

КЛУБ ПО ИНТЕРЕСАМ / 16
ОСЕННИЙ ВСПЛЕСК / 18
ПЕНТХАУСЫ: СОЛО НА КРЫШЕ / 20

Элитная недвижимость

Четверг, 19 октября 2017 №195
(№6189 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide



2-я Советская ул., 4



Дом с большими ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

- › Исторический центр — 700 м до Невского проспекта
- › Станция метро «Пл. Восстания» — 500 м
- › Помещения от 30 м²
- › Большие окна, мансардный этаж, террасы
- › Широкий ассортимент услуг службы сервиса

от 7,5 млн руб.



ЗДЕСЬ
ВДОХНОВЛЯЛИСЬ
ВЕЛИКИЕ



РУССКИЕ
СЕЗОНЫ

ЛАУНЖ-СТУДИИ В СЕСТРОРЕЦКЕ

rbi.ru

ОТДЕЛ ПРОДАЖ:
(812) 320-76-76



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

НА ВЫСОТЕ

Слово «пентхаус» вызывает определенные ассоциации: крыша небоскреба, много неба, выше — только солнце, не комнаты, а городская площадь... Специалисты по недвижимости и архитекторы называют пентхаусами любое жилье на верхнем этаже, но есть все-таки оговорка: оно, как правило, подразумевает обособленность от всего дома. То есть квартира или целый коттедж со своей отдельной террасой, лестницей и даже лифтом. В Петербурге такого нет, а вот в Москве — обычное явление, прямо норма жизни.

«Живу в нафаршированном пентхаусе в центре, хочу сбежать куда-нибудь в село — куда вы посоветуете? Все надоело!» — пишет один из пользователей социальных сетей. Ему советуют Гавайи и село Добринку, где нет ни интернета, ни мобильной связи. А некоторые, естественно, полагают, что бедняга живет не своей жизнью, да еще и нечестно заработанной. У нас вообще в тренде считать все исключительное нечестно нажитым. И да, пентхаус — это нечто неординарное. Для тех, кто не боится высоты.

В Петербурге у этого сегмента жилья перспектив немного, как считают специалисты. В центре новым проектам места нет, а высотные здания вообще как-то не в природе Петербурга. Зато медленно, но верно девелоперы начинают интересоваться так называемым серым поясом Петербурга. То есть бывшими промышленными зданиями, которые во всем мире используются под жилые лофт-проекты. Освоение бывших промзон с их индустриальными объектами связано с разного рода трудностями, но за ними наверняка будущее, просто потому что к этому вынуждают условия мегаполиса. Если, конечно, не выяснится, что с бывшими фабриками-заводами уже ничего не сделать в силу их безнадежной запущенности. И будущим лофтам еще только предстоит ломать отечественные стереотипы на пути к престижности. Возможно, стоимость квадратного метра эту проблему решит. Потому что одна из самых мощных установок, практически народная мудрость, гласит: чем дороже, тем лучше, вкуснее, желаннее, престижнее... Позитив можно продолжать бесконечно.

КЛУБ ПО ИНТЕРЕСАМ для покупателей элитной недвижимости, помимо прочих характеристик, важна эксклюзивность проекта. Создание клубных домов или тематических жилых комплексов, объединяющих людей по интересам, формирует эту уникальность, принадлежность к числу избранных.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОТГОРОДИТЬСЯ ОТ СУЕТЫ И МНОГОЛЮДНОСТИ — НЕПРЕРЫВНОЕ УСЛОВИЕ ЖИЗНИ В ГОРОДСКОМ ДОМЕ ДЛЯ УЗКОГО КРУГА

Впрочем, разные девелоперы в понятие «клубный дом» вкладывают свое прочтение. В классическом понимании этого термина подразумевается, что приобрести жилье в таком доме можно лишь с согласия остальных жильцов. То есть концепция элитности определяет: владельцами жилья в одном комплексе выступают не только люди одного круга, но и чаще всего знакомые между собой.

УЗКИЕ РАМКИ Михаил Турецкий, генеральный директор компании ProExpert, считает, что у клубного дома гораздо более узкие рамки: «С профессиональной точки зрения, клубный дом — это проект элитной недвижимости на 15–20 квартир для жильцов с определенным социальным статусом. Если в проекте 50 квартир, то такой проект трудно отнести к клубному дому. Но зачастую в отсутствии четкой классификации на рынке возможна подмена понятий, и застройщики присваивают своим проектам категорию самостоятельно».

По его мнению, среди новых проектов интересно выглядит клубный дом «Резиденция на Каменном» на 12 апартаментов, проект класса de luxe. «Также можно отметить клубный дом Esper Club на Крестов-

ском и „Приоритет“ от ГК „Еврострой“, ЖК „Императорский яхт-клуб“, из уже реализованных — клубный дом Novard Palace на Фонтанке. Но все эти проекты имеют более 40 квартир», — говорит господин Турецкий.

Основной плюс клубных домов — это единый социальный статус жильцов. «Из минусов я бы отметил высокую стоимость обслуживания и эксплуатации дома, при этом чем меньше жильцов, тем выше стоимость», — добавляет господин Турецкий.

Кроме того, в идеале девелопер должен продумывать организацию мест общего пользования, которые не только подчеркнут статусность и концепцию проекта, но и станут местом для общения жителей. «Например, в одном из элитных проектов мы помогаем реализовать застройщику идею создания в холле зоны отдыха для жителей, где можно пообщаться, выпить кофе, почитать книги из общей библиотеки или посмотреть фильм, пока дети развлекаются в игровой комнате. Это позволит жителям лучше познакомиться, завести связи, а атмосфера располагает к добрососедству», — поясняет господин Турецкий. — В «Резиденции на Каменном», например, отдельно стоит особняк с двумя комнатами на первом этаже и спа на подземном уров-

не, а при входе в саму резиденцию есть большая входная группа с диванами».

Другие эксперты не согласны с мнением господина Турецкого относительно того, что в клубном доме может быть не более двадцати квартир.

Илона Лапинскайте, директор по маркетингу Docklands Development, говорит: «В современном понимании рынка недвижимости „клубность“ подразумевает небольшое количество квартир. Чем меньше число членов клуба, тем выше его статус. На наш взгляд, для того чтобы здание считалось клубным домом, количество объектов недвижимости в нем должно быть до ста. Помимо высокого качества строительства, такие квартиры должны объединять что-то общее, в нашем случае это стиль лофт. Объектов, построенных в стиле лофт, в Петербурге единицы, малое количество рождает повышенный спрос и объединяет владельцев лофт-апартаментов в некий клуб ценителей индустриальной архитектуры. Цены на квартиры в клубных домах выше примерно на 20–30%, чем в более масштабных проектах».

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, уточняет: «Клубными домами называют дома с небольшим количеством квартир (до 50), подчеркивая тем самым их камерность и малое количество жильцов». По ее мнению, к примеру клубного дома на 24 квартиры можно отнести проект Art View House, который строится сейчас на набережной реки Мойки, 102. Этот же дом, полагает госпожа Немченко, может считаться и тематическим: «В непосредственной близости расположен Мариинский театр, поэтому можно предположить, что жители дома будут поклонниками оперы и балета или людьми искусства».

Антон Банин, ведущий аналитик ГК «Доверие», обращает внимание на то, что еще совсем недавно клубные дома практически не строились в Петербурге в связи с низким спросом на рынке. Хотя, отмечает он, в советские годы существовали целые поселки для литераторов, музыкантов, военнослужащих, спортсменов, артистов. «Строилось так называемое клубное жилье для работников определенных заводов и научно-образовательных учреждений. Сегодня тематические и клубные дома в понимании девелоперов — это ограниченный круг покупателей с определенным бюджетом», — говорит он.

По его словам, богатый опыт создания тематических проектов есть в зарубежных странах. «Особого внимания заслуживают Нидерланды, где расположен жилой комплекс для музыкантов в городе Роттердам, где запроектированы специальные помещения для занятия музыкой. В одной из западных областей Испании скоро появится

жилой поселок с конным клубом, предназначенным исключительно для местных жителей. Отдельное направление, популярное за рубежом,— тематическое жилье для профессиональных спортсменов. Причем каждый клубный дом объединяет жильцов, предпочитающих определенный вид спорта. В России этот тренд тоже начинает появляться, например, в этом году в Коломне объявили о строительстве жилого комплекса при конькобежном центре»,— рассказал аналитик.

ОСОБЫЙ ИНТЕРЕС Хотя к идее тематического жилья — домов, где живут люди, объединенные каким-либо интересом,— госпожа Немченко относится скептически. «Трудно представить тематический жилой комплекс, в котором все жильцы имеют одно увлечение или род занятий. Это скорее будет похоже на коммуны или секты. Покупателей, которые выбирают для себя один объект, скорее всего, объединяют общая шкала ценностей и одинаковый уровень запросов и потребностей. Это могут быть люди самых разных профессий, увлечений, рода деятельности, но общим знаменателем для них служат желание жить именно в этом месте и качественные характеристики дома, которые соответствуют их требованиям. Название объекта и отражение платформы бренда в архитектуре, в инфраструктуре и в прилегающей территории, в оформлении холлов дают дополнительный эмоциональный посыл покупателям, формируют позитивное восприятие объекта, но не предполагают какой-либо категоричности по отношению к их составу»,— поясняет госпожа Немченко.

Господин Турецкий добавляет: «Проект с узкой тематикой изначально будет ограничивать целевую аудиторию, а девелоперы не готовы идти на такой риск. Подобная черта характерна не только для российского рынка, но и для европейского. В Европе застройщики тоже не стре-



ИНОГДА «КЛУБЫ ПО ИНТЕРЕСАМ» НАПОМИНАЮТ КРЕПОСТИ

мятся объединять жильцов по конфессиям или бизнес-интересам. Скорее наоборот: например, в Англии застройщики элитной недвижимости обязывают 10% квартир отдавать на социальные нужды. В эти квартиры заселяют врачей, учителей и других социальных работников, при этом остальные жители дома не возражают против такой практики».

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», так видит концепцию клубного дома: «Многие девелоперы выбирают формат клубного дома и приспособление его под современные требования к элитному жилью из прагматических целей — в силу отсутствия свободных пятен. Мы пошли от обратного. В своих объектах мы хотим объединять людей, близких по духу, с единым мировоззрением, ценностями и взглядами на жизнь. Для меня принципиальную роль играет личное знакомство с клиентами, которые приобретают у нас квартиры. Я доношу до них философию, которая будет поддерживаться в наших домах, и вижу, что они загораются идеей и покупают квартиру именно потому, что у нас есть установленные стандарты жизни».

Она рассказала, что в ЖК «Привилегия» клубность очерчена социальным фактором — там планируется активное общение: тематические вечера, интеллектуальные развлечения, дегустации вин, детские мастер-классы, экскурсии и многое другое.

«Второй наш объект — клубный дом „Приоритет“ — позиционируется как дом для джентльменов: специально для них мы продумали единую входную группу с портье и ресепшен, серьезную инфраструктуру с гастрономической лавкой, рестораном, барбершопом, кинотеатром, сигарной комнатой и другими сервисами. Esper Club на Крестовском станет подчеркнуто семейным клубным домом с соответствующим спектром услуг»,— говорит госпожа Кравцова.

Ася Левнева, заместитель директора департамента по маркетингу и продажам ЗАО «Балтийская жемчужина», считает, что выбранная тема, которая в дальнейшем формирует архитектурные особенности проекта и территории, маркетинговую политику, может быть определена локацией строительства или другими уникальными характеристиками проекта.

«В „Балтийской жемчужине“ в качестве примера тематической недвижимости я могу привести ЖК клубного типа Duderhof Club. наших покупателей недвижимости в Duderhof Club, помимо стремления к высокому уровню комфорта, объединяют активный образ жизни и любовь к водным видам спорта. Чтобы подчеркнуть эту общность интересов, осенью мы анонсировали акцию, в рамках которой покупатели домовладения в этом жилом комплексе получали комфортабельный и маневренный катер в подарок. Проект был презентован на ежегодном морском фестивале, проходившем на Петровской косе».

Катерина Соболева, управляющий директор департамента инвестиций в недвижимость Becar Asset Management Group, резюмирует: «В городе не так много клубных проектов, потому что это определенный ценовой сегмент, который в принципе противопоставлен массовому. Но если говорить о тематических комплексах, то в Петербурге они представлены, и причем в разных сегментах недвижимости. Пожалуй, хорошим примером будет ЖК Time, где девелопер поставил перед собой цель создать жилой комплекс для людей, которые экономят время. Помимо солнечных часов на территории, застройщик реконструировал газгольдер и оборудовал в нем многоуровневый паркинг. Если же исходить из так называемых соседских клубов по интересам, то в ЖК Skandi Klubb у жителей есть инфраструктура для организации турниров по настольному теннису и клуба любителей чтения. В ЖК Magnifika решили объединить собственников любовью к земле: у каждого есть возможность разбить небольшой огород на территории комплекса. Говорить о минусах или плюсах сложно, потому что, с одной стороны, люди, которые увлечены чем-то общим,— это действительно хорошая идея для соседства, но с другой стороны, девелопер, создавая клубный проект, сужает свою потенциальную аудиторию». ■

САМЫЙ ВЫСОКИЙ В ЕВРОПЕ

БАШНЯ СТРОЯЩЕГОСЯ ОБЩЕСТВЕННО-ДЕЛОВОГО КОМПЛЕКСА «ЛАХТА-ЦЕНТР» ПРИЗНАНА САМЫМ ВЫСОКИМ ЗДАНИЕМ ЕВРОПЫ, СООБЩАЕТСЯ НА САЙТЕ ПРОЕКТА.

ПО МАТЕРИАЛАМ WWW.RBC.RU

Высота здания превысила 374 м и побила рекорд прежнего самого высокого небоскреба Европы — башни «Восток» московского комплекса «Башня „Федерация“» в деловом центре «Москва-Сити». К окончанию строительства в 2018 году «Лакта-центр» достигнет 462 м и войдет в топ-20 самых высоких зданий мира. Первые объекты многофункционального комплекса на берегу Финского залива будут открыты летом 2019 года. Там расположится штаб-квартира группы «Газпром».

Строительство «Лакта-центра» ведется с октября 2012 года. Кроме офисов, в новом комплексе разместятся детский научно-образовательный, медицинский и

спортивный центры, планетарий, многофункциональный трансформируемый зал для проведения конгрессов, конференций, театральных постановок, музыкальных представлений, открытый амфитеатр на две тысячи мест, банки, кафе и рестораны.

Петербургский небоскреб «Лакта-центр» и московская башня «Эволюция» попали в десятку рейтинга самых высоких в мире спиралевидных зданий, сообщил в конце августа международный Совет по высотным зданиям и городской среде (CTBUN). В июле этого года российские небоскребы вошли в двадцатку самых высоких в мире. ■



СТАНISЛАВ ЗАБУРДАК

ОСЕННИЙ ВСПЛЕСК

сентябрь принес небольшое оживление на рынок элитного жилья. эксперты связывают это с сезонными колебаниями, но склонны считать, что серьезных подвижек ожидать все же не стоит.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

«Если подвести итоги восьми месяцев на рынке элитного жилья, то какие-то явные тенденции проследить сложно. Сейчас начинает увеличиваться количество запросов, что объясняется сезонным спросом, но активным рынок назвать сложно», — объясняет Катерина Соболева, управляющий директор департамента инвестиций в недвижимость Bescar Asset Management Group.

Алексей Коренев, аналитик ГК «Финам», подсчитал, что за первое полугодие в Петербурге было продано 21 тыс. кв. м элитного жилья, что на 23% меньше, чем за аналогичный период 2016 года. Общая площадь представленных к продаже квартир за это время составила 149 тыс. кв. м, или 1200 квартир, 108 из которых относились к категории элитной. Суммарная площадь последних составила 10,89 тыс. кв. м. Что касается вторичного рынка элитной недвижимости, то предложение на нем за первое полугодие текущего года увеличилось на 10%, составив 307 тыс. кв. м, или 2700 квартир. «Положительная динамика была обусловлена как за счет увеличения экспозиции новых квартир в старом жилом фонде, так и за счет так называемой новой вторички в жилых комплексах, построенных за период 2000–2015 годов», — поясняет господин Коренев. Изменилась и структура спроса: хотя динамика продаж в целом была отрицательной, выросла на 11% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года средняя стоимость сделки.

Господин Коренев считает, что это произошло в основном за счет роста спроса на более просторные квартиры — средняя площадь реализуемой элитной недвижимости поднялась до 130,8 кв. м. «Сместились покупательские предпочтения и в части выбора типа и расположения дома: меньше внимания стало уделяться локации и видовым качествам недвижимости, больше — ее инженерно-техническому обеспечению и оснащению. Средняя стоимость площади в элитной недвижимости на первичном рынке сейчас составляет 370 тыс. рублей за квадратный метр, что на 0,8% ниже, чем годом ранее. Последняя тенденция характерна не только для Санкт-Петербурга, но и для Москвы, и для России в целом», — говорит господин Коренев.

В соответствии с рэнкингом Prime Global Cities Index, за год темпы падения индекса Knight Frank, характеризующего стоимость элитного жилья в крупнейших городах мира, составили 11,8% в Москве и 7,9% в Петербурге. «Что касается прогнозов до конца года, то, по мнению экспертов, существенной корректировки произойти уже не должно — основные тенденции сохраняются примерно в таком же виде. Некоторое влияние могут оказать только изменение объемов ввода нового жилья и курсовые колебания валют», — считает Алексей Коренев.

Госпожа Соболева говорит, что средняя стоимость квадратного метра в элитном жилье с учетом старого фонда на Крестовском острове сейчас составляет



КРЕСТОВСКИЙ ОСТРОВ СТАЛ МЕСТОМ ОЖИВЛЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

около 290 тыс. рублей, в Центральном районе — 245 тыс., в Московском — 180 тыс., на Васильевском острове — 170 тыс. и в Приморском районе — 160 тыс. «Однозначно, если мы говорим о планировках и метражах квартир в элитном сегменте, то здесь нет студий, а большинство квартир реализуется со свободной планировкой. При этом хотелось бы отметить, что в 2018 году в Петербурге может появиться налог „на роскошь“, максимальная ставка на жилье будет 2%. Собственники, у которых недвижимость стоит больше 300 млн рублей, почувствуют увеличение налога, что, в свою очередь, скажется на количестве продаж», — добавляет она.

Генеральный директор ГК «Унисто Петросталь» Арсений Васильев полагает, что в отличие от массового сегмента, рынок элитной недвижимости реагирует на изменения рыночной ситуации сравнительно спокойно. Но и здесь можно выделить несколько тенденций. «Во-первых, это смещение спроса в сторону Петроградской стороны, а именно — в район Петровского острова. Во-вторых, здесь, как и в масс-маркете, застройщики используют разные способы, чтобы выделить свой проект: в ход идут нестандартные планировки, последние модели инженерного оборудования и модные сегодня отделочные материалы. Так, одним из новых веяний являются лофт-проекты, где жилое пространство стилизуется под отреставрированную фабрику», — гово-

рит он. По подсчетам аналитиков компании «Унисто Петросталь», средняя цена реализации элитных квартир сегодня составляет 340 тыс. рублей за квадратный метр.

Полина Яковлева, директор по развитию компании ProExpert, с такой оценкой согласна. «Средняя стоимость элитной недвижимости по городу находится в диапазоне 350–450 тыс. рублей за квадратный метр в зависимости от локации, на Каменном острове стоимость квадратного метра составляет €25 тыс., а в некоторых проектах она может превышать 600 тыс. рублей (например, в проекте Art View House на набережной Мойки)», — говорит она.

Полина Яковлева также согласна с мнением господина Васильева о смещении интересов девелоперов на Петровский остров: «Одна из ключевых тенденций рынка — смена локации основной застройки: если раньше девелоперы активно осваивали Крестовский остров, то сегодня значительная часть новых проектов реализуется на Петровском. Крестовский отчасти потеряет позиции. Развитие социальной инфраструктуры — парк „Диво-Остров“, стадион — увеличило посетительский трафик, в разы выросла нагрузка на станцию метро, статус „обособленности“ теряется».

По ее мнению, несмотря на большой объем промзон, Петровский — единственная локация, пригодная для массовой застройки элитной недвижимости, что по-

может сформировать единый социальный статус. «Второй явный тренд, который продолжит свое развитие, — это редевелопмент „серого пояса“ и застройка его элитной недвижимостью. Да, это дорогостоящий бизнес, но ввиду того, что в городе не осталось свободных земельных пятен для нового строительства, у девелоперов элитного сегмента не остается выбора. Уже несколько проектов реализуется вдоль набережных», — говорит госпожа Яковлева.

Вместе с этим она признает, что работа по редевелопменту может осложняться тем, что некоторые здания являются памятниками архитектуры, которые нужно сохранить и перестроить под современные нужды. «Так, ГК „Балтийская коммерция“ купила на территории бывшего завода „Красное знамя“ земельный участок под жилую застройку и вместе с тем получила памятник промышленной архитектуры работы немецкого зодчего Эриха Мендельсона. Уже началась реставрация объекта, но под какие функции будет перестроена подстанция фабрики, сказать трудно. Как один из возможных вариантов — апартаменты высокого класса. Невозможность строительства новых проектов в центральной части города привела к заинтересованности девелоперов старыми особняками. Один из последних примеров — реконструкция особняка Кушелева-Безбородко в элитный клубный дом на 29 квартир. На настоящий момент идут продажи», — говорит госпожа Яковлева. ■

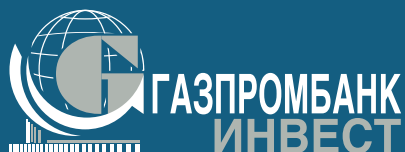


КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ
ОБ УСПЕХЕ

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



• www.krestovskiy.spb.ru • 606-00-00

СОЛО НА КРЫШЕ

ВЫСОТНЫЙ РЕГЛАМЕНТ ПЕТЕРБУРГА, ОГРАНИЧИВАЮЩИЙ ЭТАЖНОСТЬ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ, НЕ ДАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ТАКОМУ СЕГМЕНТУ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, КАК ПЕНТХАУСЫ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ В ПРОДАЖЕ ЕСТЬ ОБЪЕКТЫ, ПОЗИЦИОНИРУЮЩИЕСЯ КАК ЭТОТ ВИД ЖИЛЬЯ. ЭКСПЕРТЫ, ПРАВДА, УВЕРЯЮТ, ЧТО НАСТОЯЩИХ ПЕНТХАУСОВ В ГОРОДЕ ЕДИНИЦЫ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

В классическом понимании пентхаусы — это жилье со своим индивидуальным лифтом, с обзором на все стороны света. Вариантов таких квартир немного на рынке Петербурга. Катерина Соболева, управляющий директор департамента инвестиций в недвижимость Bescar Asset Management Group, объясняет: «Говоря о пентхаусах в городе, хотелось бы отталкиваться от определения. Классический пентхаус — это квартира или другой вид отдельного жилья на верхних этажах. Он может быть одноуровневый или в два этажа, при этом обязательно есть терраса. Пентхаус дает собственнику ощущение отдельного жилья даже в многоквартирном доме. Для Петербурга этот вид недвижимости является редким, в то время как для таких городов, как Дубай, Шанхай, Нью-Йорк, — это обыденность».

ИНТЕРЕСУЮТСЯ ЛИШЬ МАРКЕТОЛОГИ

Сергей Бобашев, руководитель проекта Lifedeluxe.ru, говорит: «И спрос, и предложение пентхаусов в Петербурге очень и очень ограничены. Скажем, количество запросов в „Яндексе“ по слову „пентхаус“ из Петербурга не превышает 50 в месяц, и, судя по всему, делают их исключительно маркетологи и аналитики». По его мнению, в Петербурге устоялись скорее европейские, а не американские представления о красоте вида: это должна быть набережная, стрелка Васильевского или хотя бы какой-то сквер, а вовсе не панорамы до горизонта. «Кроме того, пентхаусов в их классическом понимании, а это „дом на крыше“, в Петербурге вовсе нет. Так называют квартиры на последних этажах, которые сильно отличаются планировками и площадями от квартир в том же доме, но несколькими этажами ниже. Стоимость квадратного метра в них такая же, как и во всем доме (он вовсе не обязательно должен быть элитным: пентхаус в несколько этажей построен, скажем, в доме на Торжковской улице), но площадь такого жилья дает гораздо большую итоговую цену», — отмечает господин Бобашев. По его мнению, причина слабой популярности пентхаусов может быть в климате: классический пентхаус — это большие террасы, порой даже с бассейнами. «Но если у нас ты можешь воспользоваться этим несколько раз в году, вряд ли игра стоит свеч. Вторая причина — в отсутствии высотного строительства в „дорогих“ местах Петербурга. И она, наверное, более существенна: в Москве, где климат не отличается принципиально от нашего, пентхаусы превратились в целый сегмент рынка», — говорит господин Бобашев.

В Lifedeluxe.ru среди предложений в этом сегменте считают заслуживающим внимание 500-метровый (с учетом террас) объект на набережной реки Фонтанки, 76, ценой без малого 300 млн рублей. «Его продавец определяет „пентхаусом“. Кроме того, в ЖК „Привилегия“ на Вязовой



улице Крестовского острова за 427 млн рублей продается 400-метровый пентхаус, со своими террасами — „единственный на этаже“. А 110-метровую квартиру в „Смольном Парке“ за 45 млн так и называют — „квартира на мансардном этаже“. На Таврической, 37, за 42 млн рублей продают 245-метровую даже не квартиру, а мансарду. В общем-то, этим и исчерпывается сегодняшнее актуальное предложение готовых квартир, в той или иной степени ассоциирующихся с подобным видом жилья», — констатирует Дмитрий Лобов, коммерческий директор проекта Lifedeluxe.ru. Он, кстати, отмечает, что и сам термин «пентхаус» не в ходу среди профессионалов. «В маркетинговых текстах мы чаще встречаем формулировку „квартира с мансардой“, или даже „квартира с выходом на крышу“. Очевидно, что по ряду объективных факторов пентхаус не приживается в Петербурге. А может быть, дело и в том, что девелоперы пока не предложили покупателям некий более понятный и прак-

тичный для петербуржцев формат пентхауса», — размышляет господин Лобов.

ПОКУПАТЕЛИ ЕСТЬ

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что в Петербурге есть категория покупателей, которая интересуется покупкой пентхаусов. Даже их более высокая стоимость, по сравнению с другими элитными объектами, не останавливает тех, кто ценит преимущества этого формата. Среди отличительных характеристик — прекрасные виды, большие площади и просторные планировки, часто набор дополнительных опций, которые касаются в первую очередь безопасности. Предложение таких объектов в Петербурге ограничено. «Например, пентхаусы в проекте Novard Palace продаются за 295 млн (352 кв. м) и 395 млн рублей (526 кв. м)», — рассказала она.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», говорит, что объек-

ты класса de luxe, в том числе пентхаусы, могут находиться в экспозиции от года и более, часто покупатель остается инкогнито. «В „начинку“ могут быть интегрированы персональный лифт, зимний сад, бассейн, паркинг для автомобиля в квартире и многое другое. Такие проекты площадью более 300 кв. м располагаются преимущественно на Крестовском, Каменном островах или в Центральном районе. Максимальная стоимость жилья на рынке составляет 600 тыс. рублей за

СТОЛИЦА ПЕНТХАУСОВ

По данным агентства Tweed, стоимость новых пентхаусов в элитном сегменте отличается в 21,4 раза. Самый дорогой лот Москвы — пентхаус без отделки площадью 481,2 кв. м в Knightsbridge Private Park — продается за 851,3 млн рублей (\$14,677 млн). Наиболее рациональное предложение — пентхаус без отделки площадью 75 кв. м в ЖК NV/9 Artkvartal — оценивается в 39,837 млн рублей.

квадратный метр в пентхаусах и мансардных квартирах, верхняя граница в отдельных эксклюзивных проектах — 700 тыс. рублей за квадратный метр. В ЖК „Привилегия“ стоимость шести-семикомнатных видовых пентхаусов составляет 170–300 млн рублей. Это абсолютно эксклюзивное предложение, второго такого в городе нет. И эти объекты всегда находят своего покупателя»,— говорит госпожа Кравцова.

«Есть интересные решения с хорошими видовыми характеристиками неподалеку



НАСТОЯЩИЕ ПЕНТХАУСЫ, КАК ПРИНЯТО НАЗЫВАТЬ ТАКОЕ ЖИЛЬЕ ВО ВСЕМ МИРЕ, В РОССИИ ЕСТЬ ТОЛЬКО В МОСКВЕ

от Таврического сада: на Шпалерной — почти 170 млн рублей за 250 кв. м, резиденция на Суворовском — около 285 кв. м практически за 200 млн рублей. Оба проекта продаются с дизайнерской отделкой, мебелью, но мы должны понимать, что они могут заинтересовать очень узкую аудиторию»,— отмечает госпожа Соболева.

«Наиболее близкий формат жилья к пентхаусам — это квартиры-лофты. Квартиры-лофты среди девелоперов и покупателей воспринимаются в двух ипостасях — квартиры с отделкой в фабричном стиле и двухуровневые квартиры с высокими потолками, большими окнами и нестандартной планировкой. Причем и тот, и другой форматы квартир распространены в объектах жилья бизнес класса и премиум-сегмента»,— рассказывает Елизавета Яковлева, руководитель маркетинга и аналитики «Лаборатории метров».

ВЫСОТНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Екатерина Запороженченко, директор Docklands Development, рассказала: «В Docklands.Club мы отдали под пентхаус целый этаж более 300 кв. м со свободной планировкой. В нашем комплексе таких будет два. Проектом также предусмотрено несколько двухуровневых помещений, где на первом этаже можно организовать бизнес-пространство, а на втором — спальни. В этом здании все апартаменты имеют прямой вид на Малую Неву и Финский залив, а высота потолков — от 3,15 до 3,6 метра; предусмотрена своя зона лобби».

Павел Бережной, исполнительный директор ГК «С.Э.Р.», говорит, что все современные престижные ЖК предусматривают размещение на верхних этажах именно пентхаусов, поскольку спрос на такое жилье подвержен меньшим колебаниям. «Причиной тому — эксклюзивность квартир и их исключительные видовые возможности»,— поясняет он.

Константин Матыцын, коммерческий директор ООО «Гранд-Строй», утверждает, что востребованные пентхаусы стартуют с 200 кв. м, а цена — с 250–300 тыс. рублей за «квадрат». «Среди самых распространенных требований покупателей — эксплуатируемая кровля»,— отмечает господин Матыцын.

СТОЛИЧНЫЙ РАЗМАХ Примечательно, что по сравнению с Петербургом в столице пентхаусы — это отдельный сегмент. По данным аналитиков агентства Tweed, суммарная стоимость всех пентхаусов, которые продаются в элитных новостройках Москвы, составляет не менее 23 млрд рублей. В продаже находится не менее 125 лотов общей площадью около 23,8 тыс. кв. м.

«125 пентхаусов в продаже — цифра отнюдь не маленькая для недвижимости такого высокого класса. Не бывает дома без последнего этажа, в каждом элитном доме есть пентхаусы. Но в новостройке может быть всего по два-четыре пентхауса, отсюда и такое количество лотов. Чем больше новостроек — тем больше пентхаусов. Пять лет назад новостроек было мало, сейчас их как раз много»,— прокомментировала генеральный директор агентства Tweed Ирина Могилатова.

Средняя стоимость лота составляет 188,327 млн рублей, средняя стоимость «квадрата» — 967 тыс. рублей. Средняя площадь — 194,73 кв. м, минимальная площадь — 75 кв. м, максимальная — 589,6 кв. м. С начала 2017 года на рынке элитных новостроек Москвы продано не менее 20 пентхаусов на сумму не менее 4,65 млрд рублей (без учета скидок). Средняя цена сделки составила 231,882 млн рублей. Средняя площадь проданного лота — 266,6 кв. м. Согласно подсчетам аналитиков, при сохранении текущего темпа продаж весь объем предложения в элитных новостройках (125 лотов) можно продать не менее чем за четыре с половиной года.

«Двадцать сделок — это хороший результат для самых дорогих квартир в доме. Мы заметили интересную особенность: если раньше, когда элитный дом выходил на продажу, пентхаусы раскупались практически сразу, то сейчас они продаются на финише. Клиенты пентхаусов ставят в приоритет именно готовые дома, а не строящиеся. Прежде чем сделать выбор, они хотят увидеть все достоинства пентхаусов своими глазами»,— прокомментировала госпожа Могилатова. ■

ХРУСТАЛЬНАЯ КЛАССИКА В СОВЕТСКОМ СТИЛЕ

НА КУТУЗОВСКОМ ПРОСПЕКТЕ В МОСКВЕ ПОСТРОЯТ ЭЛИТНЫЙ ДОМ С ХРУСТАЛЬНОЙ КОЛОННАДОЙ — ПЯТИДЕСЯТИМЕТРОВЫЕ КОЛОННЫ ИЗ КВАРЦЕВОГО СТЕКЛА УКРАСЯТ ФАСАД ОДИННАДЦАТИЭТАЖНОГО ЗДАНИЯ.

ПО МАТЕРИАЛАМ WWW.RBC.RU

О начале строительства дома объявила девелоперская компания Capital Group. Общая площадь здания составит 18 тыс. кв. м. В доме будут расположены 123 квартиры, из них восемь пентхаусов с видами на Кутузовский проспект и деловой квартал «Москва-Сити». Архитектурный проект создан бюро «Цимайло, Ляшенко и партнеры». Колоннада будет выполнена из кварцевого стекла, получаемого выплавкой природного горного хрусталя, говорится на сайте проекта. Такое же стекло используют при изготовлении линз маяков и других оптических приборов, которые требуют материалов высокой чистоты.

«Кутузовский — это проспект с ярко выраженным стилем. Архитекторы, создававшие облик Кутузовского в 1950–1960-х годах, активно использовали классические приемы. Мы переосмыслили их под-

ход и создали современный дом из классических элементов»,— приводятся слова архитектора Александра Цимайло на сайте проекта. Введение дома в эксплуатацию планируется в третьем квартале 2019 года. Инвестиции в строительство составят 1,8 млрд рублей.

Capital Group — одна из старейших российских девелоперских компаний, работает с 1993 года. В 2009 году компания завершила строительство одного из первых небоскребов в деловом центре «Москва-Сити» — «Город столиц». В январе 2016 года сдан второй небоскреб — ОКО. Среди текущих проектов элитной недвижимости Capital Group — застройка участка на Софийской набережной. На этой территории девелопер планирует построить малоэтажный элитный комплекс наземной площадью 37 тыс. кв. м по проекту Архитектурного бюро Сергея Скуратова. ■

В КОЛТУШИ ПРИПЛЫВАЕТ «КОРАБЛЬ ВИКИНГОВ»

ОРИГИНАЛЬНЫЕ ДЕТСКИЕ ПЛОЩАДКИ ЗАКАЗАЛА ГК «УНИСТО ПЕТРОСТАЛЬ» ДЛЯ ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА «ЧУДЕСА СВЕТА» В КОЛТУШАХ.

Первые пять домов ЖК «Чудеса света» готовятся к вводу в эксплуатацию, в них начались работы по внутренней отделке. А первая очередь комплекса состоит из 15 четырехэтажных домов комфорт-класса общей площадью 58 тыс. кв. м. Четвертую очередь проекта планируется завершить к 2023 году. Жилой комплекс выполняется в стилистике северных стран, 30% территории участка под застройку площадью 37 га займут благоустроенные досуговые зоны. Для детей застройщик готовит «авторские» площадки: «Царство Снежной королевы», «Корабль викингов», «Пеппи Длинныйчулок». Тендер на обустройство за 4,26 млн рублей

выиграла компания «Русмаф». В центре каждой площадки спроектирован основной элемент, который дает ей название. Например, в комплексе «Пеппи Длинныйчулок» — это закрытая горка в виде разноцветного чулка, а также мостики, канат и другие спортивные и развлекательные элементы. «Корабль викингов» по форме напоминает старинные северные суда. ■

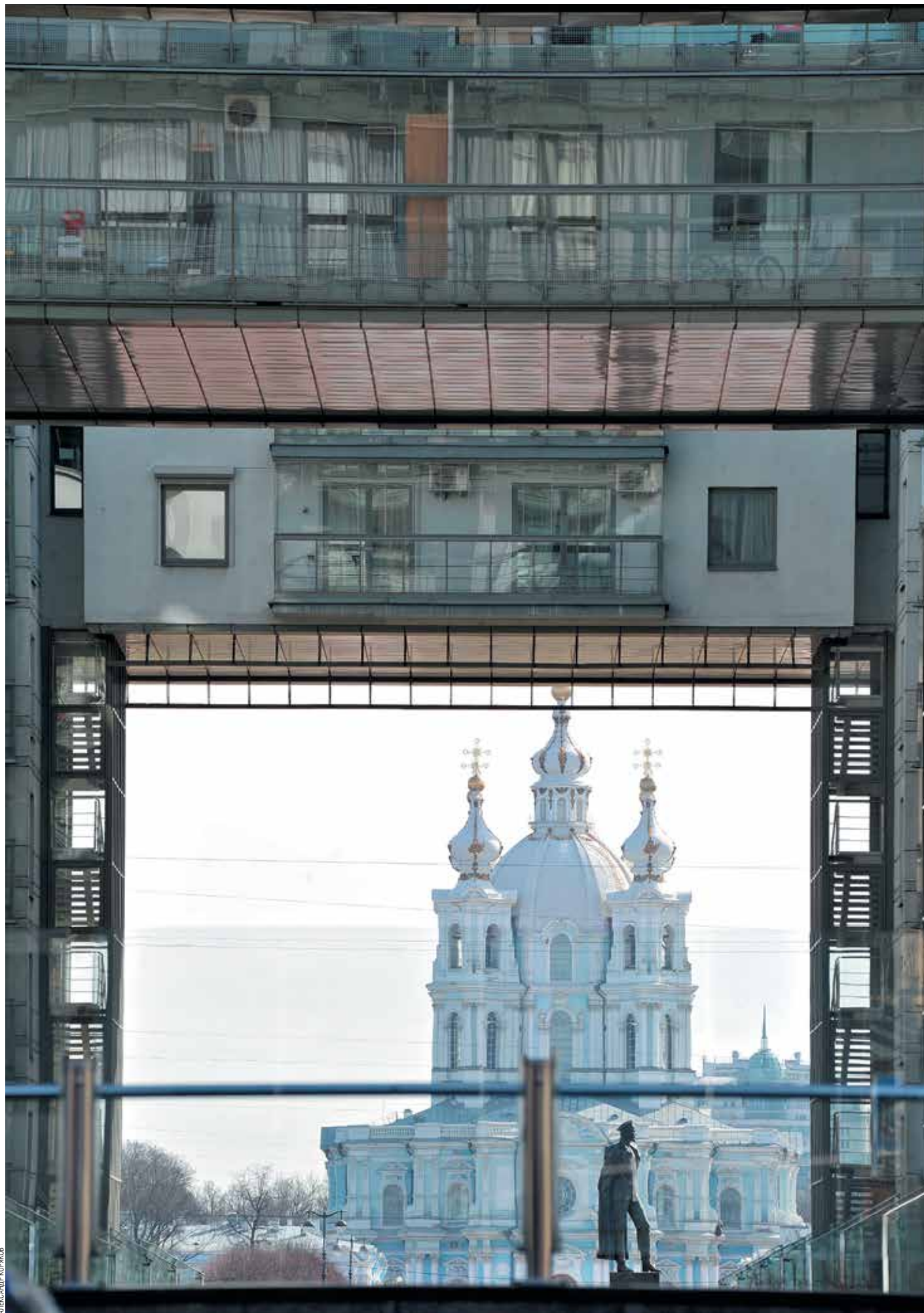


ТАКАЯ КОНСТРУКЦИЯ ДЕТСКОЙ ПЛОЩАДКИ ПРИЗВАНА ВЫЗЫВАТЬ АССОЦИИАЦИИ С ДРЕВНИМИ СУДАМИ СКАНДИНАВСКИХ МОРЕХОДОВ

ПАДЕНИЕ ВО БЛАГО

ИЗ-ЗА ПОПРАВОК В 214-ФЗ И СПАДА ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ДОСТИГШИЙ СВОЕГО АПОГЕЯ В 2016 ГОДУ, ПРЕКРАТИЛ РОСТ.

ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА («Ъ-ДОМ», № 175 ОТ 21.09.2017)



АЛЕКСАНДР КОСЯКОВ

ВИД НА СМОЛЬНЫЙ СОБОР ОТКРЫВАЕТСЯ ИЗ НОВЫХ ДОМОВ НА ШПАЛЕРНОЙ

Большинство девелоперов отказались от своих планов по возведению новых объектов, однако эксперты уверены, что, даже если в ближайшие несколько лет не появится ни одного свежего проекта, дефицит рынку не грозит. Жители Петербурга и Ленинградской области обеспечены предложением жилья в новостройках на многие годы вперед.

ДЕЛО В СЛЕДУЮЩЕМ По словам руководителя направления долевого строительства корпорации «Адвекс. Недвижимость» Ольги Морозовой, в последние пять-шесть лет количество выведенного в продажу жилья было самым большим за все время существования рынка. «Однако в этом году число объектов, предлагаемых в продажу на начальных этапах строительства, заметно сократилось», — отмечает эксперт. Действительно, по данным службы Госстройнадзора Санкт-Петербурга, с начала 2017 года количество выданных разрешений на строительство жилья снизилось вдвое, что повлекло за собой уменьшение общей площади строящихся объектов на 17%. Было выдано всего 24 разрешения на возведение жилых комплексов общей площадью 1,2 млн кв. м, в то время как в 2016 году девелоперы получили 40 разрешений на строительство 2,5 млн кв. м. Еще более впечатляющие цифры демонстрирует строительный рынок Ленинградской области, где число выданных разрешений уменьшилось почти в девять раз по сравнению с тем же периодом 2016 года. По информации правительства Ленобласти, в текущем году разрешения на строительство выданы на девять проектов общей площадью 350 тыс. кв. м, тогда как в прошлом году девелоперы получили 79 разрешений на строительство жилья площадью 2,6 млн кв. м. Снизилась и активность застройщиков по наращиванию земельных банков. «Если по итогам 2016 года доля сделок с землей под строительство жилой недвижимости составила 43% от общего объема инвестиций в недвижимость на рынке Санкт-Петербурга, то в первом полугодии 2017 года их активность сократилась почти вдвое: доля таких сделок в общем объеме транзакций составила всего 26%», — сообщила директор департамента инвестиционных услуг Colliers International в Санкт-Петербурге Анна Сигалова.

Генеральный директор центра лицензирования «Гарант» (Санкт-Петербург) Даниил Дедюшко считает, что у спада активности строительного бизнеса Петербурга в целом несколько причин. Одна из ключевых — вступление в законную силу очередных поправок в 214-ФЗ, которые значительно усложнили работу девелоперов. «В частности, согласно последним нововведениям, застройщик должен производить отчисления в компенсационный фонд, что повышает его издержки», — объясняет эксперт.

По мнению управляющего партнера Glorax Development Дмитрия Коновалова, поправки к 214-ФЗ настолько ужесточили требования к застройщикам, что ряд компаний просто не смог адаптировать

свою деятельность к новым условиям. Введение института гарантий на рынке долевого строительства, который пока предусматривает отчисления в размере 1% от стоимости строительства, не единственная беда девелоперов. Более серьезной проблемой участники рынка считают вступление в силу изменений Градостроительного кодекса РФ, которые сократили срок действия градостроительных планов земельных участков (ГПЗУ), полученных после 1 июля 2017 года, с восьми до трех лет. Учитывая, что большинство проектов сегодня являются комплексными застройками, на возведение которых может уйти более десятилетия, девелоперам придется каждые три года делать новый градостроительный план на весь участок, включая уже построенные и введенные в эксплуатацию объекты. При этом срок действия ГПЗУ, выданных до 2017 года, по-прежнему составляет восемь лет, поэтому большинство девелоперов сделало все, чтобы получить ГПЗУ до вступления в силу законодательных изменений. «Во второй половине 2016 года был всплеск получения разрешений на строительство: застройщики пытались успеть до вступления в силу новых ПЗЗ (Правил землепользования и застройки.— **Г**). Поэтому в первой половине 2017 года наступил естественный спад в количестве новых разрешений»,— поясняет директор по строительству Mirland Development Corporation Лев Марголин.

Постоянно растет и стоимость строительных материалов. По данным компании «Элемент-Бетон», из-за их удорожания себестоимость строительства квадратного метра жилья только за 2016 год в среднем по рынку выросла на 3–4 тыс. рублей, а директор по продажам и продвижению компании «СПб Реновация» Ольга Захарова считает, что в последние три года рост себестоимости составил 15–30%, сезонно — до 50–60%. «Себестоимость строительства увеличивается каждый год,— подтверждает заместитель генерального директора ООО «Бонава Санкт-Петербург» Александр Свинолов.— Мы напрямую связываем это с ежегодным ростом инфляции и тенденцией импортозамещения. С 2015 года выросла стоимость практически каждой позиции на всех этапах возведения объекта. Например, цена на арматуру и отделочные материалы увеличилась не менее чем на 25% за последний год. А экономить на таких вещах невозможно, так как это ведет к неизбежному падению качества строительства».

По словам Ольги Захаровой, подорожали для строителей и кредиты. В итоге, по подсчетам группы компаний «Абсолют Строй Сервис», рентабельность застройщиков снизилась в среднем с 20 до 10%. А некоторые компании (в основном те, которые строят за пределами КАД) работают в диапазоне 3–5%. «К примеру, маржа застройщиков в сегменте бизнес-класса не превышает 10–20 тыс. рублей с квадратного метра»,— сокрушается генеральный директор ГК «Абсолют Строй Сервис» Евгений Жуков.

Еще одним фактором, способствующим снижению строительной активности в Петербурге, является резкий спад спроса, который наблюдается с 2014 года. По данным компании «Адвекс. Недвижимость», в течение последних 12 месяцев ежеквартальное снижение спроса на первичном рынке составляет около 20%. «Покупательная способность населения за последний год стабильно показывает отрицательную



КОНТРАСТЫ СТАРОГО И НОВОГО ИНОГДА ВЫГЛЯДЯТ ДИКОВАТО

динамику, и для строительных компаний это существенный критерий для принятия решения о выводе объектов в продажу,— говорит Ольга Морозова.— Полагаю, что в ближайшее время обратная тенденция маловероятна».

ЦЕНЫ УСПОКОИЛИСЬ Теоретически следствием резкого снижения темпов строительства может стать дефицит нового предложения. Однако, по мнению Дмитрия Коновалова, рынок обеспечен новым жильем на годы вперед. Действительно, по подсчетам инвестора проекта «Прибрежный квартал» Михаила Голубева, на сегодняшний день в Петербурге и Ленинградской области готовы документы для возведения около 70 млн кв. м жилья. При этом поглощать больше 5 млн «квадратов» жилья в год город вряд ли сможет.

Тем не менее в ряде локаций нехватка новых объектов будет ощущаться довольно остро. «В дефиците всегда были и будут яркие проекты с хорошими видами, расположенные в центре Петербурга или на островах. В особенности это касается уникальных инновационных форматов, которых по определению не может быть много»,— считает президент холдинга RBI Эдуард Тиктинский.

Директор по маркетингу и продажам EKE Group Ирина Зеренкова также выделяет и некоторые спальные локации, где тоже наблюдается дефицит новостроек,— это Выборгский, Калининский, Кировский, Красногвардейский, Красносельский и Фрунзенский районы. Однако, по словам Евгения Жукова, проблемы с появлением новых проектов на этих территориях связаны не с сокращением количества выданных разрешений на строительство новых домов, а с отсутствием свободных пятен для застройки. И именно этот фактор будет способствовать дальнейшему росту цен в этих локациях. «Такие проекты, скорее всего, будут дорожать. А вот в сильный ценовой рост объектов комплексного освоения территорий верится с трудом»,— полагает господин Жуков. Более того, по мнению руководителя отдела рекламы компании «Элемент-Бетон» Ирины Кирилловой, учитывая объем нового строительства, первичное жилье массового сегмента в неразвитых районах Ленобласти вообще может начать стремительно дешеветь.

В ближайшей перспективе не предвидится серьезного повышения цен и на так

называемую новую вторичку. «Стоимость уже возведенных объектов после ввода в эксплуатацию, как правило, растет медленно, и то только при условии положительной динамики рынка в целом. В условиях же спада продаж повышать цены на и без того более дорогие объекты нецелесообразно»,— убежден генеральный директор Knight Frank St. Petersburg Николай Пашков. По его словам, с начала 2015 года динамика цен в бизнес-классе и сегменте жилья массового спроса не превышала 1–2%.

НЕ ПРИУМНОЖИТЬ, ТАК СБЕРЕЧЬ Ряд игроков рынка отмечает, что на фоне затишья, установившегося на петербургском строительном рынке, внезапно оживились инвесторы, многие из которых ценовой застой на рынке воспринимают как время, оптимальное для вложений. Так, опросы покупателей, которые регулярно проводятся компанией «СПб Реновация», показывают, что сделки, где так или иначе присутствуют инвестиционные мотивы, составляют приблизительно 10% в общем количестве, доля инвестиционных сделок в компании Glorax Development составляет 10–15%, доля инвесторов в ЖК «Триумф Парк» находится на уровне 7–10%. При этом два года назад доля инвестиционных сделок с квартирами в Петербурге не превышала 5%, а по некоторым оценкам, вообще находилась на уровне 1–2%.

Впрочем, как отмечает Ольга Захарова, действительно профессиональных инвесторов со сформированным более или менее определенным бизнес-планом, в котором четко обозначено, когда и с какой прибылью им должны вернуться вложенные средства, во все времена насчитывалось не более 3% в совокупном объеме сделок. «В остальных случаях правильнее говорить не столько об инвестировании, сколько о сбережении, например, о покупке квартиры детям „на перспективу“, которая в ближайшие годы, возможно, будет сдаваться в аренду. При этом вопрос о доходности в его финансовом прочтении здесь даже не ставится»,— поясняет Ольга Захарова.

Руководитель межрегиональной жилищной программы «Переезжаем в Петербург» Николай Лавров подтверждает слова коллеги. «Наша компания зафиксировала рост числа инвестиционных покупок среди переезжающих в Петербург жителей других регионов: их доля выросла до 20–25%

от общего числа. И это как раз те самые частные инвестиции в доленое строительство, которые делаются с целью вложения денег и получения впоследствии дохода от аренды. Такие инвесторы в перспективе планируют использовать эту недвижимость как стартовый капитал для приобретения квартиры, в которую в дальнейшем переедут они сами или же их дети»,— поясняет Николай Лавров.

По мнению Евгения Жукова, первичными факторами увеличения спроса со стороны инвесторов являются масштабная чистка в банковской сфере и глобальное снижение ставок по депозитам. «Люди пытаются сохранить и приумножить, инвестируя в квадратные метры»,— объясняет эксперт.— Второй фактор — это снижение курса доллара по отношению к рублю и повышение ликвидности жилья. У рынка пока нет серьезных ожиданий относительно резкого скачка американской валюты, а недвижимость в хороших локациях начинает расти в цене. Если раньше выгоднее было „завалютить“ сбережения, то сейчас, наоборот, валюта зависла на одном уровне, а недвижимость может принести до 10–20% годовых. К тому же очень часто инвесторы скупают недвижимость в центре города под посуточную аренду». Еще более высокую доходность приносят инвестиции в коммерческие помещения в новостройках, в связи с чем, по словам Ирины Зеренковой, многие частные инвесторы переориентировали свое внимание с сегмента жилой недвижимости на этот сегмент.

ВСЕ К ЛУЧШЕМУ Большинство игроков падение строительной активности не воспринимает как трагедию, а напротив, считает этот процесс своевременным и полезным для рынка. «Рынок перегрелся, предложение начало значительно превосходить спрос. И то, что происходит сейчас,— ответная реакция на ту излишнюю девелоперскую активность, которая уже давно требовала коррекции»,— говорит Ирина Кириллова. Другим положительным последствием спада строительной активности также станет усиление спроса на вторичном рынке. «В последнее время он серьезно просел: у застройщиков и частных лиц есть множество нераспроданных активов,— напоминает Евгений Жуков.— А сложившаяся ситуация уравнивает рынок с точки зрения соотношения строящегося и готового товарного запаса». ■

БЫТЬ В МАТЕРИАЛЕ

ОБМАНУТЬ НЕСВЕДУЩЕГО — ДЕЛО НЕХИТРОЕ. ЭТИМ АКТИВНО ПОЛЬЗУЮТСЯ НЕКОТОРЫЕ ПРОДАВЦЫ И ПОДРЯДЧИКИ, БЕРУЩИЕСЯ ЗА ВОЗВЕДЕНИЕ ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ. СКАЖЕМ, ТОЛЬКО НА БАЗОВЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛАХ ЗА КОТТЕДЖ ПЛОЩАДЬЮ 200–250 КВ. М МОЖНО ПЕРЕПЛАТИТЬ 0,7–2 МЛН РУБЛЕЙ.

НАТАЛИЯ ПАВЛОВА-КАТКОВА («Ъ-ДОМ», № 175 ОТ 21.09.2017)

И ладно бы обман сводился лишь к денежным потерям. В реальности он может перечеркнуть все расчеты на надежность и долговечность постройки.

КОД В МЕШКЕ Поговорим о деревянных конструкциях как наиболее часто заказываемых для загородной жизни. Это и традиционные русские срубы, и дома из бруса, и набирающие все большую популярность каркасные строения, а также красивые и долговечные постройки из клееной древесины. Да и в элементах каркаса каменных домов древесина тоже, как правило, присутствует: из нее обычно делают стропильную систему кровли. Используют для строительства древесину хвойных пород, обладающую высокой прочностью и минимально подверженную гниению из-за обилия в ней смол — природных антисептиков. В России это в основном сосна и ель, причем сосна встречается чаще, но лишь потому, что ее в нашей стране растет больше.

На глаз отличить друг от друга эти два вида древесины, особенно когда она уже распилена на доски или брус или превращена в оцилиндрованное бревно, для непрофессионала почти невозможно. По цене тоже не поймешь: она идентична. Но и особой нужды в этом нет: и ель, и сосна обладают примерно одинаковыми строительными характеристиками. Главное, чтобы древесина была именно строительной. «В Крыму, например, деревянных домов боятся как огня, хотя эффектных и крепких деревянных домов там превеликое множество», — рассказывает Семен Гоглев, управляющий партнер компании «Норвекс НЛК» (занимается домами из клееного бруса). А все потому, что в советские годы здесь активно возводили деревянные постройки, которые выдерживали, дай бог, десятилетие, а потом начинали разрушаться. Причина в том, что для них использовали довольно дешевую сосну с Западной Украины, которая для строительства изначально не предназначалась: ее выращивали для нужд бумажной промышленности, где требования к сырью иные, но она каким-то таинственным образом на стройплощадки активно попадала. Память о тех временах настолько сильна, что дерево крымчане стараются игнорировать и поныне, причем любое.

Но такие нарушения — крайняя ситуация, куда чаще обманывают иначе, например с регионом произрастания сырья. Самыми лучшими для домостроения считаются северные деревья — те, что выросли в бассейнах рек, впадающих в Северный Ледовитый океан. Из-за суровых климатических условий хвойные, как, впрочем, и любые другие деревья, там растут медленно, годовые кольца у них плотные, сучков мало, поэтому сама древесина обладает повышенной прочностью. С учетом транспортировки стоить она будет раза в два дороже любой иной — вот только достоверно



ЕЛЕНА ФЕДТОВА

ДРЕВЕСИНА ИЗ ХВОЙНЫХ ПОРОД ДЕРЕВЬЕВ, КОТОРЫЕ РОСЛИ В БАСЕЙНАХ РЕК, ВПАДАЮЩИХ В СЕВЕРНЫЙ ЛЕДОВИТЫЙ ОКЕАН, СЧИТАЕТСЯ САМОЙ ПОДХОДЯЩЕЙ ДЛЯ ДОМОСТРОЕНИЯ

определить, откуда именно она завезена, сложно. «Ориентироваться лишь на документы не стоит: их легко подделать», — объясняет Евгений Филатов, генеральный директор строительной компании Framing House (специализируется на энергоэффективных каркасных домах). — Но есть простой способ понять, откуда привезен лес: несколько раз посетить лесопилку и посмотреть на региональные коды машин, что приехали на разгрузку. Гонять в тот же Архангельск фуру из Москвы никто не будет, наоборот, дерево поедет местным транспортом и код региона на его номере, соответственно, будет архангельским».

ФАЛЬШИВЫЙ СОРТ Деревянные строительные материалы, помимо вида используемых для них деревьев и места их произрастания, делятся по сортам, ключевых из которых четыре — А, АВ, В и С. Самый лучший — сорт А, отличающийся максимальной прочностью и полным отсутствием сучков. В России такой купить крайне проблематично: из-за отличных качеств он в основном идет на экспорт. Да и приобретать его для силовых элементов каркаса вряд ли кто будет из-за отсекающей

высокой цены — около 25 тыс. рублей за кубометр. Сорт АВ рангом чуть ниже и является лучшим из всего, что можно применять в строительстве дома. Стоит такая древесина 9–10 тыс. рублей. Пилат ее хорошими дисковыми пилами (при разрезе ленточной пилой, которую используют, например, для сорта В, поверхность может получиться волнообразной), поэтому срезы будут ровными, а геометрия материала — стабильной. То есть если заказан, скажем, брус с сечением 150 x 150 мм (вообще, 150 мм — самая часто используемая толщина древесины при строительстве домов массового спроса), то именно такими параметрами он и будет обладать.

Но самый ходовой в строительстве — сорт В, который на лесопилках зачастую называют первым сортом и стараются продать по ценам древесины сорта АВ, притом что его реальная средняя цена — 7,5–8 тыс. рублей за кубический метр. Визуально от предыдущих классов он отличается наличием сучков, но их количество не должно превышать нормативы, указанные в СНиПах на древесину. Скажем, сучков, самых критичных для прочности, которые называются выпадающие, не

должно быть больше одного на 1 м. Но тут есть хитрость. По внешнему виду выпадающие сучки с точки зрения непрофессионала могут мало чем отличаться от других — не стоит ждать, что, если надавить на них пальцем, они тут же вывалятся наружу. Это может произойти по мере сушки древесины, а может и не произойти вовсе. Но в любом случае, в этих зонах прочность древесины будет существенно меньше. Поэтому обман покупателя может заключаться в том, что под видом древесины сорта В могут продавать сорт С, объявляя часть впадающих сучков невыпадающими. И вот тут кроется уже не просто разводка на деньги (а древесина сорта С стоит 5,5–5,8 тыс. рублей за кубометр), а критический момент для надежности будущего дома в целом.

Дело в том, поясняет представитель компании Framing House, что древесина сорта С нестабильна по прочности и геометрии. Мало того, что в ней много сучков, в ней, как правило, заметны следы присутствия насекомых (их ходы выглядят как мелкие или более крупные черные точки размером от миллиметра наподобие следа от прокола толстой иглой, а порой их так много, что древесина напоминает дуршлаг). В сорте В и более высоких таких следов быть вообще не должно (к слову, отсутствие следов еще не означает, что насекомых в дереве на самом деле нет, особенно если дерево на доски только-только распилили). Более того, на сорт С зачастую идет сухостой и горелый лес — такая древесина не то что в первом приближении не удовлетворяет строительным нормам, но ее и вообще опасно использовать для конструкции. Максимум, для чего ее можно применить, — как опалубку, как временные укосины и другие опоры, которые впоследствии демонтируются, или как строительные леса, да и то с осторожностью.

Еще один вариант обмана покупателя: при загрузке сорт В смешивают с сортом С, причем его укладывают внизу, а верхние доски будут сорта В, который и заказывался. Рассчитывают на то, что при разгрузке заказчик проконтролирует только те доски, что снимут первыми (с ними будет все в порядке), а на остальное не обратит внимания. Второй расчет связан с транспортными расходами, которые обычно идут отдельной строкой, и при возврате платить за них придется не продавцу, поставившему не тот товар, а покупателю. Полагают, что идти на такие расходы заказчик не захочет и согласится принять ту древесину, которую ему привезли. Чтобы избежать такой ситуации, лучше присутствовать не на разгрузке, а на загрузке товара и контролировать древесину именно на этом этапе.

МОКРОЕ ДЕЛО Для строительства загородного дома просто купить древесину с лесопилки, пусть даже внимательно выбрав ее по качеству, мало. Согласно лю-

бым нормативам, возводить жилье можно лишь из сухой древесины влажностью не более 18%, а в идеале 12%. При этом влажность только что срубленного дерева — около 40%. Чтобы привести этот параметр в соответствие с нормами, распиленные доски можно на несколько месяцев (хотя бы на два в хорошую летнюю погоду) оставить сохнуть естественным образом, сложив их штабелями и переложив ряды прокладками для лучшей вентиляции. Но это самый неудачный способ. Сохнуть древесина будет неравномерно, по мере высыхания изменится ее геометрия: она выгнется, как тетива лука, причем, скорее всего, не равномерно, а винтом. Если геометрические изменения достигнут критической величины (на практике это происходит с половиной древесины, сохнувшей естественным образом), использовать ее в строительстве будет уже нельзя или крайне проблематично. В итоге 50% потраченных на закупку древесины денег окажутся выброшенными на ветер.

Второй способ сушки — камерный. «Заключается он в том, что доски в специально оборудованном помещении помешают под гнет и выдерживают в течение полутора или пары недель при температуре до +80°C, регулярно контролируя оставшуюся влажность», — говорит Александр Дубовенко, управляющий партнер корпорации Good Wood (активный игрок в сегменте домов из клееного бруса). 99% подрядчиков, строящих дома в Подмосковье, заявляют, что используют исключительно древесину камерной сушки, но в реальности таких наберется не более 3–4%. Причина — в цене вопроса. «Стоит камерная сушка около 3,5 тыс. рублей за кубометр, то есть почти половину от рыночной стоимости, скажем, древесины класса В естественной влажности», — рассказывает Евгений Филатов. — Поэтому, покупая ее за исходные 7,5–8 тыс. рублей, нужно понимать, что никакой камерной сушке она однозначно не подвергалась, что бы ни говорил продавец или подрядчик».

Тем не менее зачастую обычную древесину пытаются выдать за сухую, даже если клиент приходит с влагомером (прибором для измерения влажности). К слову, дешевым бытовым влагомерам, которые стоят 150–400 рублей и представляют собой небольшую коробочку, особо доверять не стоит: точность их измерения слишком низкая. Настоящий влагомер размером с увесистый чемоданчик — такие обязательно должны быть на всех лесопилках, но пользоваться ими покупателям дают лишь самые честные продавцы. «Гораздо проще ориентироваться на другой параметр — вес, который будет тем больше, чем выше влажность дерева», — рекомендует Евгений Филатов. — Скажем, сухую шестиметровую доску (это самая распространенная длина продающегося на лесопилках материала) сечением 150 x 50 мм обычный человек довольно легко сможет поднять и бросить как копьё: в ней не более 12–18 кг. В то время как с доской естественной влажности уже возникнут проблемы: она весит вдвое больше». Но даже если обнаруживается, что либо влажность, либо вес древесины совсем не те, что заявляет продавец, каяться в обмане он не станет, а выдвинет простое объяснение: мол, древесина на самом деле сухая, но только что попала под дождь, а через пару дней она опять высохнет и вновь войдет в норму по параметрам. Будь древесина исходно высушенной, так бы и произошло,

и в этом ее ключевое достоинство. Сухое дерево впитывает воды намного меньше и отдает ее значительно быстрее (буквально за один-три дня), чем материал естественной влажности. Кстати, именно по этой причине возводить деревянные дома, особенно каркасные, конструктив которых в процессе строительства активно обдувается ветром, в том числе каркас, можно в любую погоду, не боясь осадков. Дожди куда опаснее, скажем, для домов, возводимых из кирпича. Промокнув, кирпич будет сохнуть месяцами, и если до зимы вся вода из него не испарится, она замерзнет, расширится, и материал начнет разрушаться, быстро теряя свою прочность.

«ЗЕЛЕНЬ» НА ЗЕЛЕНКЕ Пытаясь обмануть покупателя, продавцы могут ориентироваться на одну особенность высушенной древесины: в процессе сушки в ней появляются трещины. Это естественный процесс, избежать его невозможно, однако чтобы такая древесина не теряла своих строительных качеств, глубина трещин не должна превышать 20% от толщины конструктивного элемента будущего дома. Если что-то пошло не так, и трещины глубже, такую древесину полагается выбраковать. Проблема в том, что на глаз глубину трещины можно определить далеко не всегда, для этого нужны специальные инструменты. Поэтому «нагреть» несведущего покупателя и продать ему явный брак за качественный товар ничего не стоит. Еще более изощренный обман связан с тем, что трещины в существенных количествах появляются не только в процессе сушки. Они имеются на сухостое и вырубках лесов после пожаров. Такую древесину, как уже упоминалось, вообще нельзя применять при строительстве, а в данном случае, выдавая ее за сырье камерной сушки, ее еще и продать пытаются по заоблачным ценам.

Еще одну возможность смошенничать открывает обработка древесины огне- и биозащитными пропитками. Некогда такой вид защиты считался обязательным во всем мире, однако в последние десятилетия в большинстве стран от этих норм отказались. Логика в этом есть. Во-первых, любая пропитка испарится за три года, а каждую трехлетку снимать с дома обшивку и пропитывать весь конструктив заново никто не будет. Да это и в принципе невозможно, потому что просто нанести состав кисточкой недостаточно — древесину нужно погружать в состав и выдерживать в ней по три-четыре часа. Во-вторых, в пропитки, особенно те, что должны защищать дом от распространения огня, входят вредные для человека вещества. А пытаться обезопасить дом за счет здоровья его обитателей не очень-то логично. Что же до биозащиты, предупреждающей процессы гниения и защищающей от насекомых, то для древесины камерной сушки в этом тоже нет особого смысла. Если ей и обрабатывают, то лишь торцы досок, где древесные волокна идут поперек распила и поэтому являются более гигроскопичными.

Однако в России до сих пор пропитки — это обязательная составляющая для деревянных конструкций, чем недобросовестные продавцы активно и пользуются. Они берут на вооружение тот факт, что визуально доски после пропитки легко отличить от остальных. Сами по себе пропитки бесцветные, но чтобы в процессе их нанесения было легко понять, не остались

ли некоторые зоны необработанными, в них добавляются красители. При этом распространено ошибочное мнение, что для огнезащиты применяют красители, как правило, красные, для биозащиты — зеленые. Но точно такие же цвета дают самые обычные и очень дешевые аптечные препараты — марганцовка и зеленка. Причем цвет сохраняется даже в том случае, если их очень сильно развести водой. Что и делают, а потом наносят получившуюся жидкость кисточкой на древесину. Себестоимость такой «защиты» копеечная — не более 150 рублей за кубометр, а выдавать ее будут за полноценную дорогую (для сравнения: если использовать даже самую дешевую настоящую огне- и биозащиту, на тот же объем древесины только за сами составы для правильной обработки уйдет более 1–1,7 тыс. рублей) и включать в стоимость доски. Но главное, в ней вообще нет никакого смысла: никаких дополнительных свойств дереву ни зеленка, ни марганцовка не придадут. Некоторые идут еще дальше и под видом пропитанных качественным составом продают доски синего цвета. На самом деле красителей такого цвета производители пропиток не используют, а синий цвет дерево приобрело потому, что распилено было давно и хранилось в условиях постоянной повышенной влажности. Особенно часто синий цвет проявляется на сосне, на ели он возникает реже.

КЛЕЕННЫЕ ИСТОРИИ С клееным брусом, как материалом дорогим (от 20 тыс. рублей за кубический метр) и очень популярным в дорогом сегменте деревянных домов, свои истории. До недавнего времени у заказчиков был большой шанс на нем сэкономить, получая на выходе то же самое качество. Дело в том, что еще недавно основная вырубка леса шла по «серым» или даже по «черным» схемам. Получали порубочный билет на определенный объем леса, в реальности рубили в несколько раз больше, а избыток безо всяких документов продавали по более низкой цене тем же производителям клееного бруса, например. В результате стоимость сырья в готовом материале падала, потому что при его производстве не платили налоги — этот брус получался на 15–20% дешевле того, что произведен полностью по белым схемам. Впрочем, в последние годы такая практика сходит на нет: за рубками следят очень внимательно. По данным компании «Норвекс НЛК», из 30 крупнейших производителей клееного бруса, работающих на европейской территории России, «серые» схемы до сих пор используют не более чем два-три. Поэтому в среднем цены на материал подросли и выровнялись.

Если сэкономить на клееном брусе стало практически невозможно, то переплатить — это запросто. Самые опасные для качества будущей конструкции скрытые недостатки связаны с типом используемого клея. По данным компании Good Wood, до сих пор можно наткнуться на продукцию, где в качестве клея используется самый простой и дешевый ПВА, хотя, согласно технологии, применять такой клей категорически нельзя. К сожалению, на вид узнать, что именно использовалось, невозможно: простых признаков неправильной склейки не существует. Остается лишь доверять рекомендациям Ассоциации деревянного домостроения (она регулярно проверяет продукцию своих членов на соответствие стандартам) или ориенти-

роваться на международные сертификаты, если такие имеются у производителя: по словам Семена Гоглева, подделать их невозможно.

Однако самый распространенный вариант обмана, встречающийся, по информации «Норвекс НЛК», чуть ли не у каждого второго производителя, связан с другим. Дело в том, что, в отличие от остальных деревянных элементов для дома, клееные изделия можно приобрести лишь в виде готового домокомплекта. Что логично: правильные пропилы для стыковки элементов можно сделать лишь на производстве, а они на качество будущего дома влияют не меньше, чем качество самого материала. Поэтому производитель продает клееный бурс не на объем, как любую иную древесину, а в виде полного набора для строительства дома по тому или иному проекту. При этом бюджет покупки вычисляется все же по объему. То есть производитель может заявить, что для дома требуется, скажем, 160 куб. м клееного бруса, и выпишет счет на такое количество, хотя в реальности необходимо лишь 110 куб. м — именно сколько он и поставит. Рассчитывает на то, что заказчик обман не заметит, ведь в итоге ему построят именно такой дом, какой он выбрал. «Чтобы избежать такого обмана, я рекомендую пересчитывать материал, каким бы трудоемким этот процесс ни казался», — настаивает Семен Гоглев. — Иначе переплата будет измеряться сотнями тысяч рублей. И вроде бы при более низкой цене за кубометр вы заплатите больше, чем в случае покупки у другого производителя, который хоть и объявляет относительный ценник более высоким, однако работает честно».

ТОЧНЫЙ ПРОСЧЕТ Знание актуальных цен и возможных схем обмана со строительными материалами полезно не только тем заказчикам, которые будут тщательно контролировать весь процесс возведения дома, но и тем, кто хочет полностью доверить все работы подрядчикам. Это позволяет еще на этапе заказа отсечь те сооружения, из которых полноценное загородное жилье не получится ни при каком варианте. Как это можно сделать на практике, рассказывают в компании Framing House. По их словам, на каркасный дом площадью 150 кв. м требуется около 40 куб. м древесины. Если частные подрядчики или строительная компания предлагают построить такой с учетом всех материалов и отделки за 1,6–1,7 млн рублей (а таких предложений сейчас встречается много), надо понимать следующее. Работа строительной бригады по такому дому обойдется примерно в 400 тыс. рублей, а 40 куб. м строганой древесины класса АВ реальной камерной сушки (около 14 тыс. рублей за кубометр) стоят 560 тыс. рублей. На оставшиеся 640 тыс. рублей должны получиться фундамент, кровля, окна, утеплитель, наружная и внутренняя отделка, да еще компания или прораб, формирующий бригаду, должны заработать. Поэтому сразу становится очевидно, что на запрашиваемые деньги качественно выполнить такой проект невозможно — экономить будут буквально на всем. И вместо жилого дома, соответствующего строительным нормативам, получится разве что внешне похожий на дом сарай. Кстати, в договорах на возведение домов с такими ценами жилыми их никто и не называет. Вот только заказчики не обращают на это внимания. А зря! ■

ЗАМОК ИЗ КРАШЕНОГО КИРПИЧА

ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА, КОГДА РОССИЙСКАЯ ИМПЕРИЯ ПЕРЕЖИВАЛА ПЕРИОД ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ, СИЛАМИ ДВУХ «ПЕТЕРБУРГСКИХ ИНОСТРАНЦЕВ» — ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ КУРТА ЗИГЕЛЯ И АРХИТЕКТОРА ИЕРОНИМА КИТНЕРА — НА УЛИЦЕ МАРАТА, 63, ПОЯВИЛСЯ ОСОБНЯК, КОТОРЫЙ ДО СИХ ПОР ПРИВЛЕКАЕТ ВНИМАНИЕ ГОРОЖАН И ТУРИСТОВ. АЛЕКСАНДРА ЯХОНТОВА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЭТОТ ПЕТЕРБУРГСКИЙ ДОМ ПОХОЖ НА ФРАНЦУЗСКОЕ ШАТО



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В конце позапрошлого века улицы Николаевская и Ямская (Достоевского и Марата, сейчас расположенные в самом центре Петербурга) считались за городскую окраину. Долгое время на примыкающих к ним кварталах располагались огороды, принадлежавшие купчихе Марии Сидоровой. Но в 1870-х годах землю у нее выкупил предприниматель из Саксонии Курт Зигель.

Как пишет в книге «По улице Марата» журналист Дмитрий Шерих, саксонец занимался изготовлением оборудования для подачи воды и газа, устраивал вентиляцию и изготавливал «механические прачешные». «Поработать ему пришлось немало, и не только в Петербурге. В Екатерино-даре, например, Зигель построил первую водопроводную станцию», — пишет Дмитрий Шерих. Фабрикант вообще любил вкладываться в прогрессивные начинания. Когда в 1885

ОТРЕМОНТИРОВАННАЯ ПАРАДНАЯ ЛЕСТНИЦА ВЫГЛЯДИТ НАРЯДНО

НАСЛЕДИЕ

году решался вопрос о создании в Ростове-на-Дону телефонной линии, а городская дума медлила с инвестициями, боясь затратить казенные деньги, Зигель выступил в роли концессионера, получив за двадцать лет эксплуатации сети около 2 млн рублей прибыли. Зигель был своего рода новатором — многие кварталы в историческом центре Петербурга именно его завод обеспечил отопительными системами. Скооперировавшись с лучшими производителями Европы и Америки, Зигель изготавливал на своем заводе самые передовые по тем временам устройства — например, «автоматические ватерклозеты».

На земле, выкупленной у купчихи, Зигель решил построить завод, а заодно и особняк. Пригласил он для этих работ архитектора Иеронима Китнера, тоже петербургского иностранца, сына мастера по изготовлению ламп родом из Моравии.

Иеронима Китнера принято называть последовательным сторонником кирпичного стиля в архитектуре. Действительно, в 1872 году он опубликовал в журнале «Зодчий» (который, кстати, сам и редактировал) статью, в которой настойчиво призывал коллег «при каждом удобном случае показывать домовладельцам все громадное значение кирпичных построек как в практическом, так и в художественном отношении, употреблять все усилия для искоренения разнообразных предрассудков против этого рода построек». Китнер считал, что в странах, где естественные камни как строительный материал обходятся дорого (или их нет вовсе) и где их доставка — как, например, в Петербурге или вообще в России, — сопряжена с большими издержками, «употребление кирпича как материала весьма удобного для украшения фасадов строений представляет во всех отношениях большую выгоду». «Кирпичная облицовка фасада несравненно рациональнее штукатурной его отделки. Строение с кирпичной облицовкой имеет в нашем климате большую прочность и возводится в гораздо меньший срок», — писал он в журнале. Развитие кирпичной техники казалось ему крайне важным моментом в общем развитии русской архитектуры. Ведь если все зодчие осознали это, то не составит труда побудить изготовителей кирпича «усовершенствовать выделку материала посредством применения новых машин, в улучшении которых так значительно продвинулись вперед на Западе».

По странам Западной Европы Китнер путешествовал много — и везде находил доказательства преимущества кирпича над другими строительными материалами. В Пруссии, сообщал он читателям журнала, из кирпича построены не только частные дома и загородные виллы, но и монументальные здания — берлинская Строительная академия, Ратуша, Министерство финансов, несколько железнодорожных вокзалов. «Подвергая критике архитектуру этих зданий, мы, во всяком случае, видим в них ясное доказательство того, что чисто кирпичные

строения нисколько не уступают остальным в великолепии, если еще не превосходят их, и что, делая карнизы, наличники и прочие украшения из терракоты или натурального камня, можно достичь такого богатства форм и цветов, которому вряд ли будет в состоянии противостоять архитектура так называемых штукатурных строений», — писал зодчий. Покрывать кирпичную кладку штукатурным слоем казалось ему верхом бессмыслицы.

Кстати, большое впечатление на Иеронима Китнера во время его поездки по Пруссии произвел завод братьев Марх близ Берлина, в Шарлоттенбурге. Завод занимался не столько выделкой кирпича, сколько производством украшений для фасадов из обожженной глины — как писал сам Китнер, «начиная с простых карнизов и заканчивая капителями, фигурами и орнаментами». Неподалеку от завода, как рассказывал зодчий, жил и сам его хозяин — «в роскошном готическом замке, выстроенном исключительно из материала, изготовленного на заводе». «Тут все — начиная с кладки стен из светлого желтого кирпича и до сложнейших готических украшений — невольно приводит к заключению, что кирпичная архитектура может соперничать со всякой другой, и особенно штукатурной», — писал он. С такими мыслями, очевидно, мастер и приступил к строительству особняка фабриканта Зигеля.

Как пишет искусствовед Владимир Лисовский, во второй половине XIX века петербургские архитекторы часто включали в жилую застройку небольшие коммерческие предприятия, выделяя их на фоне обычных домов благодаря использованию форм кирпичного стиля. Еще до того, как приступить к созданию фабрики и особняка Курта Зигеля, Иероним Китнер (вместе с архитектором Виктором Шретером) выстроил еще один подобный ансамбль на набережной реки Фонтанки, вписав в фабричный комплекс предпринимателя Андреса Ниссена многоквартирный жилой дом. Особняк Зигеля, как отмечает Владимир Лисовский, является исключением: при его проектировке Китнер отошел от излюбленного кирпичного стиля (который использовал при строительстве самого завода) и выполнил здание, хоть и построенное из кирпича, в духе французского Ренессанса. «Это позволило небольшому дому, имеющему усложненный объем и динамичный силуэт, контрастно выделиться на фоне соседних, вполне ординарных зданий и приобрести значение градостроительного акцента», — пишет искусствовед.

В наши дни изящный двухэтажный особняк с мансардой, эркером и башенкой с шатром занимает Международный банк Азербайджана. К слову, вряд ли Иероним Китнер предполагал, что выстроенный им из красного и белого кирпича и тесаного камня особняк фабриканта Зигеля спустя столетие окажется оштукатурен и выкрашен — правда, с соблюдением цветовой гаммы, задуманной архитектором. ■

Басков переулок

РУССКИЙ ДОМ

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ

от **180 000** руб./м²

РЯДОМ С НЕВСКИМ



Поблизости Летний сад, набережная Невы
Квартиры со вторым светом, террасами, эркерами
Панорамные виды на исторический центр

LSR.RU



688-88-88



Пример интерьера квартиры

Современные квартиры в центре Петербурга

от **39** до **278** м²

- 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.

ВВОД: IV КВАРТАЛ 2017 ГОДА



Смольный проспект, 17

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

ПРИГЛАШАЕМ
на индивидуальные экскурсии

Центральный офис: Приморский пр., 54, к. 1-А
Офис продаж на объекте: Санкт-Петербург, Смольный пр., д. 5



703-44-44



yitspb.ru