „бизнес-класс“ в недвижимости и товарах сильно размылось. „Элита“ сжалась, но осталась на рынке — ее позиции вне зависимости от кризиса более устойчивы».

Требования клиентов к элитным объектам растут с каждым годом, тем самым стимулируя девелоперов на реализацию соответствующих проектов. Это, несомненно, способствует повышению среднего бюджета на приобретение квартиры. По примерным оценкам, сейчас он варьируется в пределах 25–35 млн рублей. «Предпочтения покупателей к формату жилья остались практически неизменными: более 50% от общего объема спроса приходится на квартиры с двумя и тремя спальнями. Наиболее востребованы квартиры площадью 120–140 кв. м», — говорит господин Оноков.

КОЛЕБАЛИСЬ ВМЕСТЕ С ЭКОНОМИКОЙ

Александр Беляев, управляющий партнер Engel & Volkers в Санкт-Петербурге, отмечает, что не весь год спрос на премиальное жилье был стабильным: «2016 год для рынка элитной недвижимости (недвижимости класса de luxe) стал крайне волатильным, нестабильным, изменчивым. → 16

КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

«Город после дождя»



Дом ArtStudio
на 2-й Советской улице

ДОМ ПОСТРОЕН



«Утро на Неве»

Дом «Четыре горизонта»
с высоты Смольного собора

«Петербург на рассвете»



Вид на «Дом у Невского»
через арку Феодоровского собора

Реклама: ЗАО «Северный город». ArtStudio – студии художников. Адрес проекта: Санкт-Петербург, 2-я Советская ул., д. 4-б.
ООО «Денген». Адрес проекта: Пискаревский пр., 3 лит. В.; ООО «Петербург Девелопмент». Адрес проекта: Санкт-Петербург,
Полтавская ул., 7. Проектные декларации и подробности акции на сайте www.rbi.ru



The art of real estate®

rbi.ru

ДАРИМ 100 000 РУБ. ГОСТЯМ ГОРОДА*

(812) 320-76-76

14 → В первом и втором кварталах продажи били рекорды, что было обусловлено падением рубля, отложенным спросом, а также общей тенденцией, наблюдавшейся в поведении покупателей, старавшихся вложить, не инвестировать, а именно вложить собственные средства в более надежные активы. Тогда как в третьем и четвертом кварталах произошло резкое снижение спроса, особенно на объекты средней ценовой категории — от 25 до 80 млн рублей. При этом верхний ценовой сегмент (от 150 млн рублей и выше) практически никак не пострадал».

Господин Беляев добавляет, что начавшаяся еще в 2015 году тенденция смещения покупательского спроса со вторичного рынка на первичный продолжилась и укрепилась в 2016 году. На текущий момент застройщики занимают гораздо более гибкую позицию по сравнению с частными собственниками: предлагают выгодные скидки и рассрочки, заметно улучшают качество проектов, которые становятся все более продуманными с точки зрения как архитектурных, так и планировочных решений. Это заставляет многих покупателей обратить свой взор в сторону первичных объектов.

Учитывая тот факт, что в 2016 году большое количество новых объектов в сегменте бизнес-класса активно готовилось к выходу на рынок, 2017 год может стать одним из самых рекордных по выводу в продажу объектов, особенно на Петровском острове. «Кроме этого, в 2016 году активно шло возведение объектов элитного сегмента, среди объектов класса de luxe стоит отметить ввод в эксплуатацию комплекса „Резиденция на Каменном“ и клубного дома Del Arte», — говорит господин Беляев.

Михаил Ривлин, руководитель проекта Art View House (девелопер «Охта Групп»), указывает на то, что в сфере элитного жилья Петербурга сформированы три

основные локации: это центр города, за город и острова — как компромисс между центром и загородом. «Рынок загородной недвижимости пока слаб, мода на постоянную загородную жизнь — мода десяти-пятнадцатилетней давности. Современный клиент явно видит минусы жизни вне города, среди которых на первом месте, конечно, неудобство для детей. Школ, в которые жители загородных резиденций хотят отдать своих детей, не так много и все они находятся на территории города, а ежедневные поездки — это серьезная физическая и психологическая нагрузка для ребенка. Также у многих есть пожилые члены семьи, связь с которыми усложняется при проживании вне города. В связи со снижением общего уровня жизни улучшения по этим двум направлениям ждать не приходится, поэтому мы наблюдаем отчетливую тенденцию „реэмиграции“ собственников элитного загородного жилья назад в город», — заключает эксперт.

МОСКВИЧИ ХОДЯТ В ТУМАНЕ Госпожа Сережина говорит, что на рынке сегодня присутствует довольно много новых объектов, претендующих как бы на элитность, но при этом выходящих за рамки привычных для элиты локаций (очевидно, что в них уже почти не остается мест для застройки). Строительство премиального жилья оказывается привлекательным для компаний, никогда этим не занимавшихся, но считающих, что строительство элитного жилья особенно выгодно — оно кажется и более доходным, и более стабильным в кризисы. Однако эти застройщики не учитывают важный нюанс: в Петербурге клиенты элитной недвижимости редко покупают то, в чем они не уверены. Поэтому если какой-то застройщик, которого никто не знает, начинает продавать элитное жилье, причем в непростые времена, то у него просто ничего не раскупят.

«Эта тенденция отчетливо проявилась в прошлом году на примере амбициозных проектов иногородних (прежде всего московских) девелоперов, заявленных в элитном сегменте. Всем стало окончательно понятно, что амбициозные и роскошные проекты, которые были запущены не петербургскими застройщиками в 2014–2015 годах, не оправдали ожиданий: результаты продаж оказываются у них неудовлетворительными», — говорит госпожа Гуртовая. По ее словам, проблема состоит в том, что иногородние застройщики, не знающие Петербурга, не чувствующие, в каком месте города логичны объекты того или иного класса и с какими характеристиками, выводят на рынок элитные проекты, оказывающиеся совершенно не востребованными для определенных локаций. Иногороднему застройщику, по словам эксперта, если город ему не близок, вполне можно продать участок, подходящий совсем не для того проекта, который он хочет реализовывать. «В итоге он решает, что если участок в центре города, то его можно приобрести и построить объект класса de luxe. Между тем de luxe в этом месте оказывается никому не нужен, покупателям в этой локации вообще не нужны огромные 250-метровые квартиры в пафосных проектах с дорогой инфраструктурой, роскошной отделкой мест общего пользования, двухэтажными подземными паркингами. И подобных неадекватных проектов, в которых очень плохо идут продажи, на рынке сейчас довольно много», — рассуждает госпожа Гуртовая.

«Тренд последнего года — растущий спрос на такой формат недвижимости, как апартаменты. Клиенты положительно относятся к этому формату и активно приобретают такие помещения. В элитном сегменте их доля составила 12% по количеству продаж в 2016 году (или 8% по ко-

личеству проданных квадратных метров). Очевидно, что Петербург здесь движется по московскому сценарию», — говорит госпожа Сережина.

Среди важных для рынка премиального жилья событий 2016 года можно отметить начало освоения Петровского острова, который сейчас активно преподносится в рекламе отдельными девелоперами как некое замечательное место для элитного жилья. «В принципе, местоположение у Петровского острова неплохое. Тем не менее имеются большие сомнения относительно того, что Петровский остров сможет стать какой-то очевидной элитной локацией. Как бы то ни было, но исторически это сложившаяся промзона, конвертируемая сейчас в весьма плотную застройку, и непонятно, почему она должна претендовать на какой-то элитный статус. Да, на окончании острова остается яхт-клуб, сохраняется и замечательный Дом ветеранов сцены, в числе плюсов есть некоторые виды на воду и через воду. Однако Петровский остров — это специфическая локация, интересная прежде всего для любителей Петроградской стороны», — рассуждает госпожа Гуртовая.

По ее мнению, ажиотаж девелоперов вокруг Петровского острова вызывает аналогии с Крестовским островом — ранее эту локацию ряд застройщиков тоже настойчиво продвигал как якобы оптимальное место для строительства элитной жилой недвижимости. А теперь Крестовский остров практически полностью застроен, причем он является уже далеко не элитным местом и люди стремятся оттуда переезжать. «Крестовский остров перестал быть интересен для покупателей настоящей элиты, которым важны уединение, экология, красота окружающих видов (она просто испорчена плотной соседней застройкой)», — констатирует госпожа Гуртовая. ■

РЫНКИ ТОРМОЗЯТ

В 2016 ГОДУ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЗАНЯЛ 56-Е МЕСТО В РЕЙТИНГЕ ИЗ 100 ГОРОДОВ МИРА ПО ДИНАМИКЕ ЦЕН НА ЭЛИТНУЮ ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ С ПОКАЗАТЕЛЕМ ГОДОВОГО РОСТА 0,2%. ПО МАТЕРИАЛАМ LIFEDELUXE.RU

Об этом свидетельствуют данные индекса Prime International Residential Index (PIRI) международной консалтинговой компании Knight Frank, который отслеживает изменение стоимости элитной недвижимости в 100 ключевых локациях мира, сообщает lifedeluxe.ru. Москва показала отрицательную динамику в размере 11,2% в рублевом эквиваленте и заняла 99-е место из 100. По итогам 2016 года средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке элитной недвижимости в Петербурге составляет 348 тыс. рублей, в Москве — 785 тыс. рублей.

В 2016 году ведущие мировые рынки элитной жилой недвижимости продемонстрировали замедление темпов роста. В среднем цены на элитную недвижимость выросли на 1,4% против 1,8% в 2015 году.

В 61% локаций, отслеживаемых PIRI, цены выросли или остались без изменений, годом ранее их доля составила 66%. Наряду с незначительным снижением показателя среднего роста цен это говорит о дополнительном замедлении в развитии глобальных рынков элитного жилья. Верхние строчки рейтинга занимают Китай, Новая Зеландия, Канада и Австралия. Нефтезависимые рынки, такие как Москва и Лос-Анжелес, находятся в конце списка.

Индекс PIRI является наиболее релевантным индикатором динамики цены на рынке элитных квартир по методике, применяемой на всех рынках присутствия Knight Frank, индекс рассчитывается в местной валюте по постоянной выборке типичных квартир в современных элитных объектах. ■



ВИД НА ВОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ СЧИТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ДОРОГОГО ЖИЛЬЯ

БЕЗ КОМПРОМИССОВ

ПО МНЕНИЮ ЭДУАРДА ТИКТИНСКОГО, ПРЕЗИДЕНТА ХОЛДИНГА RVI, СЕЙЧАС НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГЛАВНЫЙ — НЕ ПРОДАВЕЦ. ЦЕНЫ ПОСЛЕДНИЕ ГОД-ДВА СТАБИЛЬНЫ, СУЩЕСТВУЕТ ХОРОШИЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, КЛИЕНТАМ ЕСТЬ ИЗ ЧЕГО ВЫБИРАТЬ, И ОНИ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫМИ. КАК ЭТО СКАЗЫВАЕТСЯ НА ПОЛИТИКЕ ДЕВЕЛОПЕРОВ?

СВЕТЛАНА ХАМАНОВА

GUIDE: Наверное, самое «простое» в данной ситуации — предложить покупателям принципиально новый объект? Например, санаторный wellness-комплекс в Сестрорецке, о работе над которым вы заявили в декабре.

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ: Проект реновации Сестрорецкого курорта действительно стартовал этой зимой, но задача перед нами стоит на самом деле очень сложная: реконструкция двух советских жилых корпусов и восстановление по сохранившимся чертежам исторического Лесного корпуса — он уже много лет в руинах. Сейчас мы готовим площадку, договариваемся с партнерами по разным важным вопросам, в частности, о логистике движения строительной техники. Ведь Сестрорецкий курорт продолжает работать, здесь по-прежнему отдыхает и проходит оздоровительные курсы множество людей, сюда приходят гулять по побережью местные жители, приезжают петербуржцы. Так что работа нам предстоит практически ювелирная, если не хирургическая, где самое главное — не навредить. Сохранить уникальный природный ландшафт и при этом качественно преобразовать архитектурную, инфраструктурную и инженерную составляющие, потому что петербуржцам категорически не хватает достойной загородной недвижимости. Горожане часто воспринимают «в штыхы» любые строительные работы, опасаясь за природу, историческое окружение или просто за свой привычный уклад жизни. И это абсолютно естественная реакция. Доказать, что застройщик — не враг, можно только одним способом: предоставить людям максимально открытую, честную информацию о проекте. Чем мы сейчас и занимаемся в Сестрорецке. Объясняем, что нового, тем более высотного строительства здесь не будет, что реконструкцию мы всегда проводим очень бережно и с соблюдением всех нормативов, что доступ к прибрежной полосе Финского залива никто никому не перекроет... В конце концов, нам же самым выгодно сохранить Сестрорецкий курорт как заповедный уголок прекрасной природы. По этому пункту мы достигли полного взаимопонимания с руководством санатория еще до вступления в проект.

G: Другой вариант отстройки от конкурентов — дополнительные опции, «как в лучших отелях». Кстати, а чего на практике хотят от элитной квартиры покупатели сегодня: домашнего уюта или же гостиничного шика и комфорта?

З. Т.: Одно не исключает другого. Посмотрите на проект «Новая звезда» на Песочной набережной. RVI сдал его десять лет назад, но по объему внутренней инфраструктуры и услуг для жильцов он до сих пор остается уникальным для Петербурга жилым комплексом. Более 50% площадей этого дома отдано под инфраструктуру для жителей: здесь есть спа-центр с бассейном, солярием и тренажерным залом, детская игровая, бильярдная, сигарная комната, химчистка, прачечная. Меня ча-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

сто спрашивают, когда RVI построит еще что-нибудь подобное, но я пока не вижу подходящего участка. А домашний уют каждый владелец создает в своей квартире сам. Задача застройщика — помочь в этом, обеспечив необходимый уровень инженерных коммуникаций. Ведь комфорт и уют в наше время — во многом дело техники.

Что касается дополнительных опций и услуг, то оправданно все, что затрагивает заботу о здоровье членов семьи и безопасность проживания. Мы это очень четко почувствовали, когда внедрили на всех своих объектах — не только в элите или бизнес-классе, но и в комфорте — четырехступенчатую систему очистки воды и начали об этом рассказывать покупателям. Людям реально интересно, как вода, перед тем как попасть в кран у них на кухне или в ванной, последовательно проходит через все эти системы: через грубое фильтрование кварцевым песком, сорбционную очистку угольными фильтрами, мешочные фильтры с мельчайшими порами в 0,005 мм и, наконец, через ультрафиолетовое обеззараживание... Клиентам проще сделать осознанный выбор, когда они знают такие подробности. Также в бизнес-классе новой востребованной опцией становятся квартиры с отделкой и мебелью. Мы для себя тоже рассматриваем эту возможность, уже ведем переговоры с поставщиками мебели и техники немецкого производства.

G: Каким еще образом девелопер может выделить свой проект? Предоставить удобные финансовые инструменты для покупки?

З. Т.: Среди наиболее востребованных инструментов по-прежнему остается ипотека. В 2016 году у нас более четверти всех сделок в бизнес-классе происходило с привлечением ипотечных кредитов. Если добавить комфорт-класс, то можно говорить о 50% всех покупок. Возможно, это связано с тем фактом, что, по нашим исследованиям, за последние пять-шесть лет покупатель дорогой недвижимости, элитного жилья и жилья бизнес-класса несколько помолодел: если в 2010 году его средний возраст составлял 46 лет, то в 2016 году — уже 40 лет. Отмечу еще одну интересную тенденцию: растет спрос на просторные четырех-пятикомнатные квартиры для многодетных семей. Впрочем, в целом по рынку такие квартиры остаются исключением из правил. Девелоперы нечасто включают их в свои проекты, ведь считается, что «традиционные» квартиры (меньшей площади, с меньшим количеством комнат) продаются быстрее и легче. Но дополнительные опции или какие-то особые условия покупки — все-таки не самое важное. Главное для покупателя — качество и уровень проекта в целом. Если на рынок выходит достойный продукт, на него мгновенно формируется высокий спрос. Мы это видели на старте продаж в нашем «Доме у Невского», где на одну из квартир претендовало сразу три покупателя, или в проекте ArtStudio на 2-й Советской улице, когда за первые три недели было реализовано более 10% помещений.

G: Что скрывается за этим определением — «достойный»?

З. Т.: Людям интересны нестандартные продукты: квартиры и нежилые помещения

в уникальных локациях, с выдающимися панорамными характеристиками, с оригинальными планировками. Но помимо этого, я глубоко убежден, что в проектах класса «комфорт» и выше сегодня не обойтись без определенной философии — именно она становится определяющей. Вначале мы решаем, для кого создаем тот или иной комплекс, кто в нем будет жить, каким будущие жильцы хотели бы видеть свой дом. То есть первичная концепция, а уже за ней тянутся квартирография, фасадные решения, отделка и так далее. Так мы разрабатывали, например, «Дом благородных семейств „Собрание“» на Большой Посадской улице, где стремились воссоздать атмосферу петербургских светских салонов начала прошлого века. От этой идеи рождались детали: архитектурный стиль «северный модерн», необычный вестибюль — с книжными полками, как в семейной библиотеке, почтовые ящики из массива дуба, старинные гравюры на этажах, авторская мебель... И, разумеется, «семейные» планировки квартир, с уникальными видами на Петропавловку и мечеть.

G: Что посоветуете покупателям? Успеть заключить сделку этой весной, потому что дальше ситуация может поменяться?

З. Т.: Приобретение недвижимости — не тот случай, когда надо спешить. Я бы рекомендовал внимательно изучать проекты, выбирать только проверенных надежных застройщиков и только тот уровень качества, который вас полностью устраивает. Сейчас как раз тот момент, когда можно это сделать — без каких-либо компромиссов. ■

«ВТОРИЧНОЕ» ВОЗРОЖДЕНИЕ

К КОНЦУ ПРОШЛОГО ГОДА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫСОКОГО КЛАССА ВОШЕЛ В ФАЗУ СТАГНАЦИИ: АКТИВНОСТЬ СНИЗИЛАСЬ КАК СО СТОРОНЫ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ТАК И СО СТОРОНЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ. НА ФОНЕ ТАКОЙ ПАССИВНОСТИ СТРОИТЕЛЕЙ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ДОЛЯ «ВТОРИЧКИ» НА РЫНКЕ МАЛОЭТАЖНОГО ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ ВЫРОСЛА В ДВА РАЗА. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

В 2016 году завершились продажи в проектах «Мои Пенаты», «Репино Бриз» и «Репинская усадьба». А вот в проектах Reliquede Famille и Terijoki Club, по данным Knight Frank St. Petersburg, продажи пока приостановлены. Новые крупные проекты не появляются на рынке уже в течение нескольких лет, в 2016 году на рынок элитного загородного жилья вышел только один проект — «Лакhta Парк». В результате доля «вторички» в предложении к концу года выросла в два раза. Увеличение предложения коснулось всех районов, но самым значительным оно было в Курортном и Приморском районах, где объем предложения на вторичном рынке, теперь больше, чем на первичном. Так, в общем объеме предложения в Приморском районе более половины (56%) занимают объекты на вторичном рынке, доля объектов класса А — всего 40%. В Курортном районе похожая ситуация — на долю вторичного рынка приходится 54% от объема предложения, на долю проектов в классе «элит» — 40%.

По данным Knight Frank St. Petersburg, по итогам 2016 года на рынке класса А в продаже находилось 209 коттеджей, что на 8% меньше, чем годом ранее. 42% свободных коттеджей предлагается в поселках компании Nonka, еще 40% — это лоты в проектах Liikola Club, Osko-Village и новом проекте «Лакhta Парк».

Руководитель аналитического центра ГК «Доверие» Дмитрий Крутов подсчитал, что по итогам 2016 года всего в продаже находится более 500 премиальных коттеджей (класса А), в основном в Приморском и Курортном районах.

Большинство лотов ориентировано на сотрудников нефтегазовых компаний, которые предположительно вместе с переездом в Петербург будут заинтересованы и в обеспечении загородным жильем вблизи строящегося «Лакhta-центра». Однако на текущем этапе ставка на «нефтяников» себя не оправдывает: несмотря на уже состоявшийся переезд значительных мощностей в Петербург, часть менеджмента еще находится в Москве и пока присматривается к основному жилью в городской черте. О загородной недвижимости они, по всей видимости, задумаются уже после того, как окончательно обоснуются в городе на Неве. Таким образом, небольшой отложенный спрос в перспективе еще может оказать на рынок свое влияние.

«Причин столько резкого увеличения количества предложений на вторичном рынке несколько. Во-первых, надежда на сотрудников «окологазпромовских» структур. Во-вторых, на решение собственников влияет активное развитие рынка апартаментов массового спроса в традиционно элитных локациях. Застройка районов, где традиционно наблюдался дефицит предложений, лишает элитную загородную недвижимость такого важного качества, как эксклюзивность», — по-



В ПОДОБНЫХ ОСОБНЯКАХ «СТИРАЕТСЯ ГРАНИЦА МЕЖДУ СЕЗОННЫМ И ПОСТОЯННЫМ ПРОЖИВАНИЕМ»

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

«Стоит отдельно отметить, что экспозиция уже представленных на рынке лотов остается весьма продолжительной, и тенденций к сокращению пока не предвидится. Тем не менее продажи в известных проектах постепенно закрываются. Полностью распроданы коттеджи в поселках «Репино Бриз», «Репинская усадьба», «Мои Пенаты», «Особый статус», «Еловая аллея», на завершающей стадии продажи в таких проектах, как «Альпино», «Небо», «Бельведер», Nevo», — говорит господин Крутов.

Татьяна Новикова, руководитель департамента элитной загородной недвижимости компании Engel & Volkers в Санкт-Петербурге, считает, что ввод ЗСД положительно влияет на конъюнктуру загородного рынка. «Стирается граница между сезонным и постоянным проживанием в Курортном и Выборгском районах. Конечно, ЗСД в ближайшей перспективе не окажет существенного влияния на цены, но, безусловно, положительно повлияет на привлекательность недвижимости, расположенной недалеко от развязок», — полагает эксперт.

Некоторое время назад ротация из Всеволожского района в Курортный была достаточно частым явлением. В последнее время запросы на продажу особняков имеют однофазный характер, не предполагающий дальнейшего поиска другого дома или переезда в другой район. Также продолжается тенденция смены места

жительства собственников элитных загородных коттеджей и переезда за границу, говорит госпожа Немченко.

По ее подсчетам, по итогам 2016 года суммарно на загородном рынке было продано 129 коттеджей классов А и В, из них лишь 25% приходится на элитные коттеджи. По сравнению с 2015 годом предпочтения покупателей не изменились. Анализ заключенных сделок показывает, что в классе А основным спросом пользовались готовые коттеджи средней площадью 360 кв. м на участке в 23 сотки.

Сохраняющееся несоответствие предложения потребностям покупателей приводит к дефициту качественных объектов на рынке. «Подтверждением тому является распределение проданных лотов среди предлагаемых проектов. В 2016 году в классе А две трети продаж пришлось на шесть проектов. При этом на протяжении последних трех лет компания Nonka сохраняет лидирующие позиции и реализует наибольшее количество лотов на загородном премиальном рынке», — говорит госпожа Немченко.

По итогам 2016 года средняя цена предложения в классе А составила 58,5 млн рублей. По сравнению с 2015 годом показатель уменьшился на 20%. Данное изменение обусловлено изменением выборки — выбытием нескольких проектов с высокой стоимостью предложения. «Анализируя пообъектное изменение, нужно отметить, что заявленные цены в течение года не менялись, при этом девелоперы активно предлагали скидки. Сокращение

предложения в сочетании с готовностью застройщиков предоставлять скидки позволило сократить разрыв между двумя средними показателями — стоимостью предложения и стоимостью сделки — на 8%», — рассуждает госпожа Немченко.

«Можно прогнозировать, что отсутствие уверенности в экономической стабильности серьезно влияет на снижение интереса к загородному рынку. Активным спросом будут пользоваться участки без подряда в удачных локациях, и впоследствии построенные коттеджи смогут пополнять вторичный рынок загородного жилья и поддерживать существующий спрос на элитном рынке», — резюмирует госпожа Немченко.

Дмитрий Крутов говорит, что в 2017 году к выводу заявлено несколько небольших клубных проектов с ограниченным количеством домовладений.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», рассказал, что в России в последнее время наиболее популярными предпочтениями покупателей премиального малоэтажного жилья являются ландшафтный дизайн придомовой территории, элитные отделочные материалы в сочетании с уникальным дизайнерским ремонтом, обустройство каминных комнат или бассейнов при наличии необходимых архитектурных решений.

Антон Гаринов, руководитель группы продаж загородной недвижимости компании «Строительный трест», говорит, что сегодня большинство покупателей элитного сегмента предпочитает строить коттеджи площадью от 250 до 350 кв. м. «Эта площадь позволяет функционально спланировать и в будущем максимально эффективно использовать каждое помещение. Практически все покупатели закладывают в планировку будущего дома большую кухню-гостиную, кабинет, большое количество спален, достаточное для размещения друзей и родственников, теплый гараж, в котором также можно разместить всю садовую утварь. Также обязательным условием становится наличие больших гаражных, технических и хозяйственно-бытовых помещений», — перечисляет эксперт.

По его мнению, за последнее время интересных и качественных предложений премиум-класса на рынке не появилось. «Такие объекты требуют серьезных вложений, чтобы соответствовать заявленному уровню, при этом спрос на данный вид недвижимости не такой высокий в сравнении, например, с бизнес-классом. В целом клиенты очень взвешенно подходят к выбору загородной недвижимости и в первую очередь обращают внимание на качество дорог, наличие централизованных инженерных коммуникаций, социальных и коммерческих объектов внутри поселка, единую архитектурную стилистику, а также общую динамику строительства поселка», — рассказал господин Гаринов. ■



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE

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

ДОМ, КОТОРЫЙ ВАС
ДОПОЛНЯЕТ

+7 (812) 606-00-00
www.krestovskiy.spb.ru

ЛЮКСОВЫЙ СЕГМЕНТ АДАПТИРУЕТСЯ

ПЕТЕРБУРГ ЗАМЕТНО ОТСТАЕТ ОТ СТОЛИЦЫ ПО КОЛИЧЕСТВУ ПРЕМИАЛЬНЫХ МАГАЗИНОВ, А ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В ГОРОДЕ И ВО ВСЕ ЕДИНИЦЫ. ОПЕРАТОРЫ БОЛЬШЕ ТЯГОТЕЮТ К СТРИТ-РИТЕЙЛУ. ОЖИДАНИЯ РОСТА LUXURY-СЕГМЕНТА ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ С ПЕРЕЕЗДОМ В ПЕТЕРБУРГ СТРУКТУР «ГАЗПРОМА».

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Рынок торговых центров с операторами верхнего ценового сегмента в Петербурге сравнительно невелик, например, по сравнению с Москвой. При этом значимая часть операторов сегмента luxury размещает свои салоны во встроенных помещениях в центре города — на Большой Конюшенной, Невском, Большом проспекте Петроградской стороны, а заметную часть этого рынка занял универмаг ДЛТ. «При этом премиальный сегмент более расположен к размещению в торговых центрах, но не обязательно специализированных — ряд магазинов данного сегмента сконцентрирован на первом этаже в ТРЦ „Галерея“, который в целом охватывает совершенно разные рыночные сегменты, но по праву считается главным торговым центром города», — говорит Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg.

Как говорят аналитики, создание торгового центра специально и исключительно для операторов сегмента luxury или premium — достаточно сложная задача, в силу означенных особенностей рынка. Для создания такого торгового центра требуется не только правильная локация и выверенная концепция, но также и последующее грамотное управление.

Николай Вечер, вице-президент GVA Sawyer, рассуждает: «Элитный центр торгует брендами премиального сегмента. В таком понимании элитный ТЦ в городе один — это ДЛТ. С 2012 года он принадлежит московской группе Mercury, специализирующейся на торговле товарами в сегменте luxury. Торговый центр „У Красного моста“ тоже старается позиционироваться как элитный. До реконструкции ДЛТ на звание элитного торгового центра претендовал „Гранд Палас“ на Невском, но к настоящему времени он морально устарел и его посещаемость туристами и горожанами находится на низком уровне».

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, считает, что к элитным торговым центрам (то есть тем, что направлены на аудиторию с высоким достатком) можно отнести два крупных торговых объекта — «ЦУМ Санкт-Петербург» (ДЛТ) и «У Красного моста», а также небольшой «Невский, 152». «Этот рынок в городе развивается, но очень невысокими темпами; в среднесрочной перспективе новые объекты этой категории в Петербурге не появятся. В то же время можно ожидать, что переезд „Газпрома“ в дальнейшем выступит драйвером спроса на подобные проекты», — прогнозирует эксперт.

Господин Вечер считает, что элитных торговых центров и не может быть много, так как премиальные бренды не слишком стремятся в комплексы, для их формата предпочтительно размещение в стрит-ритейле премиальной локации. Он полагает, что премиальные комплексы должны строиться в формате торговых улочек, что



ДЛТ ОСТАЕТСЯ ЕДИНСТВЕННЫМ В ГОРОДЕ «ЭЛИТНЫМ» ТОРГОВЫМ ЦЕНТРОМ, ТОРГУЮЩИМ ТОЛЬКО БРЕНДАМИ ПРЕМИАЛЬНОГО СЕГМЕНТА

сейчас характерно скорее для формата аутлет-центров. «Сейчас аутлет в Пулковое и ДЛТ плохо себя чувствуют, а если их взаимно поменять местами — ДЛТ в помещении аутлет-центра, а аутлет-центр перенести на Большую Конюшенную, то, скорее всего, их посещаемость значительно бы выросла», — строит предположения эксперт.

Михаил Ривлин, руководитель проекта Art View House (девелопер «Охта Групп»), с коллегой согласен: «Настоящий de luxe — это не торговые комплексы, de luxe всегда был и остается закрытым. Бренды этого класса предпочитают отдельные помещения, чтобы обеспечить избранным клиентам максимальный комфорт и единение. Тенденция de luxe — в локации: клиентам удобно, когда бутик находится в торговых коридорах, среди которых Невский проспект и Большая Конюшенная, Большой проспект Петроградской стороны», — рассуждает эксперт.

Господин Ривлин считает, что элитные торговые комплексы переживают период адаптации к новым условиям рынка. «Яркий пример тому — ДЛТ, переориентировавшийся на постоянно растущий поток туристов с Востока», — говорит он.

Следует отметить, что ушедший год стал одним из самых сложных периодов для рынка торговой недвижимости Петербурга, по причине минимального объема строительства торговых центров. Девелоперы стараются оптимизировать площади уже существующих торговых центров, а не начинать новое строительство. При этом, по данным российского филиала Colliers International, ключевыми тенденциями рынка торговой недвижимости в 2016 году стали возобновление активного развития fashion-ритейлеров, прекращение падения операционных показателей большинства торговых центров, а также продолжение оптимизации бизнес-процессов собственниками существующих объектов.

В 2016 году в Петербурге было открыто два крупных торговых центра: комплекс «Охта Молл» (GLA 78 тыс. кв. м) и вторая очередь ТЦ «Порт Находка» (GLA 10,9 тыс. кв. м).

По данным Colliers International, общее предложение классических торговых центров по итогам 2016 года составило 2,76 млн кв. м. Таким образом, обеспеченность торговыми площадями в Петербурге достигла 527 кв. м на 1000 жителей.

Вероника Лежнева, директор департамента исследований компании «Colliers International Россия», приводит следующие данные: «Московский район традиционно является лидером среди городских районов Санкт-Петербурга по обеспеченности торговыми площадями в классических торговых центрах, на тысячу жителей приходится 1069 кв. м. Замыкают тройку лидеров Центральный и Приморский районы». По ее словам, невысока обеспеченность торговыми площадями в Красносельском и Василеостровском районах города — 205 и 130 кв. м на 1000 человек соответственно. «Стоит отметить, что в этих районах города активно ведется жилищное строительство. В перспективе ситуация с торговой недвижимостью в Василеостровском районе может улучшиться, на намывных территориях выделен участок под ТРЦ. К тому же транспортная доступность района в связи с открытием центрального участка ЗСД значительно улучшилась. В Красносельском районе ситуация с торговой недвижимостью с точки зрения обеспеченности торговыми площадями в перспективе также станет лучше. Компания IKEA Centres Russia приобрела земельный участок, расположенный между Красносельским шоссе и КАД, вблизи микрорайона „Новоселье“, под строительство нового торгового центра „Мега“ с магазином IKEA», — говорит госпожа Лежнева.

Как отмечают эксперты, девелоперская активность на сегодняшний день сконцентрирована преимущественно в области перепрофилирования действующих торговых центров с целью привлечения новой целевой аудитории. «Реконцепция и реновация ТЦ, зачастую без закрытия объектов на период проведения работ, становится тем „окном возможностей“, которое девелоперы открывают для себя в попытке улучшить экономику проектов», — говорит Вероника Лежнева. По ее словам, примеров на рынке уже немало: продолжается реформатирование ТЦ «Капитолий» у станции метро «Пионерская» в дисконт-центр; Fort Group перезапустила ТРК «Южный Полюс», частично реконструировав объект; произошла реконцепция торгового центра Prisma на Выборгском шоссе в ТЦ «Китай-город» (часть объекта представляет собой ярмарку китайских товаров); компания «Адамант» реконструировала входные группы ТЦ «Невский» (первая

очередь) и ТРК «Балканский». Из анонсированных реконцепций — Кировский универмаг («Адамант»).

«Строительство крупных торговых центров в текущих экономических реалиях по-прежнему остается ограниченным — на 2017 год не заявлено к вводу ни одного объекта, — отмечает Вероника Лежнева. — На начальном этапе строительства находится четвертая очередь ТРК „Заневский каскад“ компании „Адамант“. В 2017 году в Приморском районе начнется строительство регионального торгового центра „Голливуд“ (ввод в эксплуатацию планируется на 2019 год), а компания IKEA приступит к реализации своего третьего торгового комплекса „Mega IKEA“ на юге города».

2016 год ознаменовался сокращением числа операторов, заявивших об уходе с российского рынка, по сравнению с двумя предыдущими годами, в то время как новые игроки продолжали выходить в Петербург.

Стимулирование покупательского спроса ритейлерами и адаптация потребителя к изменившимся ценовым реалиям способствовали развитию fashion-операторов, несмотря на прошлогодние пессимистичные прогнозы. По данным Colliers International, на рынок вышли Swank, Eres, Jil Sander Navy, Veta, Elis, O Bag, Fashion House, Longines, Valentino, Brusnika. В Петербург вернулись сети Terranova и Kiabi, расширились Incity, Gloria Jeans, Befree, Familia, Baon, Elis, «Снежная королева», 1001 Dress, Karl, Ralf Ringer. «Из общего числа новых открытий и расширений присутствия в fashion-сегменте более 60% пришлось на российские бренды. Международные бренды тоже продолжили развитие. Открылись новые магазины европейских брендов Tom Tailor, Mango, Weekend Max Mara. Свое присутствие в городе закрепили японский бренд Uniqlo, австралийский Quiksilver и турецкий Koton», — рассказывает Вероника Лежнева.

Иван Починщиков, управляющий партнер IPG.Estate, отмечает: «Уровень вакантных площадей по итогам года составил 9% — около 300 тыс. кв. м. При этом основное количество свободных площадей сосредоточено в морально устаревших объектах с плохой концепцией или неудачной локацией. Арендаторы находятся в поисках помещений в качественных торговых центрах».

«Примечательно, что уровень вакансии в наиболее качественных торговых центрах остается низким, не превышая 2%. Затишье следующего года с точки зрения открытия новых торгово-развлекательных центров приведет к стабилизации рынка», — говорит госпожа Лежнева.

Господин Починщиков при этом замечает, что если в 2015 году ставки аренды показали падение примерно на 10%, то по итогам 2016 года рост арендных ставок составил примерно 5%. По прогнозам экспертов, в 2017-м ставки в качественных объектах будут расти, что отчасти будет вызвано отсутствием запуска новых проектов.

К основным событиям рынка торговой недвижимости в последнем квартале 2016 года эксперты компании Maris в ассоциации с CBRE относят несколько крупных сделок купли-продажи. Главная сделка — продажа ТРК «Аура» (Лахтинский проспект, 85/2 А), новый собственник которого — ГК «Бестъ» — предполагает превратить его в бизнес-центр. ■

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В ЦЕНЕ

ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА СПРОС НА ЗАРУБЕЖНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ СО СТОРОНЫ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ РОССИЯН УВЕЛИЧИЛСЯ НА 15%, ПОДСЧИТАЛИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ БРОКЕРСКОЙ КОМПАНИИ KNIGHT FRANK. В ИССЛЕДОВАНИИ УЧИТЫВАЛИСЬ ТАК НАЗЫВАЕМЫЕ УЛЬТРАХАЙНЕТЫ, ТО ЕСТЬ ЛЮДИ, СОСТОЯНИЕ КОТОРЫХ ПРЕВЫШАЕТ \$30 МЛН.

ПО МАТЕРИАЛАМ REALTY.RBC.RU

Самыми популярными странами, в которых россияне приобретают жилье и коммерческие объекты, оказались Германия, Великобритания и Испания. Большую часть спроса сформировало элитное жилье (55%), остальные 45% пришлось на коммерческие объекты — офисы, общежития, торговые центры, склады и другие, говорится в отчете Knight Frank.

Самой популярной страной для покупки жилья среди ультрахайнетов мира является Великобритания, утверждают брокеры. Богатые люди из России и стран СНГ также приобретают недвижимость в Швейцарии, Франции, Монако, Испании и Германии, говорится в отчете.

Абсолютно все ультрахайнеы России и СНГ имеют недвижимость в странах Европы, выяснили в Knight Frank. Среди выходцев из других регионов мира Европа менее популярна: недвижимостью в Евросоюзе владеют 89% ультрахайнетов Ближнего Востока, 80% — Африки, 39% — Азии и всего 35% богатейших людей Латинской Америки, написано в отчете.

«Спрос состоятельных россиян на зарубежную недвижимость в 2016 году был стабильно высоким, однако мы наблюдали колебания в структуре спроса и изменение

интереса к отдельно взятым направлениям. Так, после Brexit произошло снижение спроса на объекты в Лондоне, но к концу года активность покупателей восстановилась: в начале 2017-го количество сделок с объектами под инвестиции выросло на 20% по сравнению с началом прошлого года. Это связано как с проседанием фунта, так и с дисконтами от девелоперов в размере 15–20%», — рассказала директор по зарубежной недвижимости Knight Frank Марина Шалаева.

«После кризиса 2014 года спрос на имиджевые объекты сошел на нет, но в 2016 году мы заметили растущий интерес к этому сегменту, что вылилось в ряд крупных сделок по покупке шале во Франции и замков в Шотландии, — добавила госпожа Шалаева. — Одним из наиболее востребованных рынков для инвестиций россиян стала Германия, причем инвесторы смотрят не только традиционно популярные Берлин и Мюнхен, но и Гамбург, Лейпциг, а также другие менее крупные города».

По словам эксперта, решения российских инвесторов в сегменте коммерческой недвижимости становятся все менее эмоциональными и более взвешенными. «Инвесторы предпочитают сформировать максимально

доходный и наименее рискованный инвестиционный портфель, нежели одну крупную инвестицию в одной стране, — утверждает Марина Шалаева. — Треть от общего числа запросов на коммерческую недвижимость была нацелена на диверсификацию вложений и распределение бюджета инвестиций по нескольким сегментам — например, на покупку супермаркета в Берлине, блока апартаментов на этапе строительства на Кипре и квартиры с дисконтом в Лондоне. Данный тренд говорит о том, что в условиях экономической и политической нестабильности частные инвесторы стремятся не только получить доход, но и достигнуть баланса между рисками и доходностью».

По итогам прошлого года ультрахайнеы из России вошли в первую десятку по количеству объектов жилой недвижимости на одного человека, утверждает Knight Frank. Российский обладатель состояния, превышающего \$30 млн, в среднем имеет 3,3 объекта недвижимости по всему миру — аналогичные показатели зафиксированы в Индии и Гонконге. Первое место по числу объектов недвижимости в собственности ультрахайнетов занимает Саудовская Аравия с результатом в 4,3 здания на человека, подсчитали авторы работы. ■

ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ СЛУШАНИЯ ЗАМЕНЯТ ИНТЕРНЕТОМ

ПЕРЕХОД К НОВОЙ ПРОЦЕДУРЕ РАССМОТРЕНИЯ ГОРОДСКИХ ПРОЕКТОВ ПРИВЛЕЧЕТ К НИМ МАКСИМАЛЬНОЕ ЧИСЛО ГОРОЖАН И СЭКОНОМИТ ВРЕМЯ НА ОБСУЖДЕНИЕ, УВЕРЕНЫ АВТОРЫ ЗАКОНОПРОЕКТА.

ПО МАТЕРИАЛАМ REALTY.RBC.RU

Комиссия по законопроектной деятельности одобрила законопроект Минстроя о совершенствовании процедуры публичных слушаний по вопросам градостроительной деятельности, говорится на сайте правительства России. Документ предлагает отказаться от процедуры публичных слушаний в пользу общественных обсуждений, которые можно проводить в том числе в интернете.

Сейчас Градостроительным кодексом предусмотрено проведение публичных слушаний по проектам генеральных планов, правил землепользования, нового строительства, реконструкции существующих объектов и другим градостроительным вопросам. Публичные слушания отличаются от общественных обсуждений и других

форм контроля тем, что предусматривают проведение только личного собрания участников, уточняют в правительстве.

Согласно законопроекту, выставляемый на общественное обсуждение проект размещается на официальном сайте соответствующего уполномоченного органа, на любом другом сайте, предназначенном для публичного обсуждения, или в региональной информационной системе, подключенной к интернету. Кроме того, предполагается создать экспозицию каждого проекта.

Общественные обсуждения должны дать возможность участвовать в них всем категориям граждан, рассматривают инициаторы законопроекта. При этом все, кто не имеет доступа к интернету, смогут выразить свою позицию в письменном виде,

направив предложения в уполномоченные органы. Другой вариант — оставить предложения в специальной книге (журнале) учета посетителей экспозиции. Все предложения и замечания участников общественных обсуждений будут регистрироваться и рассматриваться экспертами. Высказанные гражданами пожелания найдут отражение в заключении о результатах общественных обсуждений, которое размещается на публичных информационных ресурсах.

Кроме того, авторы документа предлагают ввести обязательные протоколы о результатах общественных обсуждений с информацией обо всех участниках. Это позволит избежать манипуляций данными со стороны заинтересованных лиц, говорится в пояснительной записке к документу. ■



РУССКИЙ ДОМ

Центральный район
Басков переулок

Ваша квартира рядом с Невским

- ◆ Авторский проект декора фасадов и парадного холла по мотивам «неорусского» стиля XIX–XX веков
- ◆ Открытый парадный двор с променадом и два внутренних камерных дворика
- ◆ Квартиры со вторым светом, террасами, эркерами
- ◆ Панорамные виды с террас верхних этажей



Крестовский остров
Морской проспект, 29

Итальянский стиль на Крестовском

- ◆ Изысканные фасады в стиле итальянского Ренессанса
- ◆ Отделка холлов натуральным камнем
- ◆ Просторные квартиры с кухнями-гостиными и гардеробными
- ◆ Двухуровневый подземный паркинг
- ◆ Закрытый уютный внутренний двор



СМОЛЬНЫЙ ПАРК

Центральный район
улица Смольного, 4

Готовые квартиры в Смольном

- ◆ Клубные дома в собственном парке
- ◆ Эксклюзивная отделка холлов из натуральных материалов
- ◆ Квартиры с террасами
- ◆ Панорамные лифты Thyssen
- ◆ Подземный паркинг под каждым домом

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ в Санкт-Петербурге

Строим в историческом центре с 1993 года

РЕАЛИЗОВАНО 44 ПРОЕКТА В САМЫХ ПРЕСТИЖНЫХ МЕСТАХ

(812) **688 88 88**

www.kvartira-lux.ru

Проектные декларации на сайте www.kvartira-lux.ru и lsr.ru. Застройщик: ООО «ЛСР. Недвижимость-СЗ». Св-во № С-003-78-0109-78-260117 от 26.01.2017 выдано НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга».

Смольный: АО «СКВ СПб». Св-во № 00110.02-2009-7803048130-С-003 от 26.01.2012 г. выдано НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга». Реклама

Вся размещенная информация носит исключительно ознакомительный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями Гражданского кодекса Российской Федерации, не содержит точного и полного описания и характеристик объекта, и может быть изменена. Изображения на фотографиях и рисунках могут отличаться от реального объекта.



НАШЛИ ДЕСЯТЬ ОТЛИЧИЙ НА АГЛОМЕРАЦИИ МОСКВЫ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРИХОДИТСЯ БОЛЕЕ 50% ОТ ВСЕГО РОССИЙСКОГО РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ. ЗДЕСЬ ЗАДАЮТСЯ ОБЩИЕ ПО СТРАНЕ РЫНОЧНЫЕ ТРЕНДЫ, ПОЯВЛЯЕТСЯ БОЛЬШИНСТВО НОВЫХ ИДЕЙ И ПРОДУКТОВЫХ РЕШЕНИЙ. ДЕНИС КОЖИН

Аналитический центр ЦИАН (сайт по поиску недвижимости CIAN.ru) выделил десять ключевых отличий рынков жилья столицы и Санкт-Петербурга. Некоторые из них обусловлены историческими или естественно-географическими причинами, другие же проявились лишь недавно — как отражение актуальных рыночных тенденций.

Первая особенность: в Москве выше средняя этажность и плотность застройки. В Петербурге жилой фонд ощутимо старше, а исторический центр намного больше по площади занимаемой территории. Невысокая средняя этажность в областях, окружающих столицы, получается за счет удаленных районов, однако в ближних пригородах и Москвы, и Петербурга есть муниципалитеты, дома в которых в среднем выше десяти этажей.

Средняя этажность домов в столице (9,6 этажа) делает Москву одним из самых высотных городов РФ. «Выше» нее лишь несколько подмосковных городов, построенных «с чистого листа» во второй половине XX века (Котельники, Пущино, Краснознаменск), или те столичные пригороды, где особенно много новостроек, а ветхая малоэтажная застройка была частично снесена в последние 25 лет (Одинцово, Красногорск, Реутов).

Самые «высокие» муниципалитеты Москвы находятся на ее окраинах — в Силино (Зеленоград), Некрасовке (ЮВАО), Братеево (ЮАО), где средняя этажность дома выше 16 этажей. В Петербурге самые высокие районы на один-два этажа ниже (Южно-Приморский округ (15,7 этажа), округ № 75 — (14,1 этажа), округ № 65 (14 этажей). В Ленинградской области по средней этажности домов лидируют Мурино и Новодевятинское поселения (10,7 и 10,6 этажа соответственно).

СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ По среднему возрасту застройки Северная столица опережает все крупнейшие города страны. Если в Москве в самых старых районах (Арбат, Басманный, Тверской) средний возраст домов лишь приближается к 80 годам, то в Петербурге в восьми районах (муниципальные округа «Сенной», «Дворцовый», «Адмиралтейский», «Литейный», «Владимирский», «Коломна», «Измайловское» и № 78) «средний дом» был построен в XIX веке.

По доле постсоветской застройки среди столичных субъектов федерации с заметным отрывом лидирует Московская область. Масштабная застройка ближних пригородов столицы привела к заметному замещению жилого фонда новостройками. В Балашихе, Долгопрудном, Котельниках, Мытищах, Реутове, Химках более 30% от числа домов построено за последние 25 лет.

В ПОГОНЕ ЗА МИГРАНТОМ В Москве рекордные темпы строительства не успевают за миграционным притоком. В Санкт-Петербурге строят немало, но и сальдо миграции ниже. Более высокая обеспе-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

НА НАБЕРЕЖНОЙ ФОНТАНКИ БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ДОМОВ ПОСТРОЕНА В КОНЦЕ XIX — НАЧАЛЕ XX ВЕКА

ченность квадратными метрами в пристольных областях — следствие активного малоэтажного строительства в них.

Обеспеченность жилой недвижимостью — один из самых сложных для интерпретации показателей. Казалось бы, чем он выше, тем лучше, но среди всех регионов России в лидерах по жилью, приходящемуся на одного жителя, находятся депрессивные города и регионы с миграционным оттоком населения. В Москве показатель обеспеченности жильем на протяжении последних 15 лет колеблется в коридоре 18–20 кв. м. Это в полтора-два раза ниже, чем в западноевропейских столицах, целевые ориентиры градостроительных документов также ориентируются на достижение уровня обеспеченности в 35 кв. м на одного жителя к 2030-м годам. Механизм достижения подобных целей не совсем понятен, так как миграционная привлекательность столицы остается очень высокой (и причин к изменению тенденции не видно). Население города будет расти, а новое строительство имеет различные ограничения — как градостроительные (нельзя застроить все свободные участки и все бывшие промзоны), так и отраслевые (кадровые и фондовые лимиты строительного комплекса). «19,3 кв. м на одного жителя» — это значит, что среднестатистический москвич живет в своей комнате не один. До достижения обеспеченности в 28–30 кв. м этот фактор (отсутствие первичного насыщения на рынке) будет про-

должать влиять на соотношение спроса и предложения и на уровень цен на рынке.

По обеспеченности жильем в столице лидируют наиболее дорогие районы в центре города (Якиманка — 41 кв. м, Хамовники — 36 кв. м) и по престижным периферийным направлениям (Хорошевский район — 40 кв. м и Раменки — 35 кв. м). Меньше всего квадратных метров на одного жителя приходится в Капотне (13 кв. м), в Нижегородском районе (14,3 кв. м) и в Западном Бирюлево (14,4 кв. м).

В Санкт-Петербургской агломерации характер распределения показателя обеспеченности жильем близок к московскому. Максимумы отмечаются в центре и в периферийных районах с высокой долей современного жилого фонда, а минимумы — на окраинах, застроенных панельными домами начала 1970-х. В обеих агломерациях в муниципалитетах, где ведется активное новое строительство «в чистом поле», показатели обеспеченности в них искусственно завышаются (так как не все покупатели квартир в новостройках оперативно регистрируются по новому месту жительства). К примеру, в ряде районов Новой Москвы статистическая обеспеченность в два-три раза выше средних значений по региону, но это правильнее рассматривать как временное явление.

СКОЛЬКО КОПИТЬ Индекс доступности жилья рассчитывается как число лет, за которые доход трех человек станет равен стоимости 54 средних цен квадратного

метра («за сколько средняя семья может накопить на квартиру»). В Ленинградской области индекс доступности составляет 2,67, что является одним из самых высоких значений среди нересурсных регионов РФ. Это объясняется неоднородной структурой этого субъекта Федерации. Низкие цены квартир на окраинах здесь сочетаются с наличием муниципалитетов с высокими доходами (Сосновый Бор, Кириши, ближние пригороды Санкт-Петербурга). Индекс доступности жилья в Московской области (3,17) выше, чем в Петербурге (3,39).

На протяжении всей истории российского рынка жилья стоимость квадратного метра в Москве была в 1,8–2 раза выше, чем в Санкт-Петербурге. Двукратное отличие цены в двух крупнейших городах — один из индикаторов ренты столичного статуса в Москве. По качеству городской среды, характеристикам жилого фонда, даже по индикаторам рынка труда двукратной разницы между двумя столицами не наблюдается, и часть этого спреда — незримое выражение столичного статуса. Отношение стоимости квадратного метра в центре агломерации и в окружающем его регионе и в Москве, и в Санкт-Петербурге одинаково. Центр дороже окружающих регионов в два раза. Это правило не выполняется только для отношения цен на первичном рынке Петербурга и Ленинградской области (но это объяснимо повышенной концентрацией новостроек именно вдоль границ города).

Самый дорогой район Петербурга (Дворцовый округ со средней ценой квадратного метра в 233,2 тыс. рублей) находился бы на 21-м месте среди районов Москвы (между Соколом и Сокольниками), а второй по стоимости квадратного метра Чкаловский округ (163,4 тыс. рублей) был бы и вовсе на 82-м месте (между расположенными на периферии города в пределах МКАД — Москворечьем-Сабурово и Лосиноостровским). Стоимость метра в самом дорогом муниципалитете Подмосковья — Новоивановском поселении Одинцовского района (147,1 тыс. рублей), расположенном рядом с инновационным центром «Сколково», выше, чем в ряде районов столицы, находящимся в пределах МКАД (Печатниках, Метрогородке, Восточном и Западном Бирюлево, Капотне). В агломерации Северной столицы распределение более стройное. Самый дорогой район Ленинградской области — Заневское сельское поселение (81 тыс. рублей) — дороже лишь тех районов Петербурга, которые находятся за пределами единой зоны многоэтажной застройки (бывших отдельных городов и поселков, подчиненных городской администрации).

ОДНОРОДНАЯ СЕВЕРНАЯ СТОЛИЦА

Распределение цен в Санкт-Петербурге гораздо однороднее, чем в Москве. Десять самых дорогих районов в нем лишь в два раза дороже десяти самых дешевых. Такое соотношение цен в центре и на окраинах характерно для российских городов-миллионников, но в пятимиллионном бывшем столичном городе с богатой историей выглядит неожиданно. В столице разброс цен в 1,5 раза больше (а если учитывать элитную недвижимость, то значения децильного коэффициента приближаются к пяти). Большой разброс цен в Ленинградской области по сравнению с Московской объясняется отличием их размеров. Удаленные от центра районы востока Ленинградской области находятся за пределами границы влияния центра агломерации.

В данных расчетах Москва рассматривается в новых границах с учетом присоединенных в 2012 году территорий. Подобный подход для сравнения с Петербургом представляется корректным, так как и в пределах Северной столицы есть территории, где нет сплошного массива урбанизированного пространства.

Из десяти самых дорогих районов Москвы восемь расположено в его историческом центре и лишь два муниципалитета (Раменки и Гагаринский) находятся за его пределами. Все самые дешевые районы находятся в Новой Москве. Средние цены в десяти самых дешевых районах Москвы близки к среднему уровню цен в Санкт-Петербурге в целом. Самые дорогие муниципалитеты Московской области распределены по ее территории неравномерно. Здесь и территория вдоль Рублевского и Новорижского шоссе (Успенское, Барвихинское, Ильинское сельские поселения), и населенные пункты, лидирующие по качеству транспортной доступности (Реутов, Развилка, Совхоз имени Ленина) в разных секторах этого субъекта федерации.

ОТЛИЧНАЯ ОТ ВСЕХ Структура предложения по типу помещений на первичном рынке жилья в Москве отличается от любого другого регионального рынка. 12% лотов относится к апартаментам (несколько лет назад эта доля и вовсе доходила до



ЖИЛЬЕ В МОСКВЕ, ДАЖЕ В ДЕПРЕССИВНЫХ РАЙОНАХ, СТОИТ ДОРОЖЕ, ЧЕМ В ПЕТЕРБУРГЕ

20–25% и снизилась лишь в относительном выражении, хотя число лотов и проектов остается высоким). Широко распространение этого формата жилья — следствие стремления части застройщиков обойти жесткие требования к проектам строительства жилых домов в столице. В Петербурге апартаменты также заметны на рынке, в пристольных областях их доля в предложении минимальна. Высокая доля апартаментов на московском рынке — не самый лучший тренд градостроительного развития Москвы. Формально эти объекты не являются жилыми помещениями, на них не распространяются нормы по обеспеченности объектами социальной инфраструктуры, что может обострить, казалось бы, решенную несколько лет назад проблему с очередями в детские сады и школы.

КОНКУРЕНТЫ ВТОРИЧКИ Финансовые модели практически всех проектов на первичном рынке предполагали завершение продаж до сдачи в эксплуатацию. Тысячи квартир в готовых домах, экспонируемые на первичном рынке, — следствие кризиса на рынке, развивающегося в условиях сочетания двух трендов. На фоне снижения реальных доходов населения («падает спрос»), за счет выводимых в реализацию новых проектов увеличивается число квартир в экспозиции («растет предложение»). Застройщики не успевают все продать в рамках двух-трехлетнего строительного цикла, и квартиры в новостройках становятся де-факто конкурентами для вторичного рынка.

В Московском регионе эта особенность выражена сильнее. Здесь 25,5% лотов в области и 20,2% лотов в центре агломерации приходится на квартиры в сданных домах. В агломерации Санкт-Петербурга аналогичные показатели на 10 п. н. ниже.

Близость к центру ценится не везде одинаково. Квартиры в центре Москвы

почти в четыре раза дороже, чем на дальних окраинах присоединенных в 2012 году территорий. Даже если сравнивать только территории в пределах старых границ (это зона в 16–20 км на востоке и западе и до 25 км на юге и севере), то разница в цене «квадрата» будет трехкратной. Помимо центр-периферийного градиента, в столице есть еще и ряд субцентров (прежде всего станции метро), которые формируют локальные максимумы (+10–15% в распределении цен). В Московской области влияние близости к Москве выражено сильнее, чем в агломерации Санкт-Петербурга. От центра к окраинам цена убывает более чем в два раза (по сравнению со снижением на 80% в Ленинградской области).

В Петербурге распределение цен по удаленности от центра совершенно иное. Во-первых, цена убывает от центра к окраинам неравномерно, а, во-вторых, самый недорогой пояс дешевле центра лишь в 1,5 раза.

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ФОРМУЛА «Дорогой запад и непрестижные восток и юго-восток» — такой формулой описывается распределение цен не только практически во всех российских, но и во многих европейских городах. Западный перенос воздушных масс из влияния Гольфстрима со времен средневековых мануфактур определял размещение производств на юго-востоке и востоке, а жилых кварталов для знати на западе. В Московской агломерации эта закономерность проявляется на всех уровнях. В Москве юго-западный сектор города (именно геометрическая «фигура», а не одноименный административный округ) почти в 1,6 раза дороже восточного. Похожий характер распределения цен отмечается в столице внутри каждого из ее «колец» (запад в границах Садового кольца в 1,5 раза дороже вос-

тока). В Петербурге распределение цен между географическими секторами носит принципиально иной характер. Здесь отмечается не западно-восточный, а северно-южный градиент. Северные окраины в среднем стоят чуть дороже южных; это направление в сторону границы с Евросоюзом, отсюда проще добраться до ландшафтов Карельского перешейка и зон отдыха на берегах Финского залива. Не последнюю роль играет и фактор размещения промышленных зон. Большинство старых заводов Северной столицы располагается к югу от ее центра, это определило меньшую привлекательность спальных районов в южной периферии города на рынке жилья.

ВХОДНОЙ БИЛЕТ ПОДЕШЕВЕЛ Снижение стоимости входного билета на первичный рынок — один из ключевых инструментов стимулирования продаж в период экономического кризиса и снижения реальных доходов населения. Застройщики неохотно снижали цены квадратного метра, но минимальная стоимость отдельного лота за последние годы стала заметно ниже. На рынке Санкт-Петербурга эта тенденция доведена до абсолюта. 33 кв. м в качестве среднего метража однокомнатной квартиры в Ленинградской области — наглядное свидетельство того, как много новостроек на границах Северной столицы состоит из квартир-студий. В Московском регионе средние метражи квартир выше, но и они заметно снизились в последние два-три года. 41 кв. м в однокомнатной квартире или 62 кв. м в двухкомнатной — это значения, которые идентичны стандартным однушкам и двушкам в домах советской постройки. Средняя площадь многокомнатных квартир в Петербурге выше, что связано с тем, что здесь такие лоты крайне редко включают в проекты эконом- и комфорт-класса. ■

ЛАЗУРИТ В ЛИОНСКОМ ЗАЛЕ

ВОССОЗДАННЫЙ ДВЕРНОЙ ПОРТАЛ И КАРНИЗ ИЗ ЛАЗУРИТА — ПЕРВЫЙ ШАГ В РЕСТАВРАЦИИ И ВОССОЗДАНИИ ЗНАМЕНИТОГО ИНТЕРЬЕРА ЛИОНСКОГО ЗАЛА ЕКАТЕРИНИНСКОГО ДВОРЦА В ЦАРСКОМ СЕЛЕ. РАБОТЫ ВЫПОЛНИЛИ РЕСТАВРАТОРЫ ЦАРСКОСЕЛЬСКОЙ ЯНТАРНОЙ МАСТЕРСКОЙ, А ВОССОЗДАНИЕ СТАЛО ВОЗМОЖНЫМ БЛАГОДАРЯ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА «ТРАНССОЮЗ» — ФОНД ВЫДЕЛИЛ 5 МЛН РУБЛЕЙ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА



ТЕХНИКА «РУССКОЙ МОЗАИКИ» — ЭТО СОЗДАНИЕ СПЛОШНОЙ ПОВЕРХНОСТИ С ПОМОЩЬЮ ТОНКО НАПИЛЕННЫХ ПЛАСТИН ЦВЕТНОГО КАМНЯ, ТОЧНО ПОДОГНАННЫХ ДРУГ К ДРУГУ

150 кг лазурита потребовалось для мозаичного набора; работы длились семь месяцев. Было сделано и новое каменное основание обрамления двери, ведущей в помещение, где раньше располагался Китайский зал. Кроме того, в соответствии с проектом реставрации, воссозданы и установлены на место бронзовые золоченые накладные детали. И это, по словам реставраторов, оказалось самым сложным процессом. Особое мастерство потребовалось для того, чтобы состыковать пластины лазурита в технике «русской мозаики».

Проект реставрации Лионского зала был подготовлен еще в 1983 году под руководством главного архитектора музея Александра Кедринского; скорректировали проект в 2006–2007 годах. Восстановление исторического облика парадного интерьера остается чрезвычайно дорогой и трудоемкой работой (только для каменного декора требуется 3,5 тонны лазурита). Поэтому было решено воссоздавать отделку зала поэтапно.

Сегодня из убранства зала сохранилось 25 предметов, выполненных с



ОБРАМЛЕНИЕ ДВЕРИ ИЗ ЛАЗУРИТА С НАКЛАДНЫМИ ДЕТАЛЯМИ ИЗ ПОЗОЛОЧЕННОЙ БРОНЗЫ ВОССОЗДАВАЛОСЬ МАСТЕРАМИ БОЛЕЕ ПОЛУГОДА

использованием лазурита. Паркет, похищенный в годы войны, обнаружили в Берлине и в 1947 году вернули в Царское Село. Два паркетных щита выставлены в зале, остальные находятся в фондах.

Лионский зал считается одним из самых совершенных интерьеров, созданных архитектором Чарльзом Камероном. Зал входил в личные апартаменты Екате-

рины II вместе с Арабесковым и Китайским залами, Серебряным и Синим кабинетами. Он создавался в 1781–1783 годах и получил свое название благодаря отделке стен золотистым лионским шелком с изображением фазанов, павлинов и лебедей в переплетении гирлянд. А лазуритовый декор в XVIII веке состоял из карниза, фриза, панелей в нижней части стен, опоясывающих помещение по

всему периметру, наличников окон, обрамления дверей. Каменный набор был выполнен из тонких пластин байкальского лазурита, наклеенных на основу из известняка в технике, получившей впоследствии название «русская мозаика» (облицовка больших поверхностей крупных изделий тонко напильными пластинами цветного камня, точно подогнанными друг к другу, создававшими впечатление монолита). Всего на изготовление лазуритовой отделки было израсходовано чуть больше 92 пудов камня. Двери и паркет зала «были выполнены из разноцветных заморских 12 сортов дерев... в назначенных... местах жемчужные раковины вставлены» (в декоре пола и дверей был использован перламутр).

Лазуритовая отделка стен XVIII века пережила ремонт и реконструкцию зала в середине XIX века, когда он стал парадной гостиной на половине Марии Александровны, супруги великого князя Александра Николаевича, будущего императора Александра II. Архитектор Ипполит Монигетти с 1848 по 1861 год внес кардинальные изменения в оформление помещения: ткань стала полностью покрывать стены, изменился ее цвет — вместо желтого появился малиновый шелк с цветочными гирляндами (в 1866 году стены вновь обили желтым шелком). Были демонтированы барельефы и живописные вставки на стенах, вместо печей установили печи-камины с мраморными фигурками путти. Также по проекту Монигетти были созданы новые предметы мебелировки — гарнитуры мебели и светильники из байкальского и бадахшанского лазурита с декором золоченой бронзы. Лазуритовые части предметов были изготовлены на Петергофской гранильной фабрике.

Все это великолепие, включая лазуритовую отделку стен, было уничтожено во время Великой Отечественной войны. ■

КАМЕНЬ ФАРАОНОВ

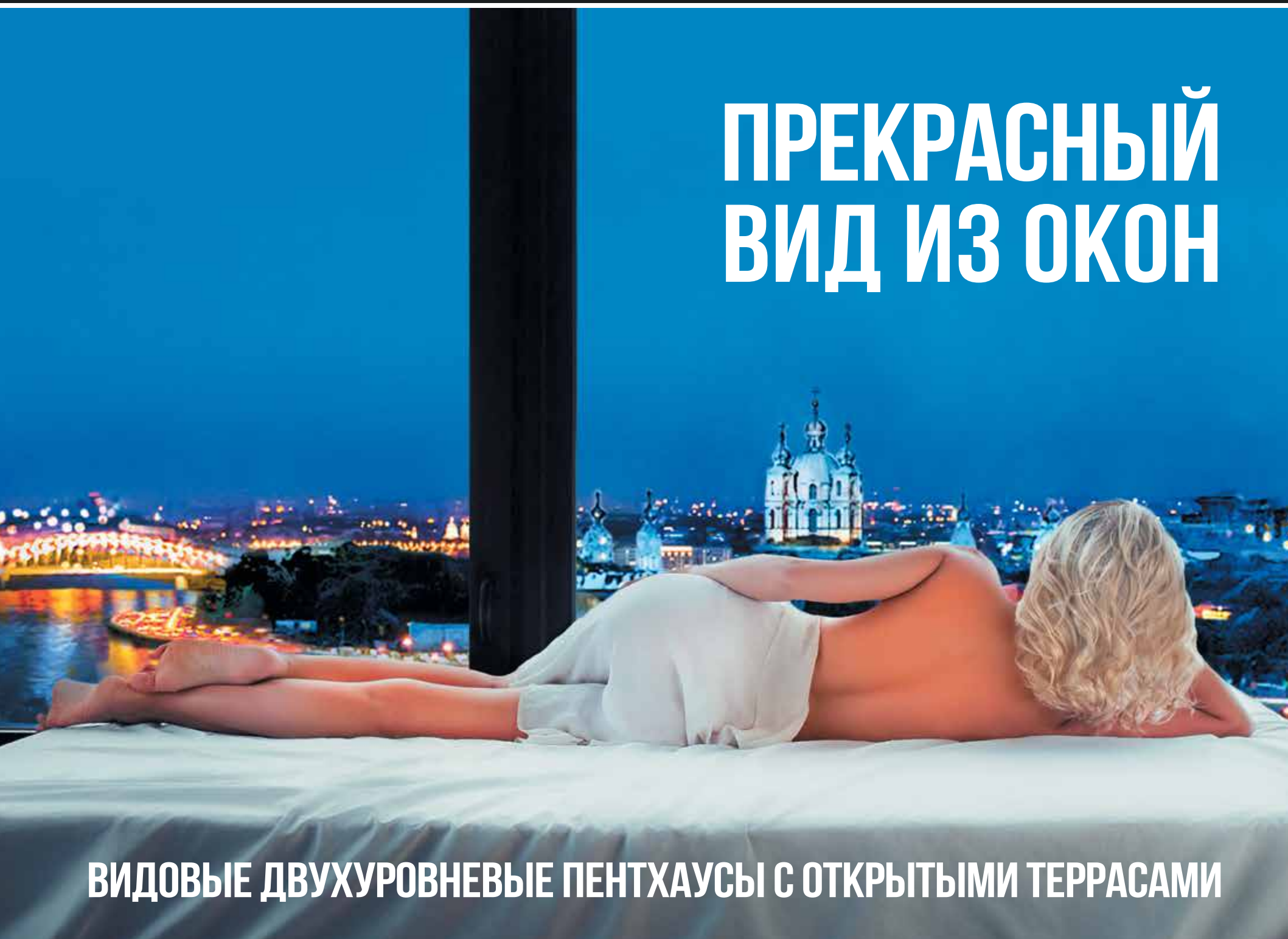
Лазурит — непрозрачный минерал от синего до голубовато-серого или зеленоватого-серого цвета; лучшими считают камни сочно-синие или синие-фиолетовые, а также насыщенно-голубые. Лазурит добывают в Афганистане (Бадахшан), в России (Южное Прибайкалье), Аргентине, Чили, США, Мьянме, Таджикистане (Памир). Копи в Бадахшане — древнейшие; этот камень сложными путями попадал из Афганистана в Китай, Египет, Византию и Рим. Афганский лазурит из месторождения Сары-Санг был обнаружен в гробницах фараонов и при раскопках Трои.



ПЯТЬ ЗВЁЗД
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

633 33 00

**ПРЕКРАСНЫЙ
ВИД ИЗ ОКОН**



ВИДОВЫЕ ДВУХУРОВНЕВЫЕ ПЕНТХАУСЫ С ОТКРЫТЫМИ ТЕРРАСАМИ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА ПОЛЮСТРОВСКИХ ПРУДАХ

400 метров от Свердловской набережной, между Большеохтинским и Литейным мостами, напротив Смольного



Застройщик: ООО «Жилой комплекс «Полюстрово»
Адрес объекта: г. Санкт-Петербург, ул. Жукова, 1В
Проектная декларация — на сайте 5zvezd.spb.ru
РЕКЛАМА



WWW.5ZVEZD.SPB.RU

ХИЧКОК НА ФРАНЦУЗСКОЙ СТОРОНЕ

БРОНЗОВЫЙ ПАМЯТНИК АЛЬФРЕДУ ХИЧКОКУ, ИЗОБРАЖАЮЩИЙ ВЕЛИКОГО БРИТАНСКОГО И АМЕРИКАНСКОГО КИНОРЕЖИССЕРА НЕСКОЛЬКО В ГРОТЕСКО-ВОМ ВИДЕ, ПОЯВИЛСЯ ВМЕСТО СТАТУИ, КОТОРУЮ СДУЛО ШТОРМОВЫМ ВЕТРОМ. ОНИ НЕ РЕДКОСТЬ НА АТЛАНТИЧЕСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ ФРАНЦИИ.

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Городок Динар в Бретани — один из самых фешенебельных курортов Франции на Атлантике. Бретань, как известно, в силу своего географического положения всегда находилась под влиянием двух стран — Англии и Франции, а частью Франции стала в 1532 году. В общем, связи с Англией здесь исторически сложились. Наверное, поэтому начиная с 1990 года в Динаре ежегодно проходит фестиваль британского кино. Фигура Альфреда Хичкока стала его символом, логотипом и наградой (есть «Золотой» и «Серебряный» Хичкоки). А еще — памятником рядом со зданием фестивального центра. Памятник установлен 8 октября 2009 года, его автор — известный во Франции своими творческими ис-

каниями скульптор Лионел Дюкос (Lionel Ducos). Он родился в 1954 году в Нанте, окончил Школу изящных искусств и сегодня много и плодотворно работает.

На плечах бронзовой фигуры, установленной на высоком постаменте, сидят свирепого вида ворона и чайка. Режиссер взирает на них с вызовом и даже некоторой гордостью. На самом деле, с Динаром связаны не хичкоковские «Птицы», а его знаменитый триллер «Психо». Здесь говорят, что Хичкок бывал в Динаре и вблизи местного пляжа l'Ecluse, знаменитого самыми большими приливами и отливами в Европе, даже сооружена вилла, которая показана в «Психо». Но, увы, документальных подтверждений этому нет. ■



АТМОСФЕРА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ТРЕВОГИ, ПРИСУЩАЯ ТРИЛЛЕРАМ ХИЧКОКА, ВОПЛОТИЛАСЬ В БРОНЗЕ



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ИЗОБРЕТЕНИЕ ТЕЛЕФОНА ПРЕДСТАВЛЕНО ВЕСЬМА НЕОБЫЧНО

Потемнел и бюст, венчающий композицию, — в принципе, он и призван быть центром притяжения взглядов, хотя, возможно, автор монумента художник и скульптор Рауль Хаусман придерживался другой идеи. Создатель направления, известного как дадаизм, Хаусман ратовал за уничтожение границ между различными видами искусства и за объединение разных художественных форм. Участвовал в различных художественных акциях, за-

«РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЗВУКА» ФИЛИППА РАЙСА

НЕОБЫЧНЫЙ МОНУМЕНТ СТОИТ В НАЧАЛЕ БУЛЬВАРА ЭШЕНХАЙМЕР (ESCHENHEIMER ANLAGE) ВО ФРАНКФУРТЕ-НА-МАЙНЕ. ОБНАЖЕННЫЕ ЮНОШИ ИЗ РАКУШЕЧНИКА С НЕКИМ ПОДОБИЕМ ТЕЛЕФОННЫХ ТРУБОК В РУКАХ МЕСТАМИ ПОЧЕРНЕЛИ И ВЫГЛЯДЯТ НЕ ЛУЧШИМ ОБРАЗОМ.

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

нимался фотомонтажом, давал сеансы танца. Возможно, именно неординарный подход к художественному воплощению идеи и объясняет необычность этого памятника, сооруженного в честь изобретателя телефона Филиппа Райса (Johann Philipp Reis). Оказывается, именно Райс на десяток лет обогнал американца Александра Грэхема Белла, которому в 1870-х годах удалось запатентовать этот прибор. Кстати, именно Райс назвал свое новшество «телефоном».

В 1861 году 27-летний Филипп Райс, учитель из Фридрихсдорфа, обладавший незаурядными знаниями в разных областях, представил Физическому обществу Франкфурта свое изобретение — «устройство для передачи с помощью электрического тока звуков и человеческой речи». Общество не впечатлилось, но Райс упорно совершенствовал свой

телефон и представил его еще пару раз. Так же безуспешно. В знак протеста он вышел из Физического общества, членом которого был, и на свои деньги выпустил 15 экземпляров устройств — некоторые были проданы как игрушки. Тем не менее Райс был убежден в мировом значении своего изобретения. Не дожив до 40 лет, он умер от туберкулеза. И только в 1900-х годах Физическое общество организовало комитет для создания уже второго памятника Райсу, уже во Франкфурте (первый установлен в городке Гельнхаузен, где родился изобретатель). В 1903 году были рассмотрены модели монумента, представленные на конкурс. Предпочтение отдали модели Рауля Хаусмана. Деньги на сооружение бронзового памятника обещали выделить магистрат города и управление телеграфной службы, проводился сбор пожертвований. Но процесс

затянулся, и первый камень был заложен только в 1911 году. Прошло еще немного времени, и началась Первая мировая война — бронза оказалась в дефиците, и ее использование было строго ограничено. В результате металл заменили на камень — на известняк, а точнее, ракушечник.

Торжественное открытие памятника состоялось 18 августа 1919 года. На высоком цоколе семиметрового сооружения красуется бюст Филиппа Райса, рядом высечен текст о том, что памятник установлен в честь первой демонстрации телефона. По обеим сторонам колонны, разделяющей монумент, — фигуры обнаженных юношей, разговаривающих с помощью изобретения Райса. Кто-то предположил, что, может быть, в таком виде им лучше слышно друг друга. Так или иначе, памятник еще несколько лет вызывал ожесточенные споры. ■

ВИЛЛА В СОЮЗЕ С ОТЕЛЕМ

ЗНАМЕНИТЫЙ ОТЕЛЬ GRAND HOTEL TREMEZZO НА ОЗЕРЕ КОМО ПОД МИЛАНОМ ОТКРЫЛ ВЕСЕННИЙ СЕЗОН, ОБЪЯВИВ О СВОЕОБРАЗНОМ СОЮЗЕ С VILLA SOLA CABIATI. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА



ОБЛИК VILLA SOLA CABIATI НЕИЗМЕНЕН СО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XVIII ВЕКА



ЦВЕТНИКИ ВЫХОДЯТ К ПРИЧАЛУ, ПОСТРОЕННОМУ В 1813 ГОДУ

Grand Hotel Tremezzo в городке Тремеццо на западном берегу озера Комо имеет более чем вековую историю. Построенный в стиле модерн (в Италии этот стиль получил название «либерти»), он сегодня является одним из старейших элитных отелей на озере Комо. Рядом с отелем — немало удивительных вилл, сохранивших исторические интерьеры, чем, собственно, и славится Италия. Одна из них, Villa Sola Cabiati XVIII века, по словам владельца отеля Паоло де Сантис (Paolo

De Santis), «художественный шедевр, редкая драгоценность итальянского искусства жизни». С 1700 года она принадлежала семейству герцогов Сербеллони, до сих пор окружена большим садом с четырьмя цветниками, а в интерьерах дома сохранились росписи и произведения мастеров венецианской школы Тьеполо. Во второй половине XVIII века, по приказу герцога Джана Галеаццо Сербеллони, вилла претерпела некоторые изменения и приобрела тот облик, который сохранился и сегодня: к главному зданию примыкают два крыла, к парадному входу ведет обширная лестница, балконы отделаны мрамором, а ставни выкрашены в голубой — цвет озерной глади. Заняться интерьерами герцог поручил мастеру лепнины Муцио Канцио и художнику Франческо Корнелиани, создавшему серию фресок по мотивам «Энеиды» Вергилия. В конце XIX века вилла была унаследована графским родом Сола-Кабыати.

Сегодня Villa Sola Cabiati причислена к историческому и художественному наследию Италии. Здесь хранятся коллекции гобеленов, ваз и майолики, вилла обставлена исторической мебелью, здесь есть даже кровать, на которой, как говорят, спали Наполеон и Жозефина, — она привезена из миланского дворца Сербеллони, сильно пострадавшего от бомбардировок во время Второй мировой войны. Кстати, в качестве гидов по залам с коллекциями выступают представители аристократической фамилии владельцев.

До недавнего времени вилла была открыта только для частных посещений, а с началом нынешнего весеннего сезона — исключительно для гостей отеля Grand Hotel Tremezzo. Менеджмент и владелец отеля полагают, что Villa Sola Cabiati подходит и для мероприятий разного свойства — от романтических ужинов до зрелищных вечеринок.

Grand Hotel Tremezzo назван отелем 2016 года — по версии Preferred Hotels & Resorts. ■



ИНТЕРЬЕР ОДНОЙ ИЗ КОМНАТ ВИЛЛЫ В СТИЛЕ БАРОККО

ДАЧА У СЛИЯНИЯ ДВУХ РЕК

ЭТОТ ДЕРЕВЯННЫЙ ДОМ НА НЕБОЛЬШОЙ ТЕРРИТОРИИ, СЕГОДНЯ НИКАК НЕ НАПОМИНАЮЩЕЙ О БЫВШЕМ ПАРКЕ, ВЫГЛЯДИТ ОСКОЛКОМ СТАРОГО МИРА. ОН ЗАТЕРЯЛСЯ МЕЖДУ БИЗНЕС-ЦЕНТРОМ «АКВАТОРИЯ» И СЕРОЙ ГРОМАДИНОЙ НОВОСТРОЙКИ НА ВЫБОРГСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ. ТРУДНО ПРЕДСТАВИТЬ, ЧТО КОГДА-ТО ОН БЫЛ РЕЗИДЕНЦИЕЙ ЧЛЕНОВ ИМПЕРАТОРСКОЙ СЕМЬИ.

ПО МАТЕРИАЛАМ WWW.CITYWALLS.RU



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

АРХИТЕКТУРНЫЕ ДЕТАЛИ ИЗ ДЕРЕВА ИМИТИРУЮТ КАМЕННЫЕ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НА БОКОВОМ ФАСАДЕ ЗАМЕТНЫ ЯВНЫЕ СЛЕДЫ ПЕРЕПЛАНИРОВКИ, НАРУШАЮЩЕЙ ОБЛИК ЗДАНИЯ

Несмотря на то, что сегодня это здание, вошедшее в историю как дача Головина, находится в незавидном состоянии, оно считается одним из ярчайших памятников деревянного зодчества эпохи классицизма, построенных в Санкт-Петербурге.

Первые упоминания об усадьбе, находившейся у слияния Черной речки с Большой Невкой, относятся к 1710 году. Она принадлежала графу Федору Алексеевичу Головину, сподвижнику Петра I, первому в России генералу-фельдмаршалу, главе внешнеполитического ведомства. В начале 1780-х годов его внук построил особняк в классическом стиле с обширным садом, оранжереями и теплицами. Здесьняя финская деревня Торки превратилась в село Никольское, или Головинскую деревню. Это имение оставалось «дворянским гнездом» Головиных до 1802 года, до того момента, когда мыза вместе с прилегавшим селом была куплена в казну Министерством внутренних дел и превращена в царскую ферму. Скоро ее присоединили к появившейся рядом «Английской ферме» Давидсона. А через семь лет дача Головина почти на полвека лет перешла в ведение Гоф-интендантской конторы и стала резиденцией членов царской семьи и высокопоставленных гостей.

К 20-м годам XIX века здание обветшало, и на его месте в 1823–1824 годах архитектор Людвиг Иванович Шарлемань построил двухэтажный деревянный дом с

четыреколонным ионическим портиком. Все элементы были сделаны из сосны высшего качества. Колонны поддерживают балкон на уровне второго этажа, огражденный балюстрадой. Обработка фасадов имитирует формы каменного зодчества. Центральная ось на первом этаже главного дома проходила через парадный вестибюль и вела к противоположному фасаду с выходом в сад. По обе стороны от парадного вестибюля располагались симметричные помещения с равным количеством окон. (В середине XX века планировка дома была изменена: заложена часть окон, залы разделены перегородками на небольшие кабинеты). Парадные залы имели строгую отделку: крашенные стены с легкими бордюрами. Для окраски дубовых полов использовали темно-желтую охру, а в некоторых помещениях сосновые клееные щиты были выкрашены под разноцветный штучный паркет. Сохранились сведения о том, что в главном зале дома стояла шведская печь, а остальные помещения на первом и втором этажах отапливались голландскими печами с красными и белыми изразцами. Парадные помещения, в том числе зал, обращенный окнами в сторону сада, находились в нижнем этаже. На второй этаж вели две лестницы, расположенные у торцов здания.

Часть сада, на которой был расположен господский дом, имела регулярную планировку — большой газон перед домом и прямые аллеи, расходящиеся веером и пересекавшиеся дугообразной аллеей. На всей территории были высажены в основном фруктовые и декоративные деревья.

Летом 1825 года здесь жила великая княгиня Мария Павловна с семьей, а в 1827 году дача была предоставлена для ее матери, вдовствующей императрицы Марии Федоровны. Мать и дочь занимались благотворительностью, которой посвятили всю свою жизнь. Здесь проводили летние месяцы канцлер Кочубей и другие сановники, близкие ко двору.

Затем в здании недолгое время находилась школа сельского хозяйства и домоводства. С 1853 года, по некоторым данным, на даче располагалось театральное училище.

С 1856 года владельцем дачи стал Опекунский совет Воспитательного дома. Дача Головина принадлежала петербургскому Воспитательному дому, прежде находившемуся под руководством императрицы Марии Федоровны. До 1917 года Воспитательный дом оставался одним из первых в Петербурге учреждений, готовивших специалистов со средним специальным образованием: при доме работала учительская семинария и медицинское училище с госпиталем. Девушки получали в основном педагогическое образование и устраивались гувернантками, домашними наставницами, учителями в сельских



ДАЧА ГОЛОВИНА — ОДНО ИЗ ЧУДОМ УЦЕЛЕВШИХ ДЕРЕВЯННЫХ ЗДАНИЙ В СТИЛЕ КЛАССИЦИЗМА

школах. Юноши становились канцелярскими клерками, фельдшерами, фармацевтами, садоводами, некоторых отправляли служить на Балтийский флот.

В это время на 16 десятинах земли находилось 20 построек: главный корпус с флигелями, службами, оранжереями, парниками, конюшнями. Вокруг раскинулся большой фруктовый сад с огородом и рощей. Тогда же были выполнены первые масштабные перепланировки.

Со временем содержать такое обширное хозяйство Воспитательному дому стало не под силу, и в 1865 году территорию по специальному разрешению разделили на 35 участков, которые продали разным лицам. До этого, по некоторым источникам, окрестные жители просили переделать деревянный головинский дом в приходскую церковь. Но в 1865 году было решено строить каменный Никольский храм, в память о скончавшемся в Ницце цесаревиче Николае Александровиче.

После революции дача Головина была национализирована, и, по некоторым источникам, здесь разместился детский дом. До недавнего времени главное здание дачи занимала детская кожная больница Выборгского района.

В 1942 году Госинспекция по охране памятников приняла дачу Головина на учет как памятник деревянного зодчества. После окончания Великой Отечественной войны, в 1949 году, в здании был сделан ремонт помещений с частичной перепланировкой. В 1952–1953 годах были со-

ставлены проекты реставрации фасадов и благоустройства территории.

С 2000 года филиал Федерального государственного бюджетного учреждения культуры «Агентство по управлению и использованию памятников истории и культуры» (АУИПИК) по Санкт-Петербургу является правообладателем объекта культурного наследия федерального значения «Дача Головина». В 2004 году выполнялся реставрационный ремонт фасадов. АУИПИК в 2010 году оформило охрannое обязательство на этот объект с обещанием до 26 января 2013 года выполнить реставрационные работы. В 2011 году был разработан комплексный проект реставрации и приспособления объекта под офисное использование.

После проведения комплексных научных исследований по заказу АУИПИК ЗАО «Балтийская реставрационная коллегия» и Архитектурная студия Михайлова разработали проектную документацию на реставрацию и приспособление под современное использование дачи Головина (с частичной перепланировкой). Проект реставрации предусматривал сохранение всех существующих предметов охраны, к которым относятся объемно-пространственное, объемно-планировочное, архитектурно-художественное решения, декоративно-художественная и цветовая отделка, а также планировочное решение территории.

Проектом реконструкции был предусмотрен демонтаж поздних пристроек со



КОЛОННЫ ПОДДЕРЖИВАЮТ БАЛКОН ВТОРОГО ЭТАЖА

стороны садового фасада и устройство на их месте входных крылец, по габаритам соответствующих историческим, восстановление симметричности оконных заполнений садового и боковых фасадов. Новая планировочная структура территории включала в себя существующую планировку с некоторыми изменениями. Было принято решение о демонтаже железобетонного забора со стороны Большой Невки и устройстве по всему периметру участка металлического ограждения,

разработанного на основании косвенных исторических аналогий.

Сегодня памятник отдан частной структуре. В марте 2016 года дача была сдана в долгосрочную аренду ООО «Тонкий вкус» — компании, специализирующейся на оптовой торговле хлебом, мясом, мукой и консервированными фруктами. В соответствии с договором «Тонкий вкус» должен разработать новый проект приспособления памятника. Реализация запланирована до ноября 2018 года. ■



СМОЛЬНЫЙ ПРОСПЕКТ

ИЗБРАННОЕ ОКРУЖЕНИЕ

0% РАССРОЧКА ДО 2019 ГОДА

ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ



Смольный пр. д 17

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

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

СДАЁМ В 2017 ГОДУ

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



703-44-44



smolny.yitspb.ru

Рассрочка, предоставляется застройщиком АО «ЮИТ Санкт-Петербург». Сроки и условия рассрочки уточняйте в отделе продаж, тел. 703-44-44. Проектная декларация и подробная информация на сайте yitspb.ru. Реклама.