

СТОЛИЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ / 20
КУРОРТНЫЙ ПРЕСТИЖ / 22
ДЕВАЛЬВАЦИЯ ПОМОГЛА / 24

Вторник, 23 мая 2017 №89

(№6083 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

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

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Элитная недвижимость

Guide



ARTSTUDIO

2-я СОВЕТСКАЯ, 4



«Петербург после дождя»

Вид на дом ArtStudio на 2-й Советской улице

Реклама ЗАО «Северный город».
ArtStudio – студии художников. Адрес проекта:
Санкт-Петербург, 2-я Советская ул., д. 4-б.
Проектная декларация на сайте www.rbi.ru

RBI

The art of real estate®

rbi.ru

КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

(812) 320-76-76



ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА

ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ



«Утро на Неве»

Вид на Дом «Четыре горизонта»
с высоты Смольного собора

ДОМ СДАН

Реклама ООО «Денгеи».
Адрес проекта: Пискаревский пр., 3 лит. В.
Проектная декларация на сайте www.rbi.ru

RBI

The art of real estate

rbi.ru

КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

(812) 320-76-76



ЕЛЕНА ФЕДотова,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПОБЫВАЙ У НЕГО ДОМА

Элиты имеют обыкновение изменяться. Как и все в этом мире, «элитное» не навсегда таковым остается. «Отборное, лучшее, без изъянов» — все эти признаки исключительности со временем меркнут или размываются потоком новой жизни, новых взглядов и новых критериев. Взять, например элитное жилье. Местоположение, или локация, — один из главных определяющих факторов люксовой недвижимости. И что же с этим происходит в Петербурге? Если еще лет 10–15 назад Крестовский остров был желанным оазисом для исключительных домов и квартир, то сегодня, по мнению экспертов, он превратился в «псевдоэлитную коммуналку». За десять лет остров стремительно и бессистемно застраивался — об ансамблевой архитектуре, свойственной Петербургу, здесь никто и не задумывался: на берегу появилось немало ресторанов, в Приморском парке Победы развернулся огромный комплекс аттракционов. К этой картине стоит добавить еще и «Зенит-Арену» с толпами болельщиков. У «золотого треугольника» тоже масса проблем. Да и в наших реалиях исторические здания с их квартирографией и дворами-колодцами далеко не всегда соответствуют вкусам и ожиданиям покупателей. Именно поэтому эксперты полагают, что больше всего на рынке дорогого жилья будут цениться качество строительства, невычурные архитектурные решения, удобные планировки квартир и безопасность проживания. Что, кстати, в совокупности не так часто встречается, как хотелось бы.

Недавно наткнулась на замечательный, по-моему, проект одного из московских фотографов — на разных фотографиях в интерьерах самых богатых домов России запечатлены хозяева или их дети рядом со своими горничными, нянями, водителями... На фото в основном двое — люди из разного мира. Конечно, сразу видно, кто в доме хозяин. Хотя заметно и то, что этих людей связывает нечто большее, чем просто работника и работодателя. Может, потому, что их объединяет дом, пусть даже одни в нем живут, а другие приходят сюда работать. Видно, как по-разному они чувствуют себя в этом доме. И еще интервьюеры... Это правда: хочешь узнать человека — побывай у него дома.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЖИТЬ ВОЗЛЕ ТАВРИЧЕСКОГО САДА ПРЕСТИЖНО И СЕГОДНЯ

Иногородние покупатели — это хорошо обеспеченные клиенты, с высоким уровнем образования и с определенными запросами в сфере интенсивного культурного досуга. И их привлекают в Петербурге, в том числе, возможность обучения детей в вузах, удобство для поездок в Европу, вариативность интересного содержательного отдыха.

Примечательно, что Петербург для некоторых иногородних покупателей оказывается даже привлекательнее, чем Москва и Московская область. На фоне весьма дорогой недвижимости в Москве приобретение жилья в Московской области, конечно, более доступно для иногородних покупателей; может привлекать и относительная близость к столице. Однако все-таки жить в небольших городках Московской области, где сейчас активно развивается жилищное строительство, — это далеко не то же самое, что жить в Петербурге. Поэтому у многих иногородних приобретателей жилья стремление обосноваться в Петербурге — в большом, современном европейском городе, культурной столице России — перевешивает плюсы некоей географической близости к Москве. Тем более что воспользоваться ею оказывается тяжело — ведь люди все равно 95% свободного времени проводят там, где у них квартира. А в Петербурге большинство кварталов новой застройки, в которых возводится качественное комфортное жилье, находится в благоустро-

енной части города, в городской черте, достаточно близко к центру и удобно в транспортном отношении.

До недавнего времени привычными заявками из регионов на покупку недвижимости в Северной столице были квартиры для детей-студентов, проходящих обучение, или для бывших жителей Петербурга, которые выполнили свои задачи на чужбине и возвращаются в родной город. Традиционно такие покупки совершали жители северных регионов. Сейчас, в связи с новой тенденцией, среди покупателей недвижимости в Петербурге выросла доля москвичей

ЧЕМ ВЫШЕ КЛАСС, ТЕМ НИЖЕ ДОЛЯ ПРИЕЗЖИХ

Петербург всегда был привлекателен для иногородних, и сделки проходят регулярно. При этом, чем выше класс приобретаемой недвижимости, тем ниже доля приезжих покупателей. Если в эконо-классе в отдельных объектах доля иногородних покупателей может составлять до 40–50%, то в сделках с элитной недвижимостью этот процент значительно ниже и находится в пределах 10–20%. Антон Банин, ведущий аналитик ГК «Доверие», говорит: «Доля иногородних покупателей элитного жилья за последние пару лет увеличилась пропорционально общему росту количества иногородних покупателей недвижимости в Петербурге. Так, три-четыре года назад она не превышала 10%, теперь она составляет 15–20%».

Ведущий специалист по аналитике и консалтингу ООО «Первое ипотечное агентство» Мария Таранова констатирует, что в основном элитную недвижимость, если говорить о региональных покупателях, приобретают жители Москвы, Тюмени, Сургута, Екатеринбурга.

Ирина Зеренкова, директор по маркетингу и продажам компании ЕКЕ, также утверждает, что покупателями являются клиенты из северных нефтяных регионов (Нижневартовск, Новый Уренгой, Сыктывкар).

«Преимущественно покупатели жилья верхнего ценового сегмента приезжают в Петербург из северных нефте- и газодобывающих регионов (из Сибири, Ханты-Мансийского автономного округа, частично Дальнего Востока), а также из регионов с развитой деловой активностью — Москвы, Татарстана, Екатеринбурга. В последние годы наблюдается активизация притока обеспеченных покупателей из Москвы — в том числе это связано с перемещением центрального аппарата «Газпрома» и обслуживающих корпорацию подразделений», — говорит господин Банин.

Михаил Ривлин, руководитель проекта «Клубный дом Art View House» (девелопер «Охта Групп»), рассказал, что он общается и с потенциальными покупателями из Казахстана.

Екатерина Запороженко, гендиректор Docklands Development, говорит: «Основ-

ные иногородние покупатели, которые есть в наших проектах Loft, — это москвичи. На начальной стадии были покупатели из Новосибирска, Архангельска, Сургута и так далее, но их в итоге оказалось не так много. К примеру, в нашем новом проекте „Loft на Среднем“ москвичи составляют половину покупателей».

«По сути, только в Петербург приезжают жить из таких городов-доноров на Северо-Западе, как Мурманск, Архангельск, Петрозаводск. Имеется также довольно много клиентов из „углерододобывающих“ регионов, что, в общем, логично для этих людей. Переезжать на юг доктора не советуют, в Москве они могут чувствовать себя неуютно, а выбор Петербурга — оптимальное решение», — рассуждает директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая.

Директор по работе с инвесторами и связям с общественностью группы ЛСР Юрий Ильин рассказал, что в основном элитные квартиры приобретают жители Петербурга и Ленинградской области. На их долю в 2016 году пришлось 78% от всех сделок, на долю покупателей из других регионов — 22%.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит, что большинство тех, кто приобретает элитную недвижимость в Петербурге, так или иначе связаны с нашим городом, и провести четкую грань и отделить москвичей от петербуржцев очень сложно: «Это могут быть и бывшие петербуржцы, которые давно живут и работают в Москве, это могут быть и иногородние, которые много

времени проводят или планируют проводить в нашем городе».

БЕЗ ПРИНЦИПАЛЬНЫХ ОТЛИЧИЙ

По мнению экспертов, в целом нельзя сказать, что у иногородних покупателей элитного жилья как-то принципиально отличаются требования с точки зрения комфорта проживания, качества объекта. Причем даже если у людей нет опыта проживания в объектах высокого класса, то сегодня уже не сложно самостоятельно изучить элитный рынок Москвы и Петербурга и понять, какими характеристиками должны обладать строящиеся объекты элитной недвижимости — чтобы они действительно были элитными и при этом имели адекватную стоимость.

Однако на выбор иногородних покупателей могут оказывать влияние и какие-то нестандартные, с позиций петербуржцев, критерии. «Многим покупателям именно элитного жилья важна близость к каким-либо достопримечательностям в центре города. В качестве центра Петербурга иногородние клиенты воспринимают, как правило, вполне традиционный и понятный исторический центр — локация, тяготеющая к Невскому проспекту и различным достопримечательностям. Покупателей „элиты“, приезжающих в Петербург, привлекает в идеале вид на какую-нибудь достопримечательность или очевидная близость к ней. Естественно, даже если объект находится поблизости от интересующей достопримечательности, то все равно на нее не будут смотреть 100% квартир, тем не менее покупатели понимают, что они будут жить рядом с ней (условно, на соседней улице или за углом)», — говорит Екатерина Гуртовая.

Иногородние покупатели могут ориентироваться и на достаточно специфические факторы, учитывая различные нюансы мотивов приобретения жилья. Например, для части клиентов элитной недвижимости, приобретающих квартиру для своих детей, которые учатся в СПбГУ или каких-либо других престижных вузах, важно, насколько далеко придется ездить ребенку на учебу.

Можно отметить, говорит госпожа Гуртовая, что иногородние покупатели в меньшей степени понимают плюсы или минусы той или иной локации в Петербурге — с точки зрения транспорта, инфраструктуры. Тем не менее покупатели элитного жилья весьма определенно нацелены на исторический центр города. «Клиентам, готовым приобретать достаточно дорогую недвижимость (уровня бизнес-класса), интересен, разумеется, именно город, центральные районы. А иногородние покупатели жилья комфорт-класса вообще не понимают все, что предлагается за КАДом: их интересуют объекты в благоустроенных, сложившихся районах города со всей необходимой социальной и коммерческой инфраструктурой», — говорит эксперт.

При этом у москвичей требования к элитной недвижимости и ожидания от покупки заметно выше, чем у других покупателей, отмечает госпожа Немченко. Это касается совокупности характеристик: локации, площади, окружающей инфраструктуры, внутренней инфраструктуры жилого комплекса, отделки мест общего пользования. «Наибольшим спросом со стороны таких покупателей пользуются новые жилые комплексы в Центральном

районе, в локации у Таврического сада, на Крестовском острове, в Курортном районе», — перечисляет госпожа Немченко.

Мария Таранова полагает, что «иногородние иногда предпочитают покупать жилье с отделкой, чтобы не искать в чужом городе ремонтные службы».

Госпожа Зеренкова считает, что иногородние покупатели готовы переплачивать за статус территории, а также за близость к центру и Крестовскому острову. «Местные же покупатели привязываются больше к территории, к которой они привыкли, и ищут объекты именно там», — рассуждает она.

Госпожа Гуртовая отмечает, что покупатели — как местные, так и приезжие — все чаще стали выбирать новостройки, отказываясь от старого фонда. «Кроме того, выросли требования по обеспеченности машино-местами: если раньше было достаточно одного места на квартиру, то теперь их должно быть не менее двух», — говорит она.

Господин Ривлин считает, что в своих требованиях москвичи более взыскательны, так как у них есть опыт покупок на более продвинутом московском рынке элитного жилья. «При этом они делают покупки с несколько большим размахом, чем петербуржцы. В целом требования всех покупателей схожи, отличаются лишь в деталях. Например, москвичи предпочитают парадные виды — в клубном доме Art View House они рассматривают квартиры с окнами на Мариинский театр или Исаакиевский собор, тогда как петербуржцы склоняются к уединению и приватности, выбирая вид на Новую Голландию», — отмечает эксперт. ■

ЯХТИНГ «ДРУЖИТ» С ЭЛИТОЙ ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG, РАЗВИТИЮ ЯХТЕННОГО РЫНКА СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ МЕШАЕТ ПОСТОЯННОЕ СОКРАЩЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА МЕСТ ДЛЯ СТОЯНКИ СУДОВ. ЧИСЛО ЯХТ-КЛУБОВ ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СОКРАТИЛОСЬ С ШЕСТНАДЦАТИ ДО ДВУХ. ПО МАТЕРИАЛАМ LIFEDELUXE.RU

Появление новых проектов элитного жилья вблизи воды — это потенциальная возможность для яхтенного бизнеса и девелоперов объединиться и предложить покупателям не только квартиры, но еще и парковочное место для яхт.

«Возникла глобальная проблема — дефицит парковочных мест для маломерных судов. Поэтому нам интересно сотрудничество с жилыми проектами, которые находятся у акватории и проектируют стоянки для яхт. В таких проектах мы готовы выступать в роли управляющей компании», — отмечает Олег Гусев, генеральный директор яхтенного агентства Polar Star.

«Примеры жилых комплексов с марианами для яхт сегодня есть. Однако стоянки для маломерных судов появляются далеко не во всех объектах, в которых данная опция заявлялась. Так, ранее наличие соответствующей инфраструктуры анонсировалось в проектах Stella Maris, Brilliant House и „Фаворит“. Однако водные стоянки там так и не появились. Кроме того, из-за длительных согласований пока остается открытым вопрос возможности размещения маломерных судов возле

жилых комплексов „Леонтьевский мыс“, а также „Крестовский De Luxe“, — говорит директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg Екатерина Немченко.

Тем не менее в Петербурге есть объекты, где яхтенная составляющая точно будет реализована. Например, строящийся элитный комплекс Royal Park на Петровском острове от ГК «Кортрос» имеет собственную бухту для маломерных судов глубиной 4,5 м, где владельцы апартаментов смогут парковать свои яхты.

«Наличие у Royal Park выхода к воде дает возможность его жителям использовать водный путь для поездки в центр города или на Финский залив. Среди покупателей немало тех, кто хочет приобрести апартаменты и забронировать парковочное место для яхты, чтобы в дальнейшем в периоды навигации яхта была возле дома, всегда под рукой», — добавляет Екатерина Немченко. Таким образом, по ее словам, по мере реализации подобных проектов будет высвобождаться инфраструктура действующих яхт-клубов, что должно существенно улучшить ситуацию на яхтенном рынке Петербурга. ■



В ПЕТЕРБУРГЕ, МОРСКОЙ СТОЛИЦЕ РОССИИ, ТАКИЕ ВИДЫ НЕЧАСТЫ

КУРОРТНЫЙ ПРЕСТИЖ

РЫНОК ПРЕМИАЛЬНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРИ ОТНОСИТЕЛЬНО НЕВЫСОКОМ СПРОСЕ, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, ИСПЫТЫВАЕТ ДЕФИЦИТ ХОРОШЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ. МЕСТ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЪЕКТОВ КЛАССА ЛЮКС В БЛИЖАЙШИХ ПРИГОРОДАХ МАЛО. И, КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ НАДЕЯТЬСЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ЛОКАЦИЙ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА НЕ СТОИТ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Как говорят эксперты, пригородные локация города условно можно разделить на два направления — северное и южное. На юге это Ломоносовский, Гатчинский, Пушкинский и Тосненский районы, на севере — Курортный и часть Всеволожского района. Элитная локация должна удовлетворять потребности жителя в отношении экологии, видовых характеристик, транспортной доступности, качестве строящегося жилья, а также должна обладать полностью развитой инфраструктурой.

Самым дорогим и престижным на рынке малоэтажного жилья уже многие десятилетия остается Курортный район. Перспективность Курортного района обусловлена сразу комплексом факторов. В первую очередь это район, входящий в состав города. Во-вторых, там хорошая экологическая и климатическая обстановка. Кроме того, северная часть города имеет существенные преимущества в отношении инфраструктуры, концентрации деловой активности и в целом является уже развитой, тогда как юг только начал развиваться.

Новым плюсом для локация станет появление в соседнем Приморском районе новой деловой доминанты — «Лахта-центра»; он, как ожидают эксперты, подчеркнет статусность северных территорий.

Что касается Всеволожского района, то, как считают эксперты, застройка проектами КОТ (комплексного освоения территорий) по периметру городской границы существенно снижает перспективность этой локация для дорогостоящей малоэтажной застройки.

ЦЕНОВОЙ ОЛИМП Стоимость предложения земли со статусом ИЖС в Курортном районе составляет в среднем от 350 тыс. до 1,2 млн рублей за сотку. Для сравнения, в Ломоносовском районе стоимость сотки земли на таком участке составляет в среднем 200–500 тыс. рублей.

«По цене на землю Курортный район занимает лидирующие позиции: цена земли за сотку здесь составляет 0,8–1 млн рублей. По нашему опыту продажи объектов в поселке Солнечное, такие земельные участки имеют спрос, потенциальные покупатели готовы рассматривать землю под строительство собственного коттеджа по 20–30 соток по цене 18–27 млн рублей за объект», — говорит ведущий специалист по аналитике и консалтингу ООО «Первое ипотечное агентство» Мария Таранова.

По словам Марины Агеевой, руководителя отдела продаж УК «Теорема», непосредственно на первой линии стоимость сотки достигает 2 млн рублей. «На южном берегу Финского залива, в Петродворцовом районе участков на побере-

жье нет или почти нет. Вдали от воды сотка земли с коммуникациями стоит в диапазоне от 250 до 500 тыс. рублей», — говорит она.

Светлана Лежнева, начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», считает, что в ближайшие годы появление альтернативы популярному Курортному направлению маловероятно. «Для Петербурга Курортный район уникален и будет оставаться таковым еще долгие годы, не исключено, что всегда. Это исторически сложившаяся территория, ценность и значимость которой отражена уже в самом в названии — Курортный. Благоприятная экологическая обстановка, наличие природных парков и протяженной прибрежной линии Финского залива — все это определяет высокую стоимость земли в этой локация. Долгое время велись разговоры, что конкуренцию Курортному району составят недооцененные территории южного берега Финского залива, однако пока этого не наблюдается. По уровню цен и по объему предложения в премиальном сегменте Курортный район остается единоличным лидером», — говорит госпожа Лежнева.

Госпожа Лежнева полагает, что в аспекте элитного малоэтажного жилого строительства в окружении Санкт-Петербурга скорее можно говорить о перспективе появления отдельных элитных коттеджных поселков, но не о больших территориях, где цена предложения может существенно вырасти.

Эксперты говорят, что, в отличие от городских территорий, где земельный ресурс премиальных локаций стремительно сокращается, потенциал Курортного района еще далеко не исчерпан. Хотя земель под жилищное строительство на побережье осталось не так много, возможность создания объектов коммерческой недвижимости, соответствующих статусу территории, открывает широкие перспективы.

ПРИРОДНЫЕ ПАРАМЕТРЫ И ИНФРАСТРУКТУРА Основатель проектного бюро Rumpu Евгений Богданов считает, что чтобы конкурировать с Курортным районом по уровню престижности, локация должна обладать определенными характеристиками.

В первую очередь это природные параметры, которые невозможно создать искусственным образом. В Курортном районе есть выход к Финскому заливу, песчаный пляж, чистый воздух, к тому же отсутствуют промышленные производства. «Например, в этом плане Всеволожский район может похвастаться большим количеством чистых озер и густым сосновым лесом», — говорит эксперт.

Во-вторых, это степень благоустройства района — то, что уже подвластно рукам человека. Например, развитая транспортная инфраструктура. В элитном районе должен быть беспрепятственный и комфортный въезд в любое время. Конечно же, необходимо наличие инженерных сетей и социальных объектов — детских садов, школ, чтобы можно было обеспечить детям качественное образование непосредственно в этой локация. Кроме этого, должна присутствовать разнообразная коммерческая инфраструктура — рестораны, магазины, торговые комплексы.

Госпожа Таранова также уверена: вероятность, что в обозримом будущем появятся локация, сопоставимые по цене и характеристике с Курортным районом, крайне мала. Ближайшие варианты — объекты в районе Лахты, северная часть Приморского района города, Выборгский район Ленобласти по границе с Курортным районом. Основные параметры, характеризующие эти локация, — наличие видовых характеристик, удобная транспортная доступность.

Впрочем, некоторые эксперты считают, что постепенно освоение южных направлений «люксовыми» девелоперами все же происходит. «В южных районах пригорода стоимость квадратного метра сейчас уступает северным, однако ввиду перенасыщения северных территорий происходит постепенное смещение интереса девелоперов на юг. Пока говорить о появлении в южной части города локаций, по стоимости сопоставимых с Курортным районом, слишком оптимистично», — говорит Игорь Петров, генеральный директор E3 Investment.

Самым перспективным для развития, по его мнению, выглядит южное побережье Финского залива в Ломоносовском районе. «Это единственная локация, которая может в будущем считаться элитной. Но и тут есть свои сложности, такие как недостаток инфраструктуры и соседство с землями Министерства обороны», — отмечает эксперт.

ПЕРСПЕКТИВЫ ОТСУТСТВУЮТ Марина Агеева рассуждает: «В ближайшие несколько лет, учитывая экономическую ситуацию в стране, я не ожидаю появления новых пригородных локаций, которые могли бы конкурировать с Курортным районом. Сейчас отсутствуют перспективы для разумных инвестиций в развитие новых элитных территорий».

По ее мнению, большую роль играет и сложившийся образ определенных локаций. Например, какие-то направления считаются «традиционно дачными местами». Этот имидж сформировался не за год, а за несколько десятков, иногда сотню лет. И дело здесь не только в инфра-

структуре, транспортной доступности или живописности местности. «Зачастую ореол престижности создается, когда в определенной местности начинают появляться загородные резиденции владельцев умов и сердец. Я не говорю о чем-то сиюминутном, например, одном коттедже какого-либо высокопоставленного лица. Через несколько лет его снимут с должности, и эффект пропадет. Для формирования общественного мнения требуется время. Ведь образ Курортного района как места проживания творческой интеллигенции и просто состоятельных людей формировался больше сотни лет. К тому же он все еще сохраняет приятный исторический флер финской территории», — поясняет госпожа Агеева.

Она считает, что по-настоящему элитное место для загородного отдыха дает ощущение приватности, спокойствия и расслабленности. «Я уже не говорю о наличии инфраструктуры. Таких локаций около Петербурга очень мало. Есть места на озерах в сосновых лесах в Выборгском, Приозерском районах Ленобласти, „золотой квадрат“ во Всеволожске, Сиверский в Гатчинском районе, чудесные уголки под Лугой. Но все они слишком удалены от „цивилизации“. Элитные поместья там действительно элитны и малочисленны. Побережье Ладожского озера — потрясающие места. Но туда ведут узкая Дорога жизни и не слишком живописное Мурманское шоссе, полностью отсутствует рекреационная инфраструктура. Кроме того, подступы к Ладожскому озеру перекрыты военными — там расположен Ржевский полигон. Это накладывает свои ограничения», — добавляет эксперт.

Госпожа Агеева также указывает на то, что в Петродворцовом районе много земель с особым режимом использования. Это официальные резиденции, как Константиновский дворец, дворцово-парковые ансамбли, земли военных. Этот фактор ограничивает возможность развития локация. «Да, в Стрельне есть элитные коттеджи, но их в десятки раз меньше, чем в Курортном районе. В полной мере эта территория не стала аналогом северного побережья Финского залива», — категорична эксперт. ■

НОВЫЙ ФОРМАТ

В последние несколько лет на пригородных территориях, преимущественно в Курортном районе, получил развитие формат рекреационных апартаментов. На долю этого сегмента уже приходится 21% общего объема предложения рынка апартаментов — это более 1,3 тыс. объектов общей площадью около 90 тыс. кв. м. Основной объем сосредоточен в Курортном районе и в примыкающей к нему части Приморского.



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 искушенными представлениями о современном комфорте.

ДОМ, КОТОРЫЙ ВАС ДОПОЛНЯЕТ

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





FOUR SEASONS HOTEL LION PALACE В ПЕТЕРБУРГЕ, РАСПОЛОЖЕННЫЙ В ЗНАМИТОМ «ДОМЕ СО ЛЬВАМИ», ОТНОСИТСЯ К КЛАССУ LUXURY

ДЕВАЛЬВАЦИЯ ПОМОГЛА ЛЮКСОВЫЕ ОТЕЛИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В 2016 ГОДУ ПЕРВЫЙ РАЗ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ СРЕДНЕГОДОВУЮ ЗАГРУЗКУ ВЫШЕ 60%. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЕСЛИ РЫНОК СТАБИЛЬНО ДЕМОНИСТРИРУЕТ БОЛЬШЕ 60–65% ЗАГРУЗКИ, ЭТО ЯВЛЯЕТСЯ ПОКАЗАТЕЛЕМ ТОГО, ЧТО МЕСТО ДЛЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО НОМЕРНОГО ФОНДА НА НЕМ ЕСТЬ. ВПРОЧЕМ, ПРОШЛОГОДНЕЕ ПОВЫШЕНИЕ ЗАГРУЗКИ МОЖЕТ БЫТЬ СВЯЗАНО С ОСЛАБЛЕНИЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ, А ЕЕ УКРЕПЛЕНИЕ СПРОС НА ПРЕМИАЛЬНЫЕ ОТЕЛИ МОЖЕТ СНИЗИТЬ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Присутствие отелей высочайшей категории на рынке гостиничных предложений крайне важно для любого региона, который обладает туристической привлекательностью. Премиальные отели — гарант качества для туриста, который ожидает определенного уровня обслуживания. Зачастую именно отсутствие отелей, отвечающих международным стандартам качества, влияет на снижение туристической привлекательности тех или иных регионов.

РАЗНЫЕ ГРАНИ Премиальность отеля может выражаться разными способами, но основными составляющими обычно остаются локация и высочайшее качество сервиса. При этом для исторических городов, к которым относится и Петербург, премиальные отели — это часто гостиницы высокого уровня с историей, которую формируют и само здание, и события, и известные гости. Наиболее известные примеры — это «Астория» и гранд-отель «Европа». Для новых отелей способами подчеркнуть свою уникальность могут стать и интересные общественные пространства, и рестораны высокой кухни, и номера с уникальной отделкой и оснащением, и объекты инфраструктуры, в первую очередь спа. Премиальность может выражаться и в оригинальной концепции — это характерно в первую очередь для курортных объектов, которые могут иметь уникальное архитектурное решение как отеля в целом, так и отдельных составляющих, например, бунгало со стеклянным полом, поставленные на воде. В первой категории в пример можно привести гостиницу Marina Bay Sands в Сингапуре с ее гигантским общественным пространством, объединяющим поверху три башни комплекса.

Наиболее известные премиальные отели в мире — это Waldorf Astoria (Нью-Йорк); The Burj Al Arab (Дубай) — один из символов города, знаменитый «Парус над заливом», «семизвездочный» отель, а также не уступающий ему по роскоши «дворец» Emirates Palace (Абу-Даби).

Золотое декорирование, мозаичные картины, мебель из красного дерева или стеклянные стены — роскошный интерьер не последнее, чем могут удивить апартаменты самых дорогих отелей мира. Для постояльцев королевского съезда Burj Al Arab в ОАЭ предусмотрен отдельный лифт и собственный автомобиль Rolls Royce, который доставит клиента из аэропорта напрямую в отель. «В отдельных случаях гостям отеля предоставляется вертолет. И все это за какие-то \$20 тыс. за ночь», — иронизирует Дарья Ребенок, основатель сервиса Grabr.

Олег Янговский, глава российского представительства, член совета директоров международного фонда прямых инвестиций Hermes-Sojitz, считает, что к самым оригинальным отелям мира можно отнести и Poseidon Undersea Resort (подводный отель), и Kakslauttanen Hotel (номера-иглу со стеклянным потолком). Сегодня существует множество необычных мест, которые пользуются популярностью благодаря «экзотичности» их идеи. Однако данные концепции формируют очень узкую целевую аудиторию, так как ограничены различными условиями, в частности природными (климат, географическое положение).

«С точки зрения широкого распространения к оригинальным отельным концепциям следует отнести формат бутик-отелей. Такие гостиницы призваны создавать ощущения. Акцент делается на уют, обстановку, оформление. В мире не найдется двух одинаковых бутик-отелей, даже если они находятся под управлением одного отельного оператора. В настоящее время идея об отдыхе как уникальном и неповторимом опыте вытесняет стандартные представления, в связи с чем бутик-отели набирают все большую популярность как среди туристов, так и среди инвесторов», — говорит господин Янговский.

В королевском номере Bridge в отеле The Atlantis на Багамских островах когда-то останавливался Майкл Джексон. «И это настоящее райское место. Десять отдельных комнат этого люкса соединяются меж-

ду собой в виде двух башен замка, которые возвышаются над волнами Карибского моря. Номер в премиальном отеле — это не просто огромное помещение. Обычно апартаменты вмещают от 40 человек», — перечисляет госпожа Ребенок.

Девять комнат нью-йоркского пентхауса Ty Warner создают стеклянный купол на крыше отеля Four Seasons и открывают уникальный вид с обзором в 360 градусов на Манхэттен. «Интерьер с отделкой из серебра, золота, платины и настоящего жемчуга удивит даже самого искушенного путешественника. Конечно, если у него найдется \$35 тыс., чтобы оплатить всего одну ночь в этом номере», — отмечает эксперт. Для постояльцев номера отель предоставит персонального дворецкого и вполне земные удобства — безлимитные звонки по миру и выход в интернет.

Что касается самого дорогого отеля в мире, то, по мнению господина Янговского, можно упомянуть Emirates Palace в Абу-Даби, который если и не является самым дорогим, то точно занимает лидирующие позиции в данном рейтинге. Стоимость съюта площадью 680 кв. м составляет около \$150 тыс. В эту цену входят такие услуги, как, например, трансфер в Абу-Даби первым классом из любой точки мира или автомобиль Maybach с водителем. Этот отель известен своей необычайной роскошью: мраморные полы, золотые стены. Гостями Emirates Palace являются высокопоставленные лица, известные артисты и музыканты, крупные бизнесмены.

НОВЫЙ ЧЛЕН КЛУБА Евгения Тучкова, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International в Санкт-Петербурге, считает, что примерами отелей сегмента upper upscale в городе на Неве являются Radisson Sonya Hotel и Corinthia, класса luxury — Four Seasons Hotel Lion Palace и W St. Petersburg. «Сейчас этот сегмент не испытывает недостатка проектов: спрос и предложение сбалансированы. Несмотря на повышение тарифов в 2015 и 2016 годах, а также ожи-

даемый рост цен в этом году, в рублевом эквиваленте гости могут позволить себе размещение в более высоком сегменте по сравнению с докризисным периодом. Если раньше за \$200 можно было остановиться в четырехзвездочном отеле, то сейчас — в пятизвездочном, а сезонное предложение по этой же цене можно найти и в люксовом гостинице», — говорит госпожа Тучкова.

Операционные расходы таких гостиниц включают дополнительный сервис, на который рассчитывают взыскательные гости. Гостиницы верхнего ценового сегмента не демонстрируют высокой заполняемости, поскольку обладают определенным ценовым тарифом и ориентированы прежде всего на стоимость продажи номера. Если не учитывать специальные предложения, цена за номер в сегменте upper upscale начинается от \$140, в luxury — от \$220.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, полагает, что в целом сильной неудовлетворенной потребности в роскошных или знаковых отелях в Петербурге нет: рынок насыщен, хотя и не все ведущие мировые операторы представлены в городе. «Скоро к уже присутствующим в городе отелям присоединится Lotte, который дополнит и без того высокую в городе концентрацию высококлассных отелей у Исаакиевского собора», — рассказывает господин Кокорев.

Без учета мини-отелей, в Петербурге, по данным компании по организации делового туризма «Аэро клуб», действует 288 гостиниц и малых отелей с суммарным номерным фондом 24,58 тыс. номеров, из них 216 относятся к категории «три звезды», 55 — к категории «четыре звезды» и 17 — к категории «пять звезд».

ПЕРСПЕКТИВА ЕСТЬ Из крупнейших сетей отелей в мире, являющихся неоспоримыми лидерами с мировым признанием в данном сегменте (Hilton, Ritz, Hyatt, Kempinski, IHG, Four Seasons, Marriott International, Worldhotel, Starwood, Swissotel, Rixos, Jumeriah, Rocco Forte, Belbond), в

Санкт-Петербурге, по данным «Аэро клуб», представлены не менее 10 (из 17 гостиничных операторов, действующих на данный момент в Петербурге). «Поэтому мы с уверенностью можем говорить о высокой степени насыщенности гостиничного рынка сегментом luxury premium», — утверждает заместитель генерального директора компании «Аэро клуб» Юлия Липатова.

Елена Тищенко, заместитель руководителя отдела исследований рынка компании Maris в ассоциации с CBRE, также полагает, что уровень насыщенности в сегменте пятизвездочных отелей в Санкт-Петербурге можно охарактеризовать как достаточно высокий. «С 2008 года доля пятизвездочных отелей практически не изменилась, однако размер номерного фонда данной категории за восемь лет увеличился на 20%. Предложение отелей верхнего ценового сегмента удовлетворяет спрос. Нехватка гостиниц ощущается только в период проведения Международного экономического форума, который проходит в самый высокий сезон в городе — в мае или июне», — говорит она.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финанс», напротив, считает, что в Петербурге наблюдается дефицит премиальных средств размещения. «Я оцениваю его не менее чем в 20–25%. Средний тариф здесь на 10% обогнал московские расценки и составляет 11 тыс. рублей. Спрос так велик, что наблюдается отток части клиентов в люксовый сегмент. Динамика обусловлена тем, что „Газпром“ завершает переезд в Санкт-Петербург. Также в регионе регулярно проходят форумы с участием первых лиц и делегаций (например ПМЭФ)», — говорит аналитик.

Татьяна Веллер, руководитель департамента гостиничного бизнеса компании JLL, обращает внимание на то, что рынок люксовых отелей Санкт-Петербурга в 2016 году первый раз за пять лет продемонстрировал среднегодовую загрузку выше 60%. «Если рынок стабильно демонстрирует больше 60–65% загрузки, то это является показателем того, что место для дополни-

тельного номерного фонда на нем есть», — поясняет эксперт. Впрочем, она признает, что велика вероятность, что приток гостей в номерной фонд этой категории является лишь следствием слабости российской валюты и, соответственно, относительной дешевизны российского рынка для иностранных путешественников. Ведь несмотря на неуклонный рост рублевых тарифов за номер в люксовом сегменте, в долларовом выражении они по-прежнему довольно низки: по итогам 2016 года около 16 тыс. рублей, или менее \$250. Люксовый сегмент спроса представлен в первую очередь индивидуальными путешественниками сегмента FIT (Frequent Individual Traveler), а также топ-менеджментом компаний. И тот, и другой сегмент спроса подвержены колебаниям под влиянием общей экономической ситуации. Тем не менее в сегменте продолжают строиться и вводиться новые объекты. Так, в 2017 году в Санкт-Петербурге должен открыться отель Lotte на 154 номера, который будет работать именно в этой категории.

Олег Янговский, напротив, полагает, что, несмотря на растущий спрос, рынок гостеприимства Санкт-Петербурга на данный момент демонстрирует ограниченное предложение, в частности в премиальном сегменте. «Особенно остро нехватка номерного фонда, отвечающего международным стандартам качества обслуживания, заметна в исторической части Петербурга, что, безусловно, влияет на развитие туристической привлекательности города», — полагает эксперт.

В целом, по его мнению, люксовый сегмент Петербурга с точки зрения инвестиционной составляющей является довольно перспективным. Об этом свидетельствует растущий показатель RevPAR, который в 2016 году увеличился на 21,5% от аналогичного показателя, зафиксированного годом ранее. Также в этом сегменте ожидается появление новых участников. В течение 2017 года будет введен в эксплуатацию Lotte Hotel и уже введен «Hilton Эксплофурм», говорит господин Янговский. ■

НОВЫЙ МУЗЕЙ В МОСКОВСКОМ РАЙОНЕ ПО ИНФОРМАЦИИ АО «ЦЕНТР ВЫСТАВОЧНЫХ И МУЗЕЙНЫХ ПРОЕКТОВ», МУЗЕЙ «РОССИЯ — МОЯ ИСТОРИЯ» МОЖЕТ ОТКРЫТЬСЯ УЖЕ ЭТОЙ ОСЕНЬЮ В ПЕТЕРБУРГЕ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

«Мультимедийная экспозиция „Россия — моя история“ с голографическими экранами, мониторами, справками и картинками — очень наглядная, — отмечает официальный представитель АО «Центр выставочных и музейных проектов» Юлия Дугнист. — Все это можно будет легко пролистать, получая изображение на экране или на стене. Уже определено место для музея: это исторический парк, который создается на углу улицы Бассейной и проспекта Юрия Гагарина».

Сергей Важенин, директор центра, отмечает, что мультимедийная экспозиция ориентируется на интересы молодых, «которые уже не мыслят себя без современных гаджетов». В рабочей группе по разработке экспозиции собраны и ученые, и искусствоведы, и социологи, «которые могли бы вместе добывать интересные и примечательные факты, сопоставлять

явления и события, а также выстраивать, таким образом, концепцию музея».

Музейное здание и исторический парк во многом повторяют московский проект «Россия — моя история», который находится на ВДНХ в 57-м павильоне (федеральный проект занимает площадь 17 тыс. кв. м). Но в петербургском музее будет присутствовать именно региональный контент.

Подобные исторические парки должны появиться не только в Москве и Петербурге, но и в городах-миллионниках. Первыми открываются такие музеи в Уфе и в Омске.

АО «Центр выставочных и музейных проектов» также занимается проектом нового интерактивного Музея обороны и блокады Ленинграда. Здание блокадного музея намечено сдать к январю 2019 года — к 75-й годовщине полного освобождения Ленинграда от фашистской блокады. ■



ЗДАНИЕ МУЗЕЯ ПРИСПОСОБЛЕНО ДЛЯ МУЛЬТИМЕДИЙНОЙ ЭКСПОЗИЦИИ

«ЕВРОПА» ОТКРЫЛА «КРЫШУ»

ПОСЛЕ ДЕТАЛЬНОЙ
РЕСТАВРАЦИИ В ГРАНД-ОТЕЛЕ «ЕВРОПА»
ОТКРЫЛСЯ ЛЕГЕНДАРНЫЙ БАЛЬНЫЙ ЗАЛ
«КРЫША», СОЗДАННЫЙ В 1909 ГОДУ
ПО ПРОЕКТУ ФЕДОРА ЛИДВАЛЯ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА



ТАК ВЫГЛЯДЕЛ ЗАЛ РЕСТОРАНА «КРЫША» ДО РЕВОЛЮЦИИ

Проект реставрации выполнен лондонским дизайн-бюро Robert Angell Design International с большим уважением к историческому наследию отеля. Все помещения — от лобби и террасы до бального зала — связаны единым стиливым решением, в цветовой гамме преобладают легкие пастельные тона. В лобби — мраморные полы с рисунком, элегантные диваны, обитые кожей с тиснением под страуса. Вход в фойе оформлен ажурной решеткой ручной ковки. Стеновые панели украшены обоями с дамасским узором цвета селадон — их серовато-зеленый оттенок гармонирует с цветочным орнаментом на портьерах.

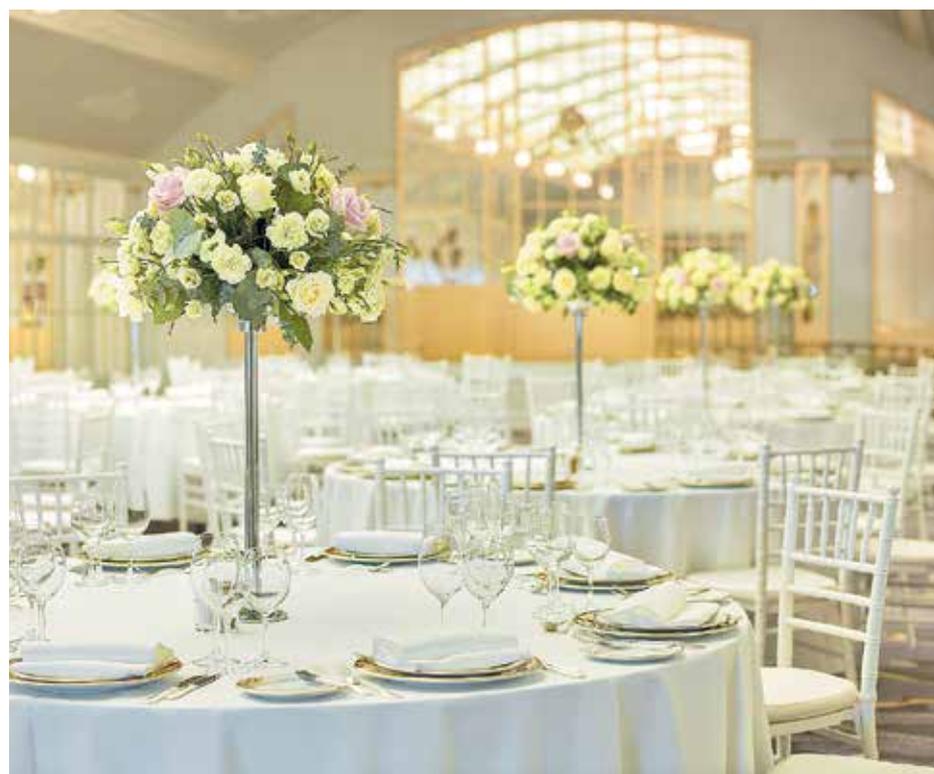
Привычная барная стойка на террасе теперь выглядит по-новому — ее украшают изразцы с изображением райских птиц и цветов. Северная и южная части террасы оформлены в характерных для модерна бледно-голубом и пыльно-сиреневом цветах. Факетированные (граненые) зеркала заключены в рамы, как в музее.

Стены бального зала приобрели перламутровый жемчужно-серый оттенок, что сделало рельефнее лепные композиции карниза, изображающие путти и сатиров.

Ресторан «Крыша» впечатлял гостей еще в начале прошлого века. Блистательный зал площадью 300 кв. м перекрыт остекленным мозаичным коробовым сводом, а обилие лепных узоров и бесконечное количество зеркал вместе с проникающим сквозь стеклянный потолок светом и сегодня придают залу некую эфемерность.

История «Крыши» начинается с 1908 года, когда было решено расширить гостиницу за счет надстройки мансарды над пятым этажом. После того как проект

«фасада надстраиваемого здания Европейской гостиницы в Санкт-Петербурге» был утвержден императором, в 1909 году возвели мансарду, где устроили ресторан «Крыша» с открытой летней террасой. Долгое время он считался лучшим в Петербурге. Изысканные блюда подавались в необычной обстановке. Александр Блок писал в 1912 году: «Завтракали на крыше Европейской гостиницы, там занятно: дорожки, цветники и вид на весь Петербург, который прикидывается оттуда Парижем».



ДЕТАЛИ ОБСТАНОВКИ ТЩАТЕЛЬНО ПРОДУМЫВАЮТСЯ



ПОСЛЕ РЕСТАВРАЦИИ ПРОСТРАНСТВО ЗАИГРАЛО НОВЫМИ КРАСКАМИ

Но, пожалуй, самую впечатляющую и живую историю создал Лев Лурье. «До революции здесь сживали шведский король, японский наследный принц, премьер-министр Греции, губернаторы, предводители дворянства, московские текстильные короли, сибирские золотопромышленники, уральские металлурги, — рассказывает Лев Лурье. — Тут великая Анна Павлова обрела своего покровителя, а в дальнейшем гражданского мужа, темного дельца Виктора Дандре.

В сталинское время обычный человек в ресторан не ходил. На «Крыше» бывали челюскинцы, генералы, заезжие иностранцы, народные артисты. Народный артист Николай Симонов, известный всей стране по роли Петра Первого из одноименного фильма, всегда сживал здесь подшофе, охотно раздавая автографы. В середине 1950-х модная городская молодежь преодолела робость, вошла в крутящуюся дверь «Европейской», поднялась на «Крышу» и оказалась в другом мире.

В ресторане каждый вечер можно было увидеть одни и те же лица. Начинающие, но уже известные художники с красавицами-женами, ленфильмовские режиссеры, фарцовщики, адвокаты, молодые физики, уже доктора и кандидаты, стилисты, артисты, спортсмены, модельерши, композиторы и главное — находившаяся на взлете молодая ленинградская литература, в том числе Иосиф Бродский и Сергей Довлатов. Иногда молодежь перебирала, вспыхивали молниеносные драки, самым опасным бойцом считался Андрей Битов. Когда в Ленинград приезжали знаменитые москвичи — Евтушенко, Ахмадулина, Аксенов, они сразу шли на «Крышу», зная, что встретят там коллег по цеху, да и вообще модных и красивых молодых людей».

Нынешний проект реставрации «Крыши» входит в амбициозные планы отеля сохранить и создать уникальные интерьеры — самых просторных президентских апартаментов Северной столицы, пяти апартаментов в духе русского авангарда, нового ресторана Azia, отреставрировать исторический фасад. Также в этом году намечается масштабное обновление 114 гостевых номеров стоимостью не менее четырех \$4 млн. ■

СОЧИ: ОТЕЛИ VS. ЧАСТНИКИ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА СОЧИ ПРЕВРАТИЛСЯ В КУРОРТ С КРУГЛОГОДИЧНОЙ ВОЗМОЖНОСТЬЮ РЕКРЕАЦИИ, ЧТО ПРИВЛЕКЛО СЮДА СОЛИДНЫЙ ОБЪЕМ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ. НАСКОЛЬКО УСПЕШНЫ ЭТИ ИНВЕСТИЦИИ В ЗИМНИЙ ПЕРИОД, В СОСТОЯНИИ ЛИ ЧАСТНИКИ КОНКУРИРОВАТЬ С ОТЕЛЯМИ И НА ЧТО ГОТОВЫ ВЛАДЕЛЬЦЫ КВАРТИР В ПОИСКЕ СЪЕМЩИКА?

ДИНА НАЗАРОВА («Ъ-ДОМ», № 49 ОТ 23.03.2017)

ОТЕЛЬНАЯ ДОЛЯ Сегодняшний Сочи — это все классы отельного отдыха в их разнообразии. «Средняя годовая цена отеля категории „пять звезд“ начинается от 12,5 тыс. рублей. Средняя годовая цена отеля категории „четыре звезды“ составляет 7 тыс. рублей. Средняя годовая цена отеля категории „три звезды“ составляет 4,5 тыс. рублей», — утверждает Владимир Стригин, вице-президент «Галс Девелопмент», чей отель «Swissotel Resort Сочи Камелия» многократно был признан одним из лучших в категории «пять звезд» в центре города. Примерно о тех же цифрах говорят и другие эксперты из компаний JLL, «Главстрой», агентства Kalinka Realty.

Однако покупательский спрос зимой все же ниже, чем в летний период. Чтобы подогревать интерес, многие отели даже класса люкс предлагают различные акции (например, 2,7 тыс. рублей «все включено» за ночь на двоих в одном из лучших отелей Красной Поляны). И все же только в пики популярности — на Новый год, 23 февраля и 8 марта — заполняемость отелей может достигать 95–100%, в остальное время она держится на уровне 70–80% в горах и до 45% в прибрежной зоне. А в текущем году наметился еще больший спад в связи с незначительным курсом стабилизации рубля, «эффектом привыкания» россиян к ситуации экономических санкций и, как следствие, постепенным возвращением на любимые европейские курорты. «По нашим данным, загрузка отелей Красной Поляны в этом сезоне не превышает 60% в среднем за зимние месяцы», — отмечает Наталия Розенблюм, представитель Top Hotel Experts. Владельцы отелей, впрочем, не унывают и возлагают серьезные надежды на международные и правительственные мероприятия нынешней зимы, традиционно проходящие в Сочи (Международный инвестиционный форум, Всемирные военные игры, Матч всех звезд Единой лиги ВТБ, мероприятия F1 и другие). Ведь участники их делегаций, особенно зарубежные, традиционно останавливаются в отелях, а не у частных владельцев.

Кстати, про иностранцев. Имеет ли смысл делать на них ставку? Эксперты подчеркивают, что, несмотря на многомиллионный PR и статус олимпийской столицы, наплыв иностранных туристов в Сочи по-прежнему невелик и исключением можно назвать только зимний период. «Иностранцы если и приезжают, то ради краткосрочного отдыха в горах в зимний период. Число их незначительно, поскольку Красная Поляна представляет интерес для зарубежных гостей только благодаря своему внетрассовому катанию, которое является экстремальным и практикуется всего 4–5% активных горнолыжников», — отмечает госпожа Розенблюм.

И все же цена аренды в Сочи непрерывно растет: «Начиная с 2014 года средний прирост цен в Сочи по показателю



ОТЕЛЬ «БОГАТЫРЬ» В СОЧИ ВЫГЛЯДИТ НАСТОЯЩИМ ЗАМКОМ

RevPar составляет 20% в год», — замечает Владимир Стригин.

С ним солидарна и Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group, приводящая цифры по элитной недвижимости: «В среднем, по нашей оценке, стоимость аренды на горное жилье верхнего ценового сегмента в Сочи выросли с 2014 года на 30–35%».

Но если отелям удастся держаться зимой на плаву благодаря пулу официальных мероприятий и гибкой ценовой политике, рассчитанной на многочисленного клиента, то как выживать частникам?

РАНТЬЕ НА ВСЕ ГОТОВЫ На момент написания этого текста популярный сервис бронирования Airbnb предлагал более 150 вариантов размещения в городе и в Красной Поляне прямо на день обращения. Живи — не хоч! Стоимость съема у частных владельцев варьировалась от 600 до 55 тыс. рублей на двоих в сутки уже с комиссией портала: от маленькой студии до шикарной виллы на 10–14 человек, а все варианты были дополнены набором фотографий, как выглядит предложенное жилье.

Под видом «тайного покупателя» я опросила примерно 10% арендодателей и почти от всех получила ответы, причем весьма оперативно — сочинские домовладельцы на «ты» с современными технологиями, всегда на связи и все как один прикрепляют к аккаунту объекта услугу моментального бронирования. Среди основных требований, которые я предъявляла к владельцам жилья, были такие: просьба о скидке или комиссии Airbnb, возможность приехать с маленькими деть-

ми, место для хранения горнолыжного оборудования (услуга, которую часто бесплатно включают европейские апартаменты), возможность приехать с домашними животными, разрешение на курение.

Самым гибким в плане условий оказался эконом-сегмент (1,5–4 тыс. рублей в сутки на двоих): почти все были готовы и на детей, и на животных под личную ответственность владельца, абсолютно все отводило какое-то место для хранения лыж (балкон, просторная гардеробная), и ни у кого не возникло претензий к курильницам. А вот со скидкой или бронированием вне системы возникали проблемы: никто из владельцев на данные условия не соглашался. Оно и понятно: прибыль и так небольшая. В то же время Airbnb мгновенно холдирует средства при бронировании, мотивируя тем самым покупателя остановиться именно у этого хозяина. У владельцев данного сегмента, кстати, больше всего отзывов, что также отражает динамику спроса на рынке частного съема.

Самыми лояльными оказались владельцы вилл и элитных домовладений, точнее, их управляющие: те легко переходили к переговорам с личных номеров, охотно отказывались от комиссии сервиса (которая за неделю проживания могла составлять 20–25 тыс. рублей), готовы были терпеть детей, животных, вечеринки. Что характерно, жилье этого сегмента сдается с проживающим там персоналом — садовниками, горничной, по всей вероятности выполняющим одновременно функции местной охраны и контроля. Здесь тоже можно проследить закономерность: покупателей, снимающих виллы, в разы меньше (хотя формат может быть успешно ос-

воен корпоративными выездами), поэтому хозяева борются за каждого владельца. Для сравнения: двухместный номер на даче Сталина в Хосте, вилле с 14 жилыми комнатами, бассейном, сосновой рощей и полностью сохраненным интерьером, до недавней реставрации можно было снять за 8,5 тыс. рублей на двоих в сутки.

Самыми же негибкими оказались представители комфорт- и бизнес-классов. Например, предложение в ЖК «Версаль» — студия с одной спальней и видом на Морской вокзал стоимостью 10,5 тыс. рублей на двоих в сутки. Агентство, представлявшее интересы собственника, отказало и в размещении детей, и в хранении оборудования. При этом апартаменты можно найти на сайте и сейчас свободными на любую дату вплоть до конца месяца.

Несмотря на все заверения хозяев в overbooking круглый год, большинство апартаментов по-прежнему свободно и доступно для бронирования. Складывается впечатление, что в зимний период большинство домовладельцев даже горных районов отчаянно демпингуют и открыты к компромиссам в попытке привлечь клиента.

Имеет ли смысл покупать жилье в Сочи сегодня как объект вложения средств для инвестиций и получения долгосрочного капитала? С одной стороны, город действительно предлагает все необходимые возможности для отдыха и бизнеса круглый год. С другой — перенасыщение рынка предложений отельного и частного размещения налицо. Так что, постоянно проживая, например, в Москве и рассчитывая исключительно на трудолюбие местного агентства, стать успешным рантье в Сочи сегодня вряд ли получится. ■

РОЖДЕННЫЕ В 90-Х ЭЛИТНЫЕ ДОМА, ПОСТРОЕННЫЕ ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА НАЗАД, ПО СОВРЕМЕННЫМ МЕРКАМ ИМЕЮТ МНОЖЕСТВО НЕДОСТАТКОВ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ И СЕГОДНЯ НА ВЫСОКОКОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ НАХОДЯТСЯ ПОКУПАТЕЛИ, КОТОРЫЕ ИЩУТ ЖИЛЬЕ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В ТАКИХ КОМПЛЕКСАХ.

ДЕНИС ТЫКУЛОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР «ЭЛИТНОЕ.РУ» («Ъ-ДОМ», № 69 ОТ 20.04.2017)

КРАСНЫЙ КИРПИЧ Рынок элитного жилья зародился в Москве в 1990-х годах. Опыта у застройщиков поначалу не было. «Первые столичные девелоперы часто начинали бизнес с продажи товаров народного потребления, а заработав первые крупные деньги, обращали внимание на строительство, считая эту отрасль перспективной, — вспоминает директор по развитию департамента городской недвижимости компании Point Estate Алексей Сидоров. — Впрочем, полноценным девелопментом назвать это тоже нельзя: просто собиралась группа товарищей-инвесторов и строила дом».

У зданий, построенных группой товарищей, по меркам современного рынка была масса недостатков. Во-первых, перечисляет управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов, низкие потолки. Застройщики гнались за количеством метров: им зачастую было выгоднее построить дом с потолками 2,8–3 м, чтобы за счет экономии высоты возвести дополнительный

этаж. «При этом не учитывалось, что куда-то надо прятать коммуникации, воздуховоды от кондиционеров, — комментирует глава департамента продаж элитной недвижимости агентства «Усадьба» Елена Лашко. — Это съело еще 30–50 см и получалось очень „сплюснутое“ пространство».

Усугубляло «сплюснутость» и то, что площади квартир были весьма внушительные, но с небольшим количеством окон. Как правило, по словам председателя совета директоров Kalinka Group Екатерины Румянцевой, на рынок выходили квартиры площадью от 130 до 450 кв. м. При этом на 200-метровую квартиру могло быть всего три окна. «Застройщики пытались осваивать все пятно застройки, отсюда и возникла проблема плохой освещенности при большой площади и глубине помещения», — объясняет Елена Лашко.

Что касается архитектуры, то элитные дома того времени, по словам директора по маркетингу группы МИЭЛЬ Натальи Кац, в лучшем случае представляли собой

довольно незамысловатые сооружения — «классический красный кирпич». Оставили 1990-е в наследство, по словам руководителя архитектурной мастерской Atrium Антона Надточего, и много чудовищно безвкусных зданий. «Элитными назвать их крайне сложно, — сетует архитектор. — Однако термин „элитное жилье“ — достаточно скользкий и в первую очередь сохраняет смысл противопоставления массовому».

А массовое жилье во времена СССР было, как правило, представлено «панелью», которой противопоставлялись дома, строящиеся для членов Центрального комитета партии. Те возводились из кирпича, но с обычными подъездами, в лучшем случае — с местом для консьержа: аскетизм был присущ коммунистической идеологии. Тем не менее эти дома считались в СССР эталоном роскоши, поэтому первые застройщики тиражировали с небольшими изменениями «кирпичи ЦК». Других ориентиров у девелоперов в 1990-е просто не было.

ПО ЗАКОНАМ СПРОСА Местоположение первых элитных комплексов тоже вызывает много вопросов. Сложно сегодня объяснить, почему под застройку выбирались те или иные площадки. Как правило, престижное жилье в 90-е годы прошлого века возводилось в Центральном округе или на западе столицы. «Однако даже удаленность от Кремля учитывалась застройщиками элитного жилья далеко не всегда», — замечает управляющий партнер агентства ZIP Realty Евгений Скоморовский. В результате дома «из красного кирпича» могли появиться как в центре Москвы, так и довольно далеко за его пределами.

Самым первым элитным жилым домом, рассказывает директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп» Илья Менжунов, считается проект «Вересаева, 6», построенный в 1994 году на Можайском шоссе. Данный жилой комплекс представлял собой монолитное 14-этажное здание с навесными вентилируемыми фасадами и облицовкой из темного кир-



АРХИТЕКТУРА ЗДАНИЙ 1990-Х ГОДОВ ВПОЛНЕ УЗНАВАЕМА

пича. Долгое время в нем проживали крупные бизнесмены и федеральные чиновники. Несколько элитных домов, по словам Алексея Сидорова, в то время было построено в Сокольниках. «Можно сказать, что застройщики тестировали районы столицы на элитность», — размышляет господин Сидоров. Кунцево и Сокольники не прошли этот тест, став со временем полноценными районами бизнес-класса.

Однако низкие потолки, отсутствие окон и удаленность от центра не отпугивали покупателей. «Несмотря на все свои недостатки, квартиры в элитных комплексах в то время раскупались как горячие пирожки», — вспоминает Денис Попов. — Продавалось абсолютно все!» Главной причиной успешности первых элитных проектов, уверен Илья Менжунов, конечно, была ограниченность предложения: людей с серьезными деньгами было намного больше, чем квартир. «Элитный рынок был представлен буквально штучными проектами, каждый из которых становился событием — ожидаемым и обсуждаемым», — говорит Екатерина Румянцева. — Благодаря отсутствию конкуренции первые проекты не нуждались в рекламе и продвижении: спрос на них и без того превышал предложение». По мнению Алексея Сидорова, весь элитный рынок Москвы перед кризисом 1998 года — это около 20 домов, в которых общий объем квартир не превышал 1 тыс.

Стоит уточнить, что цены на дорогое жилье в то время были примерно вчетверо ниже, чем сегодня: метр стоил около \$3,5 тыс. Для сравнения: в марте текущего года средняя цена предложения на элитном рынке Москвы, по данным Knight Frank, составила \$13,1 тыс. за 1 кв. м.

ПОСТРОИТЬ ДЛЯ СЕБЯ Были в 1990-е, конечно, и свои лидеры. Знаковыми комплексами того времени риелторы считают «Вересаева, 6», «Красную башню» (Татарская, 18), «Груббер Хаус» на Новом Арбате, «Торрис Хаус», «Опера Хаус», а самым успешным проектом тех лет называют «Агаларов Хаус».

Эти жилые комплексы были немного качественнее и чуть продуманнее, чем проекты конкурентов. Как правило, они имели собственную территорию и охраняемые паркинги, общественные зоны в этих домах были облицованы натуральным камнем, а фасады зданий — украшены лепниной. «Проще говоря, они немного больше отвечали покупательским представлениям об элитном жилье», — подытоживает Илья Менжунов.

Например, по словам Евгения Скоморовского, входные группы в доме «Груббер Хаус», построенном на Новом Арбате, 29, декорированы мрамором. «В окнах комплекса „Торрис Хаус“ были вставлены деревянные рамы с тройными стеклопакетами, дом оборудовали приточно-вытяжной вентиляцией, что в то время было редкостью», — рассказывает председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова. Но главным изыском «Торрис Хаус», по мнению директора отдела по работе с ключевыми клиентами компании Knight Frank Ольги Богородицкой, был теннисный корт на крыше. А самый известный проект — «Агаларов Хаус» — стал первым комплексом, который предложил покупателям собственный бассейн с зоной отдыха. «В концепцию проекта были заложены качественная архитектура, дорогостоящие



ЭЛИТА НЕДАВНЕГО ПРОШЛОГО И СЕГОДНЯ БЫВАЕТ В ЦЕНЕ

материалы, просторные входные группы с недорогой отделкой, украшенные цветами и подлинниками картин», — отмечает Денис Попов.

Проявленное девелоперами этих комплексов внимание к деталям можно объяснить тем, что строили здания для себя или под конкретных заказчиков. Так, застройщик проекта «Агаларов Хаус» глава «Крокус Групп» Арас Агаларов прекрасно понимал, что хорошие соседи — непременное условие комфортной жизни. Поиском покупателей в проекте занимались всего три брокера, которых господин Агаларов выбрал сам, — Надежда Кот, Екатерина Румянцева и Александр Волохович. После того как они находили потенциального покупателя, господин Агаларов лично проводил с ним собеседование. Двум «претендентам» отказал без объяснения причин: просто потому, что они ему не понравились.

В комплексе всего 34 квартиры. Две заняли сам Арас Агаларов и его сын Эмин, три квартиры купил Зураб Церетели — для себя, для дочери и под мастерскую, в остальных поселились люди, в которых Агаларов увидел хороших соседей.

Часто престижные комплексы изначально были ориентированы на ту или иную группу лиц, знакомых между собой. Так, ЖК «Вересаева, 6», по словам Дениса Попова, был возведен для топ-менеджеров ОНЭКСИМ-банка. К проекту «Торрис Хаус» имела отношение фирма известного юриста Генриха Падвы. «А элитный дом, построенный в 1997 году на улице Лесная, 6, делался для руководства группы „Мост“», — рассказывает Наталья Кац.

В таких сообществах клубность элитного жилья ценилась очень высоко, и, как следствие, фейсконтроль был весьма жесткий. Как вспоминает исполнительный директор группы «Сапсан» Дмитрий Иванов, в самом конце 1990-х прошел слух, что команда Владимира Путина должна вселиться в строящийся жилой комплекс «Патриарх» на Малой Бронной. Это вызвало ажиотаж среди обеспеченных граждан: все захотели купить там квартиру. «Отказ получили многие — говорят, в их число попала даже Алла Пугачева», — рассказывает господин Иванов.

Была и еще одна причина жесткого фейсконтроля: среди потенциальных покупателей было много криминальных элементов. «Приходилось искать кварти-

ры и для чеченских полевых командиров, перешедших на сторону федералов, и для воров в законе», — вспоминает Алексей Сидоров. — Идешь с таким клиентом по улице, у него ветер раздувает полы пиджака, а там — кобура». Девелоперы, как правило, избегали прямого конфликта: просили брокеров передать опасным покупателям, что все квартиры у них распроданы.

Впрочем, отказывали не все застройщики. «Брокеры знали, что если появился человек с неоднозначной репутацией, то его можно заселить в жилые комплексы „Опера Хаус“ или „Груббер Хаус“», — замечает Алексей Сидоров.

Впрочем, с начала 2000-х фейсконтроль на рынке элитной недвижимости Москвы становился все менее жестким, а потом и вовсе номинальным. «Застройщики уже не возводили комплексы для собственного проживания и соседей выбирали не себе, а следовательно, им незачем было отказываться от покупателей с деньгами», — подытоживает Евгений Скоморовский.

НЕМОДНОЕ, НО ВОСТРЕБОВАННОЕ

С тех пор прошло более 25 лет. Сегодня жилье, возведенное в 1990-х годах, спросом не пользуется. Во-первых, богатые люди стали гораздо разборчивее, купив не одну квартиру в Москве и за рубежом. Во-вторых, на рынок вышло огромное количество новых комплексов с интересной архитектурой, современными инженерными системами и удобными планировками.

Сегодня, делится Ольга Богородская, планировочные решения являются одним из определяющих факторов при приобретении квартиры: уменьшились площади холлов, исчезли узкие коридоры. Обязательным требованием стало наличие в квартире постирочной комнаты, при спальнях должны быть гардеробные и отдельные санузлы, а при кухне — кладовые. Проектированием новых комплексов теперь часто занимаются всемирно известные западные архитекторы. А во внешней отделке зданий вместо красного кирпича застройщики используют юрский мрамор, стекло и медь.

Постепенно меняется и состав жильцов. «Одни из них приобрели жилье в более современных комплексах, другие и вовсе уехали из страны», — замечает Елена Лашко. Правда, решаясь на продажу, владельцы квартир 20-летней давности не мо-

гут смириться с тем, что их недвижимость уже не востребована на рынке. Например, квартиры в комплексе «Опера Хаус», считает Алексей Сидоров, сегодня вряд ли стоят больше \$12–15 тыс. за 1 кв. м. «Однако их владельцы забывают, что покупали квартиры по \$3,5 тыс. за 1 кв. м, зато хорошо помнят, что пять-семь лет назад оно стоило \$40–50 тыс., — объясняет риелтор. — И изменить сложившееся на пике рынка представление собственников о ценах очень сложно».

Ремонт и отделка в таких квартирах тоже зачастую соответствуют представлениям 1990-х, когда в тренде были позолоченные унитазы, гипсовая лепнина и фрески в античном стиле. Желющие приобрести их есть и сегодня, в том числе по ценам гораздо выше рыночных. «В этих домах по-прежнему живут многие крупные бизнесмены и чиновники, и новые соседи по большому счету приобретают не квартиру, а „доступ к телу“», — объясняет Евгений Скоморовский. В то же время, замечает риелтор, многие элитные комплексы, в которых квартиры распроданы в последнее время, нередко и вовсе пустуют.

Существуют и другие мотивы, толкающие покупателей к приобретению жилья в устаревших комплексах. «Есть люди, которые когда-то мечтали жить в этих домах, но не могли себе этого позволить, а сегодня реализовывают свою давнюю мечту», — объясняет Наталья Кац. — А у кого-то просто не хватает денег: все-таки квартиры в старых комплексах, как правило, на 10–20% дешевле современных аналогов».

Дома эти простоят еще долго. По словам представителя управляющей компании «ВК Комфорт» Игоря Ситникова, срок службы кирпичных зданий составляет 100–125 лет, а современных монолитно-кирпичных определен в 140–150 лет. Через 10–15 лет армию устаревших жилых комплексов пополнят проекты, реализуемые сегодня. По мнению Ольги Богородицкой, недвижимость, как в Москве, так и во всем мире, морально устареет в течение семи-восьми лет. А Екатерина Румянцева уверяет, что всего за четыре года любой жилой проект отстает от времени и моды.

При этом риелторы отмечают, что жилые комплексы, построенные в рамках классической архитектурной концепции, дольше испытывают покупательский интерес, чем авангардные или ультрасовременные проекты. «Как показывает практика продаж, — рассказывает Илья Менжунов, — покупательская аудитория элитного сегмента предпочитает классику, тогда как в случае со многими современными „стеклянными“ проектами ажиотажное внимание клиентов исчезает так же быстро, как и появляется».

Конечно, не все упирается в архитектуру. «Вчера модно жить на Патриарших прудах, сегодня — в „Москва-Сити“; вчера — в загородном доме, сегодня — в городской квартире, — говорит Наталья Кац. — И дело не в том, что в старых квартирах жить дискомфортно: людей к смене жилья толкают мода, престиж, желание соответствовать и жить в тренде».

Сложно предположить, где и в каких домах будет модно жить через десять лет. Но можно почти со стопроцентной уверенностью сказать, что строящееся сегодня элитное жилье выйдет из моды, а застройщики будущего станут смотреть на него свысока и с высокомерием подростков, только-только познавших жизнь, уверять, что их проекты ждет другая судьба. ■

СКАНДИНАВСКИЙ СИНДРОМ

О КВАРТИРЕ ОТ СКАНДИНАВСКИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ МЕЧТАЮТ МНОГИЕ ПЕТЕРБУРЖЦЫ. ЗА ПОЛТОРА ДЕСЯТКА ЛЕТ РАБОТЫ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА СЕВЕРНЫЕ СОСЕДИ ЗАРАБОТАЛИ СЕБЕ РЕПУТАЦИЮ, КОТОРОЙ ВПОРУ ПОЗАВИДОВАТЬ БОЛЬШИНСТВУ МЕСТНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ. ИХ ПРОЕКТЫ, ПО СУТИ, ТРАНСФОРМИРОВАЛИСЬ В ОТДЕЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ — СЕГМЕНТ СКАНДИНАВСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ТАТЬЯНА ЕЛЕКОЕВА («Ъ-ДОМ», № 49 ОТ 23.03 2017)

ЗОВ ПРЕДКОВ Любовь петербуржцев к скандинавской недвижимости имеет глубокие корни и некий романтический флер. «Со времен Российской империи Финляндия славилась профессионализмом мастеров и качеством строительных материалов», — говорит председатель правления концерна REIM Group Oy Ltd. Тимо Мултанен. Шведским архитекторам Петербург обязан домами, выполненными в стиле «северный модерн».

Действительно, вращаясь в петербургскую почву скандинавы начали еще три века назад. Впервые как строители Петербурга они проявили себя в 1715 году, когда для возведения Невского проспекта был использован труд 3 тыс. шведских военнослужащих. Впоследствии в Петербурге была образована шведская диаспора, во владение которой в 1733 году по указу императрицы Анны Иоанновны официально была отдана Малая Конюшенная улица. С середины XIX века на ней стали появляться дома, построенные по проектам приехавших из Швеции архитекторов Карла Андерсона и Федора Лидваля. Именно они, а также финский зодчий Карл Аллар Шульман стали проводниками идей популярного в то время в Северной Европе национального романтизма, который в Петербурге переродился в северный модерн.

Впрочем, и в Финляндии, которая до 1917 года входила в состав Российской империи, русские архитекторы построили немало зданий. Хельсинки, например, задумывался Александром I как уменьшенная модель Петербурга, поэтому многие набережные и дома дореволюционной постройки в финской столице являются практически точной копией некоторых зданий в историческом центре Петербурга.

Однако, как известно, история развивается по спирали. Спустя почти два века уже финны пытаются построить в Петербурге маленькую Финляндию, однако повторить то, что они строят у себя на родине, в полной мере им не удается. Здесь как финны, так и шведы следуют только базовым постулатам скандинавского домостроения.

БЕЗ ПРЕТЕНЗИЙ Одним из основных является минималистический и функциональный подход: экологичные материалы, неброские фасады, смещение архитектурного фокуса с экстерьера на интерьер. «Особенностью скандинавских проектов является эргономичность квартир: очень хорошо оформляются даже самые небольшие пространства, нет бессмысленной площади», — говорит директор по маркетингу компании «Лемминкяйнен Строй» Ольга Семенова-Тян-Шанская. Конфигурация зданий зависит только от таких вещей, как инсоляция и возможность внедрения планировочных и инженерных решений: никому и в голову не придет спроектиро-

вать какую-нибудь бессмысленную башенку просто для красоты. Именно поэтому в России, склонной к византийской роскоши, скандинавская архитектура ассоциируется с эстетикой аскетизма.

Отсутствие излишеств и амбициозности во внешних проявлениях в наибольшей степени присуще финской архитектуре, которая совсем не будоражит воображение и не отличается оригинальностью форм. Как у себя на родине, так и в Петербурге финны стараются избегать сложных, перегруженных деталями фасадов и с осторожностью относятся ко всем модным архитектурным тенденциям. Шведский архитектурный стиль менее аскетичен, хотя, по словам директора по развитию Bonava в России Александра Свинолобова, это тоже в первую очередь проявление рационализма. Однако шведское зодчество все же больше склонно к роскоши и смелым экспериментам. «Во многом это связано с разным уровнем жизни в этих странах и, соответственно, с разными представлениями о качественном жилье», — объясняет основатель бюро Rumri Евгений Богданов. Однако, по словам эксперта, проекты, реализуемые шведскими компаниями в Петербурге, «проще и бюджетнее».

Впрочем, на стоимости жилья это никак не отражается. Недвижимость от скандинавских застройщиков традиционно одна из самых дорогих в Петербурге. «Стоимость квартир в объектах финских и шведских застройщиков всегда выше, — подтверждает ведущий брокер корпорации «Адвекс. Недвижимость» Александр Жулин. — Но клиенты готовы переплачивать за качество застройки и социальное окружение, в котором им предстоит жить, а также за безопасность и надежность, которые в проектах финских и шведских строительных компаний всегда выступают на первый план. Зачастую они одновременно выполняют функции заказчика, инвестора и застройщика объектов жилищного строительства. Это означает, что, в отличие от многих своих российских конкурентов, они контролируют качество строительства на всех его стадиях и отвечают за это. Кроме того, обслуживание построенных жилых комплексов, как правило, осуществляется „своей“ управляющей компанией, которая оперативно решает все вопросы, возникающие у покупателей квартир. То есть клиенты не остаются брошенными, когда вселяются в новые „скандинавские“ квартиры».

Ольга Семенова-Тян-Шанская считает, что стоимость жилья в скандинавских проектах выше также из-за использования европейских строительных материалов и энергоэффективных технологий строительства. Из-за схождения климатических условий — суровой зимы и высокой влажности — эти технологии идеально подхо-

дят для Петербурга, что только повышает ценность их применения. «Скандинавы действительно преуспели в вопросах инновационных решений для нового строительства, — подтверждает Александр Жулин. — Как правило, в квартирах финских застройщиков стояки систем отопления, водоснабжения и канализации расположены в местах общего пользования, например на лестничных площадках, а разводка этих систем в квартирах скрыта в толще перекрытий. Поэтому внутри помещений отличная шумоизоляция. Еще одним важным моментом является наличие сливного трапа в полу ванной комнаты, который в сочетании с качественной гидроизоляцией обеспечивает стопроцентную защиту от протечек. У наших застройщиков я такого не видел».

Обязательные элементы каждого дома — водосберегающая сантехника, многоуровневая система очистки воды, окна с энергосберегающими стеклопакетами. Однако, по словам директора по маркетингу и продажам компании ЕКЕ Ирины Зеренковой, российские реалии усложняют скандинавским строительным компаниям жизнь, и им зачастую приходится отказываться от интересных идей, которые успешно воплощаются на территории Финляндии и Швеции.

Много проблем скандинавским застройщикам доставляет и российское законодательство. «Наши нормативы в сфере строительства значительно отличаются от шведских или финских, — поясняет Евгений Богданов. — Европа уже давно ориентируется на еврокоды, а мы работаем в рамках СНиПов, разработанных еще в советское время». Как объяснили эксперты, за давностью лет российские строительные нормы не могут охватить новые направления и технологии строительства, а также применяемые при их использовании современные материалы, у которых другие технические характеристики и показатели. «Из-за того, что в каждой стране свои нормы строительства, мы не можем под кальку скопировать проект, который, к примеру, Bonava (NCC) строит в Швеции. Но специалисты компании Bonava перенимают логику шведских проектов, их эргономику, рациональность и функциональность и в итоге создают оригинальный проект, который отвечает требованиям российского градостроительного законодательства», — говорит Александр Свинолобов.

НЕ В КРАСОТЕ ДЕЛО В любом случае законодательные ограничения и трудности с согласованием проектов не могут заставить скандинавов уйти с петербургского рынка. И не только из-за высокого спроса на их объекты, но и из-за очень ограниченных возможностей строить у себя на родине. В Финляндии, например, уже достаточно давно ощущается острый дефицит

жилья, но, несмотря на это, строительного бума там не наблюдается и объемы нового строительства составляют не более 2% от существующего жилищного фонда.

В итоге, начав с отдельных домов, сегодня финские и шведские застройщики застраивают Петербург уже целыми кварталами. Так, ЖК Skandi Klubb на Аптекарском проспекте от шведского девелопера Bonava занимает земельный участок площадью 3,8 га и состоит из семи корпусов. При этом в комплексе всего 1213 квартир, то есть в среднем менее 200 квартир в каждом корпусе.

Однако для скандинавского проекта это уже довольно большой объем. «Финны и шведы стараются строить небольшие клубные комплексы, в которых не больше 400 квартир, что, как показывает практика, практически всегда в два-три раза меньше, чем в соседних объектах, — рассказывает Ирина Зеренкова. — Это, в частности, объясняется тем, что подавляющее большинство комплексов от скандинавских компаний относится к сегментам комфорт- и бизнес-классов. Соответственно, покупателей, приобретающих квартиру у таких компаний, привлекают качество строительства и используемых материалов, интересные планировочные решения».

Кроме того, культурные традиции Северной Европы не предполагают высотной застройки. «Например, в Финляндии типичная застройка — это малоэтажные здания, максимально три-четыре этажа», — говорит Евгений Богданов.

Правда, в Петербурге в связи с высокой плотностью населения повсеместная застройка домами низкой этажности практически невозможна, поэтому в современных скандинавских проектах даже пятиэтажки — редкость. Тем не менее, как уверяет Ирина Зеренкова, финские и шведские компании не стремятся строить «муравейники», «запихнув» в проект как можно больше квартир. Хотя бывают и исключения. В рамках проекта «Ново-Орловский» в Каменке (застройщик — финский концерн YIT), реализуемого на территории 46 га, появится шесть 25-этажных домов-башен и четыре семиэтажных жилых здания.

Увеличение высотности до таких в буквальном смысле заоблачных масштабов, безусловно, способствует получению сверхприбылей, однако при этом прелесть скандинавской архитектуры безвозвратно теряется. Тем не менее подавляющее большинство петербуржцев, если позволяют средства, все равно предпочитают недвижимость, построенную застройщиками из Северной Европы. «По множеству причин лояльнее всему скандинавскому в Петербурге очень велика, поэтому объекты финских и шведских застройщиков всегда будут здесь востребованы», — говорит Ольга Семенова-Тян-Шанская. ■

РУССКИЙ ДОМ

БАСКОВ ПЕРЕУЛОК

РОСКОШЬ В ДЕТАЛЯХ

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ В ШАГЕ ОТ НЕВСКОГО ПРОСПЕКТА

Авторский проект декора фасадов и главного холла по мотивам «неорусского» стиля XIX–XX вв.

Отделка холлов с применением натурального мрамора и ценных пород дерева.

(812) **688 88 88** www.kvartira-lux.ru

Санкт-Петербург, Басков переулок, участок 5.
Застройщик: ООО «ЛСР. Недвижимость - СЗ». Проектная декларация на сайте: www.lsr.ru.
ООО «ЛСР. Недвижимость - СЗ». Св-во № С-003-78-0109-78-260117 от 26.01.2017 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.

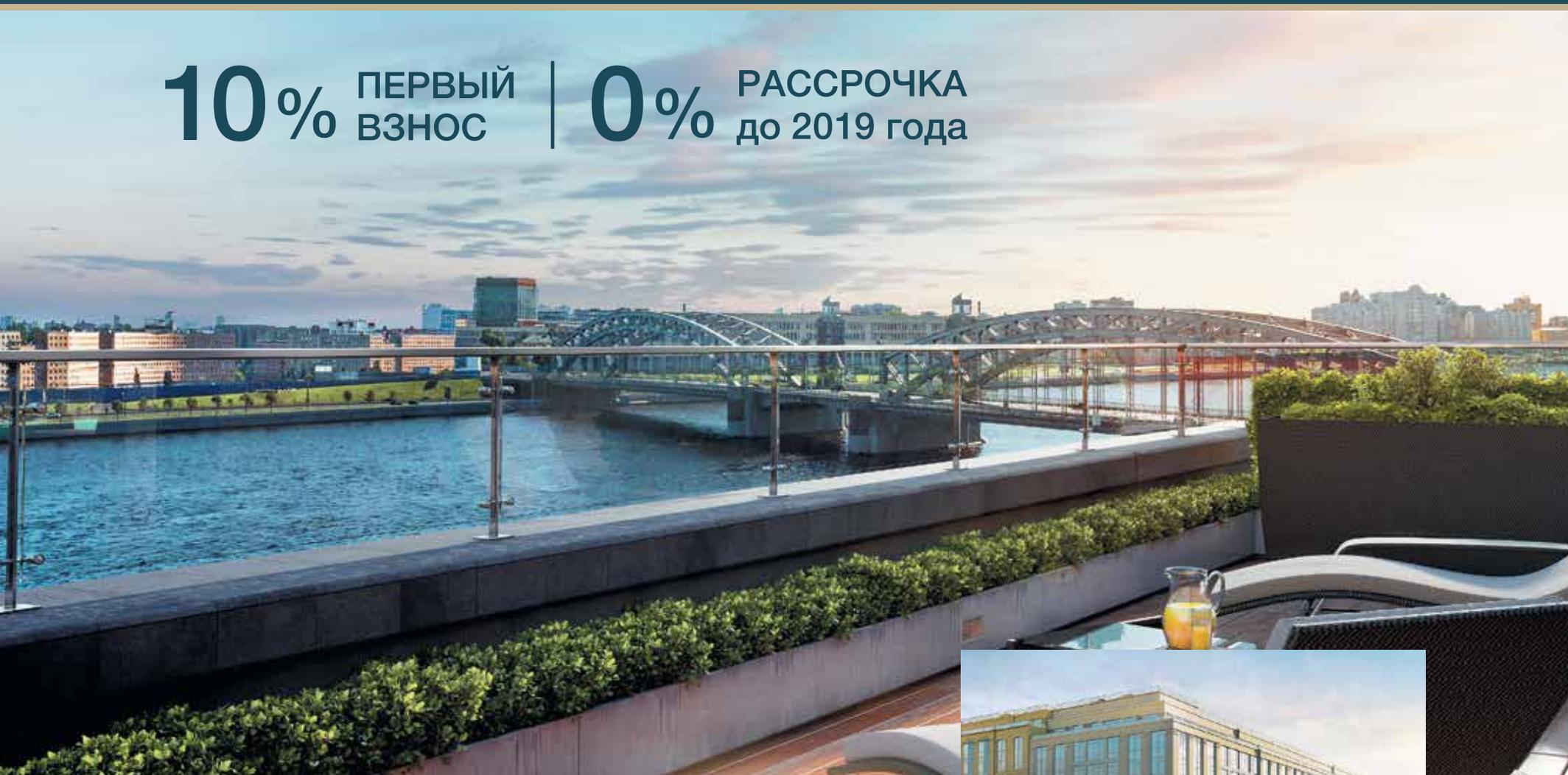




СМОЛЬНЫЙ ПРОСПЕКТ

ИЗБРАННОЕ ОКРУЖЕНИЕ

10% ПЕРВЫЙ
ВЗНОС | **0%** РАССРОЧКА
до 2019 года



КВАРТИРЫ В ЭЛИТНОМ КОМПЛЕКСЕ ОТ ИСПАНСКОГО АРХИТЕКТОРА РИКАРДО БОФИЛЛА — ВАША СОБСТВЕННАЯ ИСТОРИЯ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

- Двухуровневый подземный паркинг обеспечивает не менее двух парковочных мест на семью.
- Для удобства жильцов организован консьерж-сервис, предоставляющий широкий спектр услуг — от покупки билетов в театр и заказа такси до организации семейного ужина.
- Комплекс обслуживается собственной управляющей компанией ЮИТ Сервис, обеспечивающей чистоту и порядок в домах и озелененных дворах, эксплуатацию и ремонт инженерных систем.



- Видовые квартиры
- Просторные террасы
- Тишина и комфорт в квартирах
- Детский сад во дворе
- Интегрированные системы безопасности

СДАЁМ В 2017 ГОДУ

Центральный офис: Приморский пр., 54, к. 1-А
Офис продаж на объекте: Санкт-Петербург, Смольный пр., д. 5
Бесплатный федеральный номер для России 8-800-700-11-44



703-44-44



yitspb.ru