ИНДЕКС УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ / 19
НОВЫЙ ГОД ЗА ГОРОДОМ / 20
ПЕТЕРБУРГСКИЙ СТИЛЬ
СТРОИТЕЛЬСТВА / 23

Территория комфорта

Четверг, 23 ноября 2017 №218
(№6212 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

RBI
The art of real estate®

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

Балтийская жемчужина
ЗАО «Балтийская жемчужина»

РОССТРОЙИНВЕСТ
ЗАО «РосСтройИнвест»

РЕКЛАМА

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

ПРОЗРАЧНАЯ ТЕМА

Представители разных строительных компаний уверяют, что теперь покупатели хотят больше света, неба и природы. Поэтому строятся квартиры с окнами в пол, и даже в ванной окна считаются уместными. Неплохая идея, но были и получше. Например, стеклить балконы сразу, при строительстве, не дожидаясь, пока жильцы превратят дом в скопление разномастных скворечников. Правда, полное остекление балконов — идея неважная. Потому что в таком случае жизнь особо бережливых граждан с их хламом до потолка становится неприглядно прозрачной. И весь этот сплошной хаос за стеклом, величиной с дом, делает его похожим на прозрачный полиэтиленовый пакет, по которому плачет помойка. В элитной застройке картина другая, но облик города формирует далеко не только дорогое жилье. В общем, с прозрачностью в наших реалиях нужно быть осторожными.

Нельзя не сказать и о тех окнах, которые уродуют старинные здания. Примеры? Практически все жилые дома в стиле модерн. Те дома, которые, по плану архитектора, предусматривают особую расстекловку окон. Все эти квадратики, овалы и прямоугольники, тщательно выверенные и заключенные в деревянные рамы,— часть архитектурного проекта, того декора, который изменять нельзя, не нарушив стиля, не навредив облику всего дома. Но кого это волнует? Несмотря на вроде бы действующий документ об обязательном согласовании с разными службами города цвета и формы стеклопакетов в исторических зданиях, он непонятно как работает. Вернее, наоборот,— понятно, если посмотреть на здания хотя бы на той же Петроградской стороне, считающейся престижным районом города.

Некоторые сайты утверждают, что «для замены окон в исторических зданиях серьезные производители выпускают широкую номенклатуру специальных деталей. С их помощью из отдельных элементов профилей составляют контуры, идентичные историческим. Остекление разделяют на мелкие фрагменты, из которых создают целостную композицию — окно, в точности повторяющее прототип». Может быть, граждане об этом не знают? Или не все исторические дома призваны таковыми? Но скорее всего, дело в другом. Просто лень заморачиваться. Да и зачем переплачивать за такую «ерунду»?

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ЛСР
ООО «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад». Реклама

АРХИТЕКТУРНЫЕ ПОИСКИ

СТРОИТЕЛИ ПЕТЕРБУРГА НЕРЕДКО СТРЕМЯТСЯ ВЫДЕЛИТЬ СВОЙ ПРОЕКТ, СДЕЛАТЬ ЕГО ОТЛИЧАЮЩИМСЯ ОТ СОСЕДНИХ ОБЪЕКТОВ. УДАЧНОЕ АРХИТЕКТУРНОЕ РЕШЕНИЕ ИЛИ КАКАЯ-ТО ИНТЕРЕСНАЯ «ФИШКА» СПОСОБНЫ НЕ ТОЛЬКО УСКОРИТЬ ПРОДАЖИ, НО И СФОРМИРОВАТЬ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ОБРАЗ САМОГО ЗАСТРОЙЩИКА В ГЛАЗАХ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ. ОДНАКО НЕУДАЧНОЕ РЕШЕНИЕ СПОСОБНО ДОСТИЧЬ ПРЯМО ПРОТИВОПОЛОЖНОГО ЭФФЕКТА. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Рынок Петербурга довольно консервативен, поэтому оригинальные архитектурные концепции чаще всего не находят отклика либо у градостроительного совета, либо у застройщиков, либо у активистов города. Традиционно игроки рынка стремятся вписать проекты в исторический архитектурный облик города, стараясь не нарушить целостного единства. «Какие-то концептуальные изменения в архитектуре начались 10–12 лет назад: в элитном сегменте начали выводить проекты из стекла и бетона. Один из первых жилых комплексов в такой стилистике вывела на рынок строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“ (группа ЛСР) на набережной Робеспьера, 4 (сейчас Воскресенская набережная.— G) еще в 2006 году. Подобные проекты оцениваются экспертами неоднозначно, хотя у них есть и свои плюсы — например, максимальное естественное освещение за счет панорамного остекления, что для климата Петербурга — несомненное преимущество. На мой взгляд, ЖК из стекла и бетона имеют право быть на рынке, но проектировщикам стоит больше внимания уделять архитектуре, делая акценты на деталях, чтобы избежать однотипности проектов»,— рассуждает Полина Яковлева, директор по развитию компании ProExpert.

ПО НАКАТАННОЙ ДОРОГЕ В большинстве случаев девелоперы Северной столицы идут по классическому пути, хотя встречаются и проекты с более оригинальной архитектурной концепцией. «Например, ЖК „Дом у моря“, который спроектирован Евгением Герасимовым и Сергеем Чобаном. В архитектуре читаются черты строительной практики Германии, Австрии. Еще один проект этого же застройщика — ЖК „Венеция“, в данном случае итальянский стиль эффектно сочетается с окружением: набережная Средней Невки, зеленая зона, вид на Елагин остров»,— перечисляет госпожа Яковлева.

Она отмечает, что в большинстве случаев оригинальные проекты создаются известными петербургскими архитекторами: Михаилом Мамошиным, Евгением Подгорновым. Естественно, что работа с такими именитыми мастерами требует серьезных инвестиций, констатирует эксперт.

«Но и в этой практике есть исключения. Так, компания Setl City пошла по другому пути и открыла собственное архитектурное подразделение и создает замечательные проекты, например, ЖК премиум-класса Victory Plaza на улице Гастелло. Проект отражает архитектуру Парижа XIX века»,— говорит госпожа Яковлева.

По ее мнению, заимствование европейских архитектурных решений — правильный путь развития, который способен выделить проект на рынке и при этом не нарушить целостность архитектурного стиля Северной столицы.

ДЛЯ ВЫСОКОГО КЛАССА Андрей Останин, коммерческий директор группы «Эталон», отмечает: исторически сложилось, что качественная, оригинальная архитектура — прерогатива объектов класса не ниже «комфорт плюс». «Необязательно индивидуальность будет выражаться через какие-то декоративные элементы фасадов. Объект выделяет и этажность, и витражное остекление, и цветовое решение фасадов. Например, на фасаде ЖК „Золотая звезда“ московского проекта группы „Эталон“ фасадной плиткой отличного от основного цвета выложена большая стилизованная звезда. Это решение эффектное, но значительных дополнительных затрат не требует. А вот ЖК Botanica, который строится на Петроградской стороне в Петербурге, создан в соответствии с характером исторической застройки места. Поэтому его будут отличать классические трехчастные фасады, использование натуральных материалов, крафтовые декоративные решетки. Но это проект уже бизнес-класса, поэтому уникальный индивидуальный характер ему просто необходим»,— рассказывает господин Останин.

Проекты бизнес-класса и выше отличаются не только оригинальной архитектурой, соответствующей архитектурной среде, духу места, но и интересными решениями благоустройства территории. «Так, на территории ЖК Botanica планируется организация сквера, а жемчужиной комплекса „Серебряный фонтан“ в Москве станет старинный фонтан в зеленом сквере»,— делится господин Останин. ➔ 16

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЖК «ДОМ У МОРЯ», СПРОЕКТИРОВАННЫЙ АРХИТЕКТУРНОЙ МАСТЕРСКОЙ «ЕВГЕНИЙ ГЕРАСИМОВ И ПАРТНЕРЫ»,— ОДИН ИЗ УДАЧНЫХ ПРИМЕРОВ СОВРЕМЕННОЙ ПЕТЕРБУРГСКОЙ АРХИТЕКТУРЫ

АТЛАНТ

• КЛУБНЫЙ ДОМ •

Петроградский район ул. Мира, 36 литера А

336-35-36

www.atlant.k55.su

Клубный дом на 57 квартир
Высота потолков от 3м
Квартиры с террасами на верхних этажах
Отапливаемый подземный паркинг
Охраняемая территория

от 6,9 млн р.

Застройщик ООО «К55». Санкт-Петербург, ул. Мира, д. 36 лит. А. Проектная декларация на сайте www.atlant.k55.su.
Информация носит исключительно ознакомительный характер, не является публичной офертой. Реклама.

- Клубный дом на 40 квартир
- Бизнес-класс
- Район малоэтажной застройки
- Подземный паркинг
- Закрытая охраняемая территория

644-02-64

dom-aviator.ru

от 7,6 млн р.

ул. Савушкина, 43

Застройщик ООО «Правый берег». Санкт-Петербург, ул. Савушкина, д. 43 лит. А. Проектная декларация на сайте www.dom-aviator.ru. Информация носит исключительно ознакомительный характер, не является публичной офертой. Реклама.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

АРХИТЕКТУРНЫЕ МОНСТРЫ ПОДАВЛЯЮТ ОКРУЖАЮЩУЮ ЗАСТРОЙКУ

14 ➔ Михаил Гущин, директор по маркетингу RBI, уверен, что оригинальные архитектурные приемы уместны только тогда, когда они являются частью единой концепции проекта и его архитектурного стиля. А концепция и стиль, в свою очередь, связаны с локацией, архитектурным окружением, традициями места. «Хорошим примером является наш жилой комплекс на пересечении Свердловской набережной и Пискаревского проспекта — „Четыре горизонта“ и „Дом на излучине Невы“. Его расположение в одной из видовых точек невского правобережья задало особую архитектурную концепцию, которая по-своему интерпретирует исторические традиции застройки этой местности. И архитектурно-объемные решения, и фасад из кирпича разных оттенков красного и коричневого — все напоминает о том, что это район старой промышленной застройки: фабрик, мануфактур, красно-кирпичных цехов. Поэтому и силуэт дома необычен — с параболическими арками, уступами террас и „фабричными трубами“»,— рассказывает господин Гущин.

МАССОВЫЙ СЕГМЕНТ НЕ ОТСТАЕТ

В последнее время попытки выделить свои проекты предпринимают не только девелоперы, работающие в сегменте «бизнес» и «комфорт». Юлия Роженцева, исполнительный директор АН «Домплюсофис», отмечает: несколько лет назад на рынке недвижимости Петербурга появился такой тренд, как разноцветные фасады. Особенно в местах массовой застройки. Большинство девелоперов возводит здания по одной технологии в одной локации, и в ракурсе возрастающей конкуренции строительные компании нашли легкий и достаточно недорогой способ привлечения покупательского внимания именно к своим проектам — придавать фасадам цвет. «Известны примеры нанесения на фасады картин Густава Климта, граффити и другие. При этом считалось, что чем „веселее“ в нашем сером городе, тем красивее картинка для продажи. Предлагались штукатурка или навесные фасады разных оттенков. До сих пор для многих проектов города и ближайших пригородов данный тренд актуален. Однако это, конечно, не выход, и в итоге через пару лет эксплуатации такие фасады выглядят непрезентабельно»,— говорит госпожа Роженцева.

Хороший способ повысить статус и стоимость дома — отделка нижнего этажа натуральным камнем (мрамором) или кирпичная кладка всего дома. «Но такие приемы дорогие, стоимость одного кирпича в среднем составляет два евро»,— подсчитала она.

Девелопер проекта «Прибрежный квартал» Михаил Голубев полагает, что оригинальные архитектурные и визуальные решения связаны с уровнем специалистов, качеством строительства и готовности заказчика к удорожанию используемых материалов и технологий. «В Петербурге немного таких объектов. Все хотят сэкономить, а архитектурные изыски — это дорого. На мой взгляд, если здание гармонично вписывается в окружающий контекст среды, то оно красивое. Но сейчас главным визуальным приемом в некоторых районах Петербурге считается разукрашивание фасадов яркими красками. А, например, скульптура в отделке фасадов используется редко»,— говорит эксперт.

«В „Прибрежном квартале“ девелопер делает ставку на органическую архитектуру. Из-за более качественных материалов и ручных технологий она стоит дороже. Кроме того, в проекте мы используем сферические поверхности, технологии монтажа алюкобонда в стиле оригами и витражное остекление. Делаем мы это не только для привлечения внимания, но и для создания комфортной среды в нашем квартале»,— продолжает господин Голубев.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «Девелоперы жилой недвижимости в последнее время нечасто радуют оригинальными решениями с точки зрения архитектуры зданий, зато понемногу начинают уделять больше внимания благоустройству и местам общего пользования в самих зданиях». Среди наиболее интересных жилых комплексов классов А и В последних лет можно выделить следующие: ЖК „Венеция“ — фасад с сочетанием натурального камня и кирпича, скульптуры грифонов на углах дома; „Победы, 5“ — монументальный каменный фасад с барельефами, представительный холл, высотой в два этажа; Diadema Club House — здесь создали зимний сад — большое крытое общественное пространство на первом этаже комплекса; в ЖК „Русский дом“ необычный выбор стиля — „неорусский“ с соответствующим декором и живописным силуэтом, башенками с флюгерами; „Космос“ — стеклянные фасады с острыми гранями, просторный холл и панорамные лифты, которые особенно эффектны в высотных корпусах. Из массового сегмента можно выделить ЖК „О'Юность“ и „Я — романтик“ с многоцветными фасадами и суперграфикой, ЖК компании Legenda с яркими цветами и крупноформатными облицовочными элементами».

В то же время, обращает внимание господин Кокорев, архитектура, что в массовом, что в верхнем сегменте рынка, не является главным двигателем продаж — важнее цена, локация, планировки. «Хотя повлиять на принятие решений о выборе объекта или просто о включении объекта в список рассматриваемых, яркая привлекательная архитектура может. В сегменте коммерческой недвижимости интересным решением было раскрасить фасады здания на углу Мойки и Крюкова канала в цвета картин Мондриана — сравнительно небольшие вложения и положительный эффект как для самого объекта, так и в целом со стороны общественности»,— говорит господин Кокорев.

ИНСТАЛЛЯЦИЯ НА КРЫШЕ

Чтобы привлечь внимание к своему проекту, некоторые девелоперы помещают на фасады и крыши своих домов тематические инсталляции, которые отражают концепцию жилого комплекса и отличают его от соседних зданий. «Как пример можно вспомнить картины известных художников в Кудрово и светящиеся звезды на стройке у Полюстровского парка. Что касается архитектурных решений, это могут быть разноэтажные дома, панорамные окна в пол, излюбленные петербуржцами мансарды, „ломаные“ линии окон, а также входные группы, оформленные, к примеру, натуральным камнем»,— говорит Ирина Зеренкова, директор по маркетингу EKE Group.

Дмитрий Рогатых, директор по продажам и маркетингу строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест», отмечает: «Рост конкуренции в последние годы подталкивает застройщиков к использованию интересных решениях и в объектах масс-маркета. Это может быть игра с объемами и разновысотностью домов, включение в проект квартир с открытыми террасами и эркерами, панорамное остекление, улучшенное благоустройство дворов, в которых сейчас можно встретить малые архитектурные формы, фонтаны и ландшафтный дизайн». Он считает, что такие решения могут добавить к стоимости проекта 10–15%, если речь идет о комфорт-классе. «Что касается элитных комплексов, то зачастую дома возводятся по авторским проектам с привлечением известных зарубежных или российских архитекторов. Единую стоимость в этом случае обозначить невозможно»,— добавляет эксперт.

Стараются выделить свои проекты и девелоперы, работающие в области малоэтажного строительства. Мария Парфененко, генеральный директор инвестиционно-управляющей компании STEIT, говорит: «В клубном коттеджном поселке „Репинское“ мы уделили особое внимание оформлению въездной группы. Построили декоративное ограждение и административное здание, которые уже сейчас, на этапе строительства, привлекают внимание к поселку». По ее словам, в строительстве ограждения использованы габионные конструкции — трендовое решение в ландшафтном дизайне. «Габионы, наполненные гранитом, в сочетании с деревянными столбами и вечерней иллюминацией еще на подъезде к „Репинскому“ создают понимание архитектурного стиля поселка и приковывают взгляды проезжающих автомобилистов и жителей ближайших домов,— рассказывает госпожа Парфененко.— Кроме того, мы построили административное здание в стиле органической архитектуры Фрэнка Ллойда Райта, в соответствии с единой архитектурной концепцией поселка. Здесь мы планируем открытие кафе-кулинарии еще до заселения домовладений. Поскольку инфраструктура находится во въездной группе, а в ближайшем окружении расположено более десятка заселенных поселков верхнего ценового сегмента, заведение будет востребовано еще до официального открытия нашего поселка. Уже найден оператор, открытие намечено на лето 2018 года». ■

Дом у Невского

ПОЛТАВСКАЯ 7

ДОМ В СЕРДЦЕ
ПЕТРОГРАДСКОЙ
СТОРОНЫ

ARTSTUDIO

2-я СОВЕТСКАЯ, 4

ДОМ С БОЛЬШИМИ
ИНВЕСТИЦИОННЫМИ
ВОЗМОЖНОСТЯМИ

РУССКИЕ СЕЗОНЫ

ЛАУНЖ-СТУДИИ В СЕСТРОРЕЦКЕ

ЗДЕСЬ
ВДОХНОВЛЯЛИСЬ
ВЕЛИКИЕ

RBI
The art of real estate

ВХОДИТ
В ХОЛДИНГ RBI

rbi.ru

(812) 320-76-76

Реклама. ООО «Петербург Девелопмент», адрес проекта: Санкт-Петербург, Полтавская ул., 7. ЗАО «Северный город», ArtStudio – студии художников, адрес проекта: Санкт-Петербург, 2-я Советская ул., д. 46.
ООО «Курортный. Адрес проекта: Санкт-Петербург, Сестрорецк, ул. М. Горького, д. 2, В, А, О. Проектная декларация и подробности на сайте www.rbi.ru

FAZER: НЕТРИВИАЛЬНОЕ ЗНАКОМСТВО С БРЕНДОМ

НОВЫЙ ЦЕНТР ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ FAZER EXPERIENCE VISITOR CENTRE ФИНСКОЙ КОМПАНИИ «ФАЦЕР» (FAZER) — КРУПНЕЙШЕГО В ЕВРОПЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ШОКОЛАДА, ХЛЕБА, ЗЕРНОВЫХ ПРОДУКТОВ И ВЫПЕЧКИ — ОТРАБОТАЛ ГОД. ПЛАНЫ УТРОИТЬ ЕЖЕГОДНОЕ КОЛИЧЕСТВО ЭКСКУРСАНТОВ, КОТОРЫХ ДО СТРОИТЕЛЬСТВА ЦЕНТРА КОМПАНИЯ ПРИНИМАЛА НА СВОИХ ЗАВОДАХ, НАЧИНАЮТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ГИГАНТСКИЙ ЗАЯЦ ВЫПОЛНЕН ИЗ НЕСКОЛЬКИХ ТЫСЯЧ ЯИЧНЫХ СКОРЛУПОК. ОН СВЯЗАН С ПАСХАЛЬНЫМИ СИМВОЛАМИ

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ЗА ЧАШКОЙ КОФЕ В КАФЕ МОЖНО УВИДЕТЬ, КАК РАСТЕТ КОФЕ В ТРОПИЧЕСКОМ САДУ

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ШОКОЛАДНО-МАРМЕЛАДНЫЙ ГОРОД НА ВИТРИНЕ КАФЕ

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ЗДАНИЕ ЦЕНТРА ПОСЕТИТЕЛЕЙ, ПОСТРОЕННОЕ ПО ПРОЕКТУ ФИНСКИХ АРХИТЕКТОРОВ, ИЗ ФИНСКОГО КАМНЯ И ДРЕВЕСИНЫ, ПОДТВЕРЖДАЕТ АУТЕНТИЧНОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПОД БРЕНДОМ FAZER

В этом году исполнилось 126 лет с тех пор, как Карл Фацер открыл свое русско-французское кафе на улице Клуувикату в Хельсинки и основал группу «Фацер». Сегодня «Фацер» — это международная семейная компания, которая предлагает известные за пределами Финляндии хлебобулочные и кондитерские изделия, печенье, зерновые продукты, а также услуги в сфере организации питания и кафе. Новый центр для посетителей открылся в прошлом году в честь 125-летия компании, он построен на той же территории в городе Вантаа под Хельсинки, где располагаются производства. Центр вмещает интерактивные экспозиции, помещения для деловых встреч и конференций, кафе, магазин и даже маленький тропический сад, изолированный стеклянными стенами, где выращивают банановые пальмы, деревья какао и кофе, чтобы показать, из каких продуктов делаются шоколад и кондитерские изыски.

Каждый год компания принимала 50 тыс. экскурсантов. Теперь экскурсии на производства водить не будут, зато центр, по планам Fazer, сможет принимать в три раза больше посетителей ежегодно. Совершить виртуальную прогулку по разным цехам теперь можно, надев 3D-очки, а посмотреть на то, что делается на производстве в реальности,— через камеры, которые в виде шаров спускаются с потолка центра.

Fazer Experience Visitor Centre спроектирован архитектурной студией K2S — той, что создала необычную Часовню тишины в хельсинкском районе Камппи. Строительные работы выполнила финская компания SRV. Дизайн интерьера центра был разработан финским бюро Atelje Sotamaa. ■

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ИЗ ЭТИХ КУБИКОВ МОЖНО СОБРАТЬ СВОЕ МЕНЮ, А ПОТОМ ПОКАЗАТЬ РОБОТУ — И ОН ОТВЕТИТ С ПОМОЩЬЮ ОБОЗНАЧЕНИЙ НА ДИСПЛЕЕ, УДАЧЕН ЛИ ВЫБОР С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ И ЧТО НУЖНО ИСКЛЮЧИТЬ

ИНДЕКС УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ

КАК УДИВИТЬ КЛИЕНТА, ЗАПОМНИТЬСЯ ЕМУ, УДЕРЖАТЬ ЕГО? КОМПАНИИ НАПЕРЕБОЙ СТАРАЮТСЯ ПРЕДЛОЖИТЬ НАИЛУЧШИЙ СЕРВИС, ИЗОБРЕСТИ ЧТО-ТО НОВОЕ. ИНОГДА ЭТО ПРОСТО ПОДРАЖАНИЕ КОНКУРЕНТАМ ИЛИ ДАЖЕ ПОПЫТКА ЗАМАСКИРОВАТЬ ПРОБЛЕМЫ НА СТРОЙКЕ, А ИНОГДА ЗА ЭТИМ СТОИТ ЦЕЛАЯ ФИЛОСОФИЯ, РАБОТАЮЩАЯ В ПОЛЬЗУ ПОКУПАТЕЛЯ, НО КАК ОТЛИЧИТЬ ОДНО ОТ ДРУГОГО? НА «СЕРВИСНЫЕ» ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЕТ ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ, ПРЕЗИДЕНТ ХОЛДИНГА RBI (ВХОДЯТ КОМПАНИИ RBI И «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД»). СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

ЛИДИЯ ВЕРЕЩАГИНА

G: Насколько в действительности от клиентского сервиса зависят продажи?

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ: Во всем есть определенная целостность. Сервисная парадигма неразрывно связана с продуктом, невозможно делать плохой продукт и оказывать хороший сервис. Если мы — премиальный девелопер, то мы и продукт создаем высокого качества, и сервис оказываем на соответствующем уровне, по сути, это стратегическое позиционирование компании. А чтобы найти ответ на ваш вопрос, посмотрите на проекты в одной и той же локации. На Комендантском проспекте кто-то продает квартиры по 70 тыс. рублей за квадратный метр, а кто-то — по 100 тыс. рублей. Такое трудно было представить десять, даже семь лет назад. Но оказалось, что, несмотря на серьезную чувствительность клиента к цене, люди готовы платить за лучшую архитектуру, за надежность и за сервис. И эта стратегия подтверждается покупками.

G: А за какой именно сервис? Личные кабинеты или группы в соцсетях есть почти у всех компаний, экскурсии на стройку тоже стали традиционными. Возить клиентов на вертолете, чтобы осмотреть площадку с воздуха?

Э. Т.: На самом деле, вызовы находятся совсем в другой плоскости. Вопрос в том, какова корпоративная культура компании, во что верит каждый сотрудник и как это подтверждается на практике. Над сервисом надо еще работать и работать, даже в лучших компаниях. Наладить его в мелочах важнее, чем катать клиентов на вертолете. И здесь важна не только разработка регламентов. Необходимо взращивать особую корпоративную культуру. Специалисты выделяют три типа мотивации: первый тип — это деньги, второй тип — это интерес, а третий — это смысл. Наша задача — двигать людей от денег к интересу, от интереса — к смыслу, потому что если вы занимаетесь делом, в котором для вас заключен глубокий смысл, то вы никогда от него не устанете и не будете выполнять задачи спустя рукава. Не так давно мы проводили менеджерскую сессию, на которой работали с формулировками нашей системы ценностей, чтобы они полностью отражали то, что мы хотим донести до каждого сотрудника. Мы стараемся расширить понятие клиентоориентированности, говорим не о нем конкретно, а о самоуважении, о гордости за то, что ты делаешь хорошую работу, о радости того, что ты даришь людям, о позитивных эмоциях от людей, которым ты оказываешь хороший сервис. Это важный момент, потому что это помогает более точно отбирать людей в нашу команду. Все-таки перековать человека нельзя, но можно выбрать такого, который созвучен нам и разделяет ключевые ценности компании. Так что новичкам мы первым делом рассказываем не о бизнес-процессах и профессиональных обязанностях, а о том, для чего мы все здесь вместе собрались.

G: Знаю, что вы вычисляете индекс потребительской удовлетворенности. Что это такое?

Э. Т.: Мы анализируем клиентскую удовлетворенность на пяти этапах — от момента выбора квартиры до заселения и далее, в течение нескольких первых лет проживания. Нам важно понимать, как человек себя чувствует, каков его покупательский опыт на каждом этапе, потому что, например, он может быть удовлетворен при покупке, а во время ожидания ключей удовлетворенность падает, уровень тревоги зашкаливает — это означает, что мы плохо сопровождаем его на этом этапе. У нас введено ежемесячное информирование клиента в его личном кабинете, в сообществе жильцов, но если этого не хватает, мы ищем другие способы, как обеспечить клиенту комфортное ожидание. Конкретно индекс NPS (Net Promoter Score, индекс чистой поддержки) мы вычисляем последние пару лет, еще не накоплено большого объема данных для того, чтобы делать какие-то глобальные выводы. Но степень удовлетворенности нас интересовала всегда, и мы видим, что именно на этапе ожидания клиенты особенно переживают.

G: Почему это происходит и как этого избежать?

Э. Т.: По-разному, кому-то требуется личное присутствие на объекте, такому человеку недостаточно регулярного информирования о ходе строительства с хорошими фотографиями. А кто-то нуждается в общении, внимании. В общем, я бы сформулировал это так: человеку необходимо грамотное управление его ожиданиями. Порой клиент разочаровывается потому, что когда он был еще потенциальным покупателем, его и на объекты возили, и чуть ли не прыгали вокруг, а когда договор подписан, все это прекратилось. Ему кажется, что он уже не так ценен для компании, раз его больше не возят, не приглашают. С одной стороны, ему никто и не обещал всего этого, с другой — мы стремимся, чтобы на каждом этапе человек чувствовал себя хорошо, значит, должны что-то придумать. Поэтому примерно 12–15 раз в год мы проводим тематические опросы лояльных клиентов, взаимодействуем с сообществом жильцов — выясняем настроение, фиксируем ожидания. Также сейчас мы работаем над проектом Customer Journey Map, это карта потребительского путешествия нашего клиента. В ней отмечаются все точки контакта человека с нашей компанией — визиты, запросы, звонки, письма, любое обращение. В итоге будет создана общая база знаний для сотрудников, чтобы они могли отвечать на любые вопросы клиентов, потому что покупатель обычно звонит тому человеку, с которым наладил контакт,— например, менеджеру по продажам, даже если сделка уже закрыта и дальше клиента ведут другие сотрудники. А самому клиенту будет понятно, как и что происходит до, в процессе и после оформления сделки.

G: Не только глава Сбербанка Герман Греф, но и другие руководители порой сами тестируют сервисы и услуги. Насколько я знаю, вы тоже пробовали себя в качестве клиента. Что захотелось поменять?

Э. Т.: Мы поучаствовали в приемке квартир «Дома у Елагина острова» на Липовой аллее. Оценили, как работает система. Это удобно, когда во время осмотра ты делаешь замечания, инженер записывает их в айпад, а в конце процедуры тебе уже дают акт на подпись. Но лучше бы замечаний не было вообще и такая система не требовалась. Это, в принципе, вполне достижимая задача, если нет спешки и работа идет в штатном режиме, как и происходит на подавляющем большинстве наших объектов.

G: Посоветуйте, как выбирать застройщика, если все в общем-то предлагают сопоставимый уровень сервиса? Неужели и правда — обращать внимание на мелочи?

Э. Т.: Когда мы проводим тендеры, то выбираем компанию, которая предлагает самые привлекательные финансовые условия. Но до участия в тендере доходят только те компании, которые до этого преодолели целую серию преквалификаций и аккредитаций. Точно таким же образом рекомендуем действовать покупателям. Сейчас вся информация есть в интернете, наведите справки, как компания строит, задерживала ли она сдачу объектов, сколько объектов возводится одновременно, досконально ли выполняются обязательства, довольны ли люди проживанием. Узнайте подробности у тех людей, которые уже живут в наших домах. Проявите разумное любопытство, ведь цена ошибки очень высока! Изучите баланс, посмотрите остатки на счетах компании. Мы, например, всю информацию выкладываем на сайт и открыто говорим людям, что наше финансовое положение таково, что объем остатков на счетах превышает размер всех кредитов. А после того, как вы определили для себя надежные компании и локацию — идите в офис, разговаривайте, наблюдайте за мелочами, выбирайте сердцем. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ЛСР

ООО «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад». Реклама

ВЛАДЕЛЬЦЫ КОТТЕДЖЕЙ УМЕРИЛИ АППЕТИТЫ

РЫНОК АРЕНДЫ КОТТЕДЖЕЙ И ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ В ПРИГОРОДАХ ПЕТЕРБУРГА НА НОВОГОДНЮЮ НОЧЬ ОЦЕНИВАЕТСЯ ЭКСПЕРТАМИ В НЕСКОЛЬКО СОТЕН МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ. ПРИ ЭТОМ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМИ ГОДАМИ ЦЕНА АРЕНДЫ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ В НОВОГОДНЮЮ НОЧЬ НЕСКОЛЬКО СНИЗИЛАСЬ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ, КСЕНИЯ МИРОНОВА

Как говорят аналитики, за последние пару лет спрос на аренду коттеджей на новогодние праздники не претерпел существенных изменений. Некоторое уменьшение спроса на аренду коттеджей в праздничные дни, наблюдавшееся пару лет назад, сошло на нет, и можно сказать, что этот рынок полностью восстановился. При этом стабильной популярностью пользуются не только традиционно дачные места Ленинградской области в Курортном, Выборгском и Всеволожском районах (Сестрорецк, Лисий Нос, Токсово, Юкки и другие элитные пригороды Петербурга), но и аренда коттеджей в Финляндии. «Поскольку существенного изменения курса валют за прошедший год не произошло, арендодатели отмечают, что и спрос на аренду коттеджей в соседней с нами Финляндией практически не изменился. То же самое можно сказать и про расценки. Отдельные колебания цен не носят принципиального характера и не оказывают существенного влияния на рынок в целом, который сохраняет стабильность»,— говорит Алексей Коренев, аналитик ГК «Финам».

Руслан Соешев, владелец компании Mega Agent, председатель комитета по недвижимому имуществу петербургской «Деловой России», рассказывает: «Рынок аренды квартир и загородных домов не подрос, а уменьшился. По сравнению с 2015–2016 годами, падение составило 5–7%. В среднем за период с начала декабря по конец января сдается около 3 тыс. различных объектов как в городе, так и за его пределами. Средняя доходность за период предновогодних праздников и корпоративов составляет около 50 тыс. рублей с объекта. Таким образом, общая величина рынка составляет около 150 млн рублей».

Сегодня, как показывает исследование, проведенное корреспондентом G, коттедж, рассчитанный на 6–10 человек, расположенный в черте города, с баней и бассейном, в новогоднюю ночь можно найти за 20–30 тыс. рублей за дом. Коттедж на 10–20 гостей можно будет арендовать за 80–110 тыс. рублей за сутки. Коттедж с двумя-четырьмя спальными местами в Курортном районе Петербурга будет стоить от 35 до 40 тыс. рублей. Коттедж на 6–10 человек обойдется примерно в 70 тыс. рублей без банкета. «Коттедж на большую компанию (до 24 человек) обойдется в среднем в 110–160 тыс. рублей за новогоднюю ночь и два дня»,— рассказал один из арендодателей.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НОВЫЙ ГОД В ФИНСКОМ ДОМЕ — УДОВОЛЬСТВИЕ, ВОСТРЕБОВАННОЕ ПЕТЕРБУРЖЦАМИ

Чаще всего в новогодние праздники в аренду предоставляются коттеджи не на один день, а на два-три дня. Аренда коттеджа на 4–6 спальных мест в новогоднюю ночь в Пушкинском районе Петербурга будет стоить около 50 тыс. рублей за двое суток. Дом, позволяющий разместить до 24 спальных мест, с баней и камином, обойдется в 200–220 тыс. рублей за двое суток.

Снять в Петродворцовом районе коттедж, рассчитанный на 30–40 гостей, можно за 170–200 тыс. рублей за двое суток. Небольшой коттедж в Волосовском районе на 6–10 спальных мест, в новогоднюю ночь будет стоить примерно 100 тыс. рублей за трое суток. Во Всеволожском районе Ленобласти дом на шесть человек с баней и бассейном будет стоить около 25 тыс. рублей за сутки, включая новогодний фуршет. Коттедж на 14–20 спальных мест в новогодние праздники будет стоить от 40 до 80 тыс. рублей в сутки. Как показал мониторинг предложений в интернете, небольшой коттедж на шесть человек в Выборгском районе с баней и камином будет стоить от 80 до 130 тыс. за двое суток. «Средний дом на 6–10 гостей будет стоить 100–180 тыс. рублей за двое суток. Люкс-коттедж с баней, сауной, бильярдом, банкетным залом и новогодней елкой на 25–30 человек будет стоить около 200 тыс. за трое суток»,— сообщили корреспонденту G по телефонам, указанным в одном из объявлений.

В Гатчинском районе на новогоднюю ночь можно будет снять коттедж на шесть человек за 20–35 тыс. рублей. В Ломоносовском районе аренда коттеджа на 6–10 спальных мест обойдется в 70–110 тыс. рублей за трое суток, включая новогоднюю ночь (без банкета). В Приозерском районе коттедж на 4–8 гостей можно будет арендовать за 75–120 тыс. за трое суток, включая новогоднюю ночь. Дом на 15–25 гостей будет стоить 130–180 тыс. за трое суток.

Интересным моментом является то, что собственники объектов, которые сдают свои дома и квартиры под праздничные гулянья, чаще страхуют свои объекты. Но при этом общий объем страхования не доходит до 50%. Таким образом, около половины владельцев риски за сохранность своего имущества берут на себя.

Виталий Тараканов, генеральный директор ООО «Золотое кольцо Карелии», сообщил: «Мы занимаемся арендой коттеджей в Карелии и Ленобласти уже с 2011 года и за это время собрали большой массив статистических данных. Спрос на коттеджи в новогодние праздники сохранился на уровне предыдущих годов. При этом спрос имеет свою специфику. В отличие от более ранних периодов 2011–2016 годов, люди очень внимательно изучают цены. Как правило, цены на период новогодних праздников возрастают в два раза, но бронирование на этот новогодний сезон вынудило владельцев гостевых домов и коттеджей понизить цены от новогоднего стандарта и увеличить от базовой цены лета и межсезонья на 50–70%. Соответственно, отпраздновать этот Новый год в коттеджах Ленинградской области и Карелии стало дешевле, чем это было в прошлые годы».

Он сообщил, что арендаторы в основном запрашивают недорогие коттеджи на компании в 6–8 человек с бюджетом до 15 тыс. рублей за сутки. Как правило, большинство туристов приезжают на три-четыре дня и хотят иметь дополнительную инфраструктуру: наличие вблизи горнолыжного курорта, ресторанов и прочих развлечений. «Очевидно, что туристы выбирают Россию, а не Финляндию, так как понимают, что, несмотря на укрепление рубля, курс все равно может взлететь к декабрю, и на развлечения во время отдыха в Финляндии они потратят гораздо больше денег, чем в России. Общий оборот рынка вырос в первую очередь за счет огромного увеличения количества предложений по отдыху. На рынке появились серьезные инвесторы и крупные базы отдыха, которые забирают больший процент рынка, а частные домовладельцы и небольшие базы при этом испытывают недостаток спроса»,— резюмирует господин Тараканов. ■

ДАРЮ ВАМ НАБЕРЕЖНУЮ

NEVA HAUS
вы в своей стихии

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ

NEVA-HAUS.RU

- В сердце Санкт-Петербурга
- Своя набережная длиной 500 м
- Свой ландшафтный парк
- Идеальные квартиры

Санкт-Петербург,
Петровский проспект, 9-11

Санкт-Петербург, Петровский пр., д. 11 лит. А. (участок №1). Застройщик ООО «ЛСР. Недвижимость - СЗ». Свидетельство № С-003-78-0109-78-260117 от 26.01.2017 выдано СРО А «Объединение строителей Санкт-Петербурга». Проектная декларация на сайте ООО «ЛСР. Недвижимость - СЗ»: www.lsr.ru. Вся размещенная информация носит исключительно ознакомительный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями ГК РФ, не содержит точного и полного описания и характеристик объекта, и может быть изменена. Изображения на фотографиях и рисунках могут отличаться от реального объекта. Квартиры без отделки. Приведен пример меблировки. Реклама

688-88-88 LSR.RU

ЛСР

ИНВЕСТОРЫ В ЗАКОНЕ

ВОЗМОЖНЫЙ ЗАПРЕТ ДОЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ НЕКОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА РАССМАТРИВАЮТ КАК ПОЛНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ САМОЙ СИСТЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА И ЧУТЬ ЛИ НЕ КОНЕЦ СВЕТА. В СВЯЗИ С ЭТИМ ИНТЕРЕСНО ОБРАТИТЬСЯ К ЗАРУБЕЖНОМУ ОПЫТУ.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН («Ъ-ДОМ», № 213 ОТ 16.11.2017)

Практически все развитые страны прошли эпоху дольщиков и перешли к другим моделям. Были введены механизмы соинвестирования в строительство, когда жилье можно купить по фиксированной цене, но при этом инвестор несет такие же риски, как застройщик.

ПРИВЛЕЧЬ НАСЕЛЕНИЕ За рубежом существуют две системы привлечения частных инвесторов к строительству жилья, рассказывает управляющий инвестициями в недвижимость, основатель портала Indriksons.ru Игорь Индриксонс. Первая такая же, как в России, когда застройщик строит на деньги собственников, то есть он продает квартиры, люди платят за них, затем начинается строительство объекта. «Такая система действует в основном в странах, близких по экономическому развитию к России, таких как Болгария и Румыния»,— говорит господин Индриксонс. При этом физические лица являются, по сути, не соинвесторами, а покупателями жилья: их права защищены, они зачастую не несут тех же рисков, что застройщик.

Долевое финансирование строительства жилья, очень похожее на нынешнее российское, активно применялось в середине 1980-х годов в Аргентине. В стране тогда отсутствовало банковское финансирование, и огромное количество людей нуждалось в жилье. Единственным способом решения жилищной проблемы стало привлечение денег от населения, так называемое строительство на равных — construccion de la equidad. Позднее, в начале 1990-х, аргентинский опыт позаимствовали в Чили, но там, в отличие от Аргентины, эта сфера почти не регулировалась государством. Как правило, дольщики объединялись, чтобы построить доходный дом и получать с него доходы пропорционально вложенному капиталу. Это привело к большому количеству банкротств. Точно так же долевое строительство привело к банкротству многих компаний в Сальвадоре в середине 1990-х, пока правительство не запретило применение этой схемы.

По словам Игоря Индриксонса, иная практика принята в европейских странах: она основана на большем вовлечении в такую работу банков, однако предполагает и некоторое участие физических лиц.

Основное отличие принятой в Европе практики от российского долевого строительства заключается в том, что за рубежом соинвесторы полностью несут ответственность за будущее проекта — по сути, они выступают полноценными инвесторами со всеми сопутствующими рисками. «В России люди принимают долевое строительство за особую разновидность купли-продажи, в то время как за рубежом это фактически соинвестирование, в котором риски несут и застройщик, и его соинвесторы»,— говорит председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева. По ее словам, за рубежом «российская» практика привлечения средств дольщиков не принята.

ВСЯ НАДЕЖДА НА БАНКИ Функцию надзора за проектом в Европе выполняют банки. По словам Екатерины Румянцевой, в европейских странах исторически сложились взаимовыгодные отношения застройщиков и банков. В частности, там действуют низкие процентные ставки для застройщиков, развита система контрактных сбережений, а в основе всего — крепкая экономика, что позволяет европейцам не использовать схемы долевого участия в строительстве. «В России же банки не готовы кредитовать строящиеся проекты, из-за чего устанавливают высокие проценты по кредитам или претендуют на часть площадей в проекте»,— говорит эксперт.

«Сейчас во всех странах Европы действует примерно одинаковая схема: застройщик приобретает землю, получает разрешение на строительство, делает проект, дальше стартуют продажи квартир, заключаются договоры купли-продажи, они регистрируются в кадастре — таким образом, одну и ту же квартиру продать дважды невозможно»,— рассказывает Игорь Индриксонс. Далее устанавливается первоначальный взнос, и каждый застройщик самостоятельно определяет эту сумму, но, как правило, она не превышает 10% стоимости квартиры. Эти деньги могут быть перечислены как самому застройщику, так и храниться до окончания строительства объекта на счете у юристов. После окончания строительства застройщик представляет в банк данные, в которых по кадастру в его проекте уже продано 80% квартир, и банк дает финансирование.

«Финансирование, естественно, не выдается на все сразу, а предоставляется частями, и застройщик отчитывается за каждый этап стройки. Ведется строгий контроль за деньгами»,— объясняет господин Индриксонс. После сдачи проекта в эксплуатацию покупатели либо вносят 90% оставшейся стоимости квартиры самостоятельно, либо прибегают к помощи заемных средств — ипотеки.

Впрочем, с банковским финансированием не все просто. «Банки ЕС — очень консервативные кредиторы, и если они берутся за финансирование строящегося объекта, то готовы компенсировать не более 50% затрат на строительство, причем тщательно отбирают объекты. Тот факт, что банк кредитует проект, косвенно становится гарантией его достройки»,— объясняет Екатерина Румянцева.

Другую часть денег застройщик вносит самостоятельно, а банковский кредит возвращает на финальном этапе, когда получает доступ к деньгам частных инвесторов. «Эти средства хранятся на специальных счетах и поступают застройщику в полном объеме только после сдачи объекта в эксплуатацию»,— рассказывает госпожа Румянцева. По ее словам, обычно деньги перечисляют в несколько этапов. Аванс — при получении разрешения на строительство, часть суммы — когда объект готов на 30%, затем при 50–60-процентной готовности, и лишь на финальном этапе перечисляется оставшаяся сумма. Этапы и перечисляемые суммы могут быть разные, но во всех случаях для получения денег инвестора застройщик обязан выполнить определенный договором объем работ.

ДОЛЯ ЧАСТНИКОВ По словам директора департамента зарубежной недвижимости компании Knight Frank Марины Шалаевой, в Германии застройщик может привлечь от физических лиц до трети необходимых инвестиций, однако средства от соинвесторов поступают постепенно, в несколько этапов.

«Продажи обычно начинаются уже на стадии проекта, когда еще даже котлована нет: конечные покупатели, приобретающие квартиры, платят первоначальный взнос в размере 20–30%, а все последующие платежи распределяются несколькими траншами на весь период строительства. При этом цена покупки фиксируется»,— говорит эксперт.

До указанной очередной даты девелопер присылает покупателям информационное письмо, в котором отчитывается о выполненных согласно графику работах. Если работы выполнены, покупателей просят перевести следующий транш — все взаимоотношения фиксируются поземельной книгой (Grundbuch).

«При покупке квартиры на стадии строительства в поземельную книгу вносится временная запись о новом преемнике права на квартиру, который идет вторым после девелопера. После того как дом сдан, покупатель подписывает акт приемки и вносит последний транш. Только после этого в поземельной книге аннулируется временная запись и вносится постоянная, согласно которой все права на квартиру переходят покупателю»,— рассказывает Марина Шалаева.

В Великобритании долевое финансирование на ранней стадии обычно связано с коммерческой недвижимостью или с работой в нестандартной нише, например, со строительством студенческих общежитий, говорит руководитель международного юридического отдела EVANS Сергей Федоров. По его словам, к финансированию такого проект привлекается определенное количество инвесторов, которые, вступая в долю, сразу получают эту недвижимость в собственность. «Сумма инвестиций делится обычно на три части: первый невозвратный депозит составляет 10% от общей суммы, следующий — в момент сдачи определенного в договоре этапа строительства, а после получения извещения о готовности объекта осуществляется финальный платеж. Все платежи проводятся через юридическую компанию или агента покупателя, которые проверяют законность платежа и готовность здания»,— говорит эксперт. Депозиты девелопер, согласно британскому законодательству, обязан хранить на доверительном счету, который управляется общественным попечителем или юристом.

В Германии есть и строительные сберегательные кассы: жители страны делают вклады, которые используются для предоставления девелоперу ссуд на строительство. «Фактически строительные сберкассы — это банки, работающие для того, чтобы обеспечивать потребность жителей страны в жилье. Появившись в Германии, они впоследствии получили широкое распространение в Европе, сейчас они действуют в Венгрии, Чехии, Хорватии, Франции, похожая система есть в Великобритании и других странах»,— рассказывает Екатерина Румянцева. По ее словам, по такой схеме принято покупать готовые квартиры, причем чаще всего они сдаются с отделкой. Стоимость такого жилья выше, чем на этапе строительства, что устраивает девелоперов: продавая готовые объекты, они получают на 20–30% больше прибыли, чем при продаже строящихся квартир. «Для частных покупателей это тоже хороший вариант: банки дают ипотечные кредиты на готовое жилье под 3–5%, а поселиться в нем можно сразу. Конечно, всегда есть риск, что объект по каким-то причинам не будет достроен. К примеру, застройщик может разориться. Эти риски минимизируются практикой страхования недвижимости, широко распространенной в Европе»,— добавляет госпожа Румянцева.

Впрочем, как признаются эксперты, в Европе такая схема стала применяться не сразу. «Практически все западные страны, в том числе Великобритания, Франция, Германия, США, перешли на новую систему, отказавшись от долевого строительства, и это привело к стабилизации рынка, увеличению контроля. С рынка ушли мелкие застройщики, которые строили жилье низкого качества»,— говорит Игорь Индриксонс.

Иными словами, если есть ответственность, если застройщик не получает денег до окончания строительства, то и прибыль он получит лишь по завершении проекта, поэтому в такой системе отсутствует мотивация плохо строить или не достраивать объект. ■

ПЕТЕРБУРГСКИЙ СТИЛЬ СТРОИТЕЛЬСТВА

СВОЙ ТРИДЦАТИЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ ГРУППА «ЭТАЛОН» ОТМЕЧАЕТ УСИЛЕНИЕМ ПОЗИЦИЙ В ОТНОСИТЕЛЬНО НОВОМ ДЛЯ НЕЕ СЕГМЕНТЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА. О ТОМ, ЧЕМ ПРОДИКТОВАН ТАКОЙ ВЫБОР, О ПРИНЦИПАХ «ЭКОЛОГИИ ЖИЗНИ», КОТОРЫМИ РУКОВОДСТВУЮТСЯ В ФИРМЕ, И ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОЕКТОВ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ДЕМЬЯНУ УХИНУ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ «ЭТАЛОН» ВЯЧЕСЛАВ ЗАРЕНКОВ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

G: Почему ваша компания решила провести диверсификацию портфеля проектов?

ВЯЧЕСЛАВ ЗАРЕНКОВ: Этому есть несколько причин. Первая — объективная. Все взаимоотношения, называемые рыночными, базируются на одной простой истине: есть спрос — будет и предложение. Сегодня мы чувствуем устойчивый спрос на качественные объекты: в хороших локациях в центральных районах города с развитой инфраструктурой, с интересной архитектурой, продуманными планировочными решениями. Покупатели готовы платить больше за квартиры, которые не потеряют ликвидность в ближайшем будущем. Именно поэтому мы с особой тщательностью относимся к приобретению новых проектов — большинство из них представлено в бизнес-классе. И эта тенденция касается обоих регионов присутствия группы — Санкт-Петербурга и Москвы.

Вторая причина скорее субъективная. Ровно 15 лет назад компания «Эталон ЛенСпецСМУ» была преобразована в вертикально интегрированную холдинговую структуру. В этом году все суббренды холдинга во всех регионах объединяются под одним брендом как группа «Эталон», и компания стратегически усиливает свои позиции на рынке. Таким образом, новыми свершениями и достижениями празднуем 30-летний юбилей группы. Для нас такой солидный возраст компании — новый толчок к решительному развитию, достижению по-хорошему амбициозных целей.

G: Почему именно бизнес-класс, а не премиум?

В. З.: Группа «Эталон» всегда специализировалась на качественных проектах в классах комфорт и комфорт плюс. Есть у нас опыт реализации и проектов бизнес-класса: дом «У Ростральных колонн» (включен в Белую книгу Петербурга), жилые комплексы «Талисман» и «Престиж» на Васильевском острове. Поэтому нельзя сказать, что это для нас абсолютно новая история. Просто сейчас таких проектов становится больше. На данный момент их у нас уже три: два в Петербурге — ЖК Fusion и Botanica — и один в Москве — «Серебряный фонтан». В обозримом будущем мы планируем вывод еще двух объектов бизнес-класса — по одному в каждом из регионов присутствия.

G: Какие трудности вы видите при реализации проекта бизнес-класса в Москве?

В. З.: Пока ни с какими особенными, специфическими для Москвы трудностями не столкнулись. Думаю, здесь уместнее говорить о специфике работы с классностью объекта в целом. Покупатели жилья высокого уровня — люди достаточно требовательные, взыскательные (независимо от того, живут они в Москве или в Петербурге), поэтому объект должен очень четко соответствовать их пожеланиям и отвечать на вопрос: «Что особенного в этом объекте?»

Для себя мы такую характеристику определили и назвали ее «экология жизни». В это понятие мы вкладываем обеспечение гармоничной жизни на территории «Серебряного фонтана» и соответствие объекта характеристикам комфорта, безопасности, экологичности, энергоэффективности и эстетики. При этом в составляющую «эстетика» мы включаем организацию гармоничного окружения жителя комплекса на всей его территории — и в собственной квартире, и в местах общего пользования, и во дворе. На территории наших объектов располагаются общественные пространства, культурные, исторические арт-объекты, созерцание которых приносит эстетическое удовольствие. Конечно, эта эстетическая составляющая — дополнение таких стандартных для объектов бизнес-класса характеристик, как престижная локация, индивидуальные архитектурные решения, использование дорогих материалов в отделке мест общего пользования, современные инженерные системы, соответствующие классу планировки. Такой принцип работы мы используем и в Петербурге, например, в нашем проекте Botanica на Аптекарском проспекте.

G: Как конкретно эта эстетическая составляющая выражается в проектах?

В. З.: Например, центром архитектурной композиции комплекса «Серебряный фонтан» станет памятник архитектуры XIX века — краснокирпичные здания Алексеевской водоподъемной станции, созданные мастером промышленной архитектуры Максимом Карловичем Геппенером, а также старинный фонтан в сквере посреди вековой липовой аллеи.

На территории петербургского проекта Botanica, который находится на Аптекарском проспекте, планируется организация общественного пространства — сквера с авторской планировкой и благоустройством. Концепции проекта мы уделили огромное внимание и очень довольны результатом. Архитектура комплекса Botanica стала воплощением современного прочтения традиционной исторической застройки Петроградской стороны. А во дворе жилого комплекса «Самоцветы» на Васильевском острове в скором времени появится несколько арт-объектов.

G: Где компании легче реализовывать проекты — в Москве или Петербурге и почему?

В. З.: Я всегда говорил, что правила работы, если они всем понятны и четко выполняются, одинаково действуют в обоих столичных регионах. Наша компания за 30 лет работы на рынке пережила многое: и кризисы, и внесение различных законодательных изменений. Но мы давно строим бизнес так, чтобы быть гибкими и оперативно реагировать на любые изменения. Пока нам это удается и в Москве, и в Петербурге. Наш портфель проектов и показатели продаж в настоящее время в Петербурге и Москве распределены практически в соотношении 50 на 50. В то время как московские девелоперы активно застраивают Петербург, петербургские строители успешно работают в столице. Наверное, москвичам понравился петербургский стиль строительства — объекты с качественными решениями, созданные с уважением к окружающей среде и будущим жителям.

G: Каковы отношения с конкурентами в сегменте бизнес-класса?

В. З.: Дух соперничества — великий двигатель прогресса. Если не с кем соревноваться, то зачем делать продукт лучше? Но в строительстве все участники заинтересованы в росте рынка — и не только в количественных показателях, но и в качественных. Поэтому мы всегда готовы делиться опытом, поддерживать перспективную инициативу. Так, группа «Эталон» является экспертом в использовании BIM-технологии. И мы делимся достижениями в этом направлении: наши специалисты выступают на различных мероприятиях, дают профессиональные консультации. От того, что объекты всех застройщиков будут качественными, сдаваться точно в срок, а работа на всех стройплощадках будет безопасной, группа «Эталон» не проиграет. Вся отрасль только выиграет.

G: Когда-то застройка велась по типовым проектам, была очень скучной. Сегодня строители имеют возможность возводить разные объекты. Как вы используете эту возможность?

В. З.: Мы никогда не работали по типовым проектам. Каждый объект группы «Эталон» имеет уникальное решение — даже те, которые строились в начале 1990-х годов. Одним из наиболее интересных и удачных в архитектурном плане объектов последнего времени я считаю жилой комплекс Botanica. Мы преследовали цель создать комплекс, который бы не разрушил, а гармонично дополнил территорию с исторической застройкой и был бы комфортен для будущих жителей. Считаю, что эту задачу мы выполнили. Среднеэтажная застройка, использование качественных натуральных материалов — кирпича и камня, яркие декоративные металлические детали — все соответствует принципам исторической застройки Петроградской стороны. Кстати говоря, создателем архитектурной концепции ЖК Botanica стал Андрей Кораблев, молодой петербургский архитектор из бюро «Менеджмент. Проекты. Инвестиции». Мы тесно сотрудничаем с молодыми профессионалами, видим в них перспективу. Уверены, что за ними — будущее девелопмента, будущее архитектурного облика нашего любимого города. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ЛСР

ООО «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад». Реклама

ТРЕХМЕРНЫЕ МЕТРЫ

ТЕХНОЛОГИИ 3D-СТРОИТЕЛЬСТВА ДАВНО ПЕРЕШЛИ ИЗ РАЗРЯДА ЭКСПЕРИМЕНТА В СУГУБО ПРАКТИЧЕСКУЮ ОБЛАСТЬ.

НАТАЛЬЯ ДЕНИСОВА («Ъ-ДОМ», № 195 ОТ 19.10.2017)

Разработчики со всего мира научились печатать не только скамейки и фрагменты зданий, но и мосты, офисы, жилье. Российские специалисты также приглядываются к трехмерной печати и готовят переворот в стройиндустрии.

ДОМА С МАРСА В мире разработка строительных 3D-принтеров ведется с начала 2000-х годов, однако о первых напечатанных домах стали говорить в последние два-три года. Дальше всех в инновационном строительстве продвинулись китайцы. Они считаются не только пионерами технологии, но и создателями самого высокого в мире 3D-дома. Инновационная пятиэтажка напечатана на территории промышленного парка в Сучжоу в провинции Цзянсу на востоке Китая.

Не менее амбициозны Арабские Эмираты. Дубай, в частности, считается родиной первого напечатанного и полноценно функционирующего офиса. Планируется, что к 2030 году на 3D-принтерах здесь будет создаваться четверть всех зданий. К лидерам инновационного строительства также относятся США, Голландия, Великобритания и другие страны.

В России технологии 3D-печати в основном связаны со стартапами и деятельностью некрупных компаний, причем часто инициатива исходит от регионов. Так, иркутская компания Apis Cor, заявившая у себя на сайте, что «готова быть первой, кто начнет строительство на Марсе», в декабре 2016 года на площадке в подмосковном Ступино продемонстрировала возможности так называемого мобильного 3D-принтера, который печатает дом целиком на месте строительства. Изготовление стен, перегородок и ограждающих конструкций для объекта площадью 38 кв. м заняло около суток. Бюджет строительства составил 600 тыс. рублей. Проект курировала ГК ПИК. «Мы считаем это направление перспективным. Сейчас у 3D-принтеров есть преимущества и недостатки, которые со временем будут устранены. Например, необходимо время, чтобы адаптировать использование этой технологии для многоэтажного строительства»,— прокомментировали в пресс-службе группы.

Опыт реализации подобных проектов есть и на Урале. Так, разработчики из ООО «ЕЦЭ» за два месяца построили по технологии 3D-печати в Свердловской области частный дом площадью 36 кв. м, известный как «башня Винтерфелла». Недавно компания анонсировала печать еще одного объекта. «Это будет жилой дом площадью 50 кв. м. Бюджет стройки составит около 10 тыс. рублей за квадратный метр»,— рассказал директор ООО «ЕЦЭ» Ринат Брылин.

Более того, в сентябре стало известно, что принтер из Ярославля будет печатать дома в Копенгагене. Как писали СМИ, датчане приобрели у российского разработчика «Спецавиа» 3D-станок для строительства офиса площадью 50 кв. м.

«Многие отечественные новаторы, к сожалению, реализуют свои замыслы за рубежом. К примеру, массовое производство 3D-принтеров в Миннесоте наладил Андрей Руденко, а в Каталонском институте передовой архитектуры под руководством Петра Новикова разработан первый 3D-принтер, который может формировать струю строительной смеси из песка»,— констатирует управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая.

БЫСТРО И ДЕШЕВО 3D-принтер — устройство трехмерной печати, которое производит объемные предметы согласно заранее подготовленной модели. В строительстве материалами для печати служат специальные полимерные и бетонно-полимерные основы. Разработчики заявляют, что такие станки могут напечатать объект практически любой формы. Существуют две разновидности строительных принтеров. Тяжеловесами считаются станки портального типа. Они печатают конструкции снаружи и могут быть размером с дом. Сначала нужно доставить части такого принтера на стройплощадку, затем собрать и настроить. Мобильные станки печатают внутри строящегося здания. У них небольшие габариты, они легко транспортируются, долгой подготовки до начала строительства не требуется.

«В обычной стройке мы создаем проект, строим опалубку и затем заливаем строительную смесь. 3D-технология предполагает лишь два этапа: мы создаем компьютерную модель и затем печатаем объект. Бетонная смесь выдавливается из бункера через отверстие специальной формы и послойно наносится в нужном месте. В смесь добавляется специальный агент, ускоряющий ее застывание. Это не только увеличивает скорость, но и значительно повышает надежность строительства»,— рассказал генеральный директор компании «КБК Проект» Василий Костин.

По словам генерального директора Tekta Group Романа Сычева, средняя скорость печати строительного 3D-принтера составляет от 7 до 10 кв. м в минуту, а в Китае есть устройства, способные за то же время создавать порядка 50 кв. м. ➔ 26

AFP/DPA

ПЕРВЫЙ В МИРЕ ДОМ, НАПЕЧАТАННЫЙ НА 3D-ПРИНТЕРЕ, ПОЯВИЛСЯ В ДУБАЕ (ОАЭ) В МАЕ 2017 ГОДА — НА ПЛОЩАДИ 250 КВ. М В НЕМ РАСПОЛОЖИЛИСЬ ОФИСЫ

НОВЫЕ ТРЕНДЫ В ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

О ТОМ, КАКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ СЕГОДНЯ АКТУАЛЬНА И КАК УДОВЛЕТВОРИТЬ САМЫХ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, РАССКАЗЫВАЕТ УПРАВЛЯЮЩИЙ ООО «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» ДМИТРИЙ ХОДКЕВИЧ.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

НИКОЛАЙ СЕРГЕЕВ

GUIDE: Какова сегодня ситуация на рынке элитного жилищного строительства в Петербурге?

ДМИТРИЙ ХОДКЕВИЧ: В последние годы на рынок как элитного девелопмента, так и массового жилищного строительства города вышло большое количество новых игроков, многие из которых конкурируют в большей степени ценой, чем качественными характеристиками. Это привело к необоснованному завышению класса ряда объектов и обесцениванию понятия элитной недвижимости. Зачастую застройщик, купив хороший участок, но не обладая опытом и компетенциями, создает весьма средний проект, выдавая его за статусный и привлекая выгодной ценой. Однако, рассмотрев проект подробнее, несложно увидеть, что лежит в основе низкой стоимости. Особенно это заметно на элитном рынке.

Кроме того, идет процесс внедрения законодательных инициатив, связанных с долевым строительством. В этом году вступил в силу ряд изменений 214-ФЗ, в ближайшее время следует ожидать новой порции поправок. В частности, готовится требование о наличии у застройщика на банковском счете денежных средств в размере не менее 10% от себестоимости строительства. Причем это не какие-то банковские средства в виде ценных бумаг, а реальные живые деньги. Все это усложняет работу девелоперов.

Крупные застройщики готовы к подобным переменам, но многие мелкие компании, возможно, не смогут их выдержать. Результат отразится на объеме и структуре предложения на рынке. В этом и есть цель законодательных изменений — защитить потребителя, обеспечить надежность и качество.

G: Как в нынешних условиях чувствует себя направление элитного девелопмента «Группы ЛСР»?

Д. Х.: Сегодня наши покупатели абсолютно не склонны к компромиссам. Если несколько лет назад достаточно было предложить красивый новый дом с современной инженерией, просторными планировками и локацией в центре, то сегодня джентльменский набор намного шире. Мы строим в центре Петербурга почти 25 лет, и каждый наш следующий проект учитывает и опыт предыдущих, и новые мировые тренды в строительстве жилья. Да, в строительстве тоже существуют модные тренды. Конечно, их смена не так динамична, как в индустрии одежды. Направление элитного строительства в «Группе ЛСР» остается в приоритете. Именно наличие элитных объектов позволяет иметь сбалансированный портфель предложений, а также применить и продемонстрировать экспертный опыт в возведении домов высочайшего класса. Если девелопер умеет строить элитные дома, то и в застройке жилых комплексов более простого класса все будет идеально. Сейчас у нас в продаже четыре элитных проекта в разных местах центра, все они разной степени готовности. И среди них наша премьера — Neva Haus на Петровском острове.

G: Какие тенденции вы можете отметить в предпочтениях топ-покупателей?

Д. Х.: С одной стороны, продолжает привлекать исторический центр города, с другой — люди устали от суеты и шума. Видна тенденция выбора жилья в тихом зеленом месте, больше внимания уделяется таким деталям, как эргономичность, экология, дизайн пространств, наличие места для прогулок и спорта. Акцент от внешней показушности и вычурности смещается в сторону комфорта. Опираясь на эти новые тенденции, мы выбирали место и проектировали Neva Haus. Сегодня в тренде петербургские острова, причем Петровский перехватывает пальму первенства у Крестовского.

G: Насколько важен внешний облик дома? Как разрабатываются архитектурные концепции ваших объектов?

Д. Х.: Покупатели премиум-недвижимости хотят окружать себя красотой и гармонией во всем. Чем выше класс недвижимости, тем важнее уникальный облик дома. При разработке архитектурных концепций мы обращаемся к признанным профессионалам и мастерам, таким как Юрий Земцов, Евгений Герасимов. Их проекты украшают города, органично вписываясь в исторический контекст. Для Петербурга это особенно важно. Процитирую Евгения Герасимова: «Дом должен быть одинаково прекрасен с трех точек: с 200 метров, с 20 метров и с двух метров».

G: А с точки зрения технологий?

Д. Х.: Одно из преимуществ нового дома перед уважаемым историческим фондом — это абсолютно другой уровень комфорта, благодаря современным технологиям. Например, наша компания успешно использует технологию вентилируемого фасада, а в качестве отделочного материала применяет клинкерный кирпич собственного производства. Мы считаем, что именно за такими фасадами — будущее современной городской архитектуры. Фасады из клинкерного кирпича долговечны, красивы и обеспечивают отличный микроклимат в квартирах. На Западе этот тренд развивается уже давно. В Москве это также популярно, мы это видим на примере нашего проекта «ЗилАрт». В ближайшее время эта тенденция станет заметна и в Петербурге.

G: Сложно ли создавать архитектурный облик Петербурга будущего, классика не «давит»?

Д. Х.: Безусловно, сложно и очень ответственно. Классика не давит — мы учимся у классики и используем эти уроки в наших проектах. Только лишь копирование, конечно, ни к чему хорошему не приведет — у каждого времени свои тренды, свои архитекторы.

В наших элитных проектах мы никогда ничего не тиражируем и не повторяем дважды, разве что инженерные решения. При этом каждый следующий объект стараемся сделать лучше предыдущего. И такой подход не только к элитным домам, но и к недвижимости комфорт-класса. Если бы в известном новогоднем фильме были наши объекты, главный герой ни за что бы их не перепутал.

G: Вернемся к списку требований покупателей премиальной недвижимости. Что является must have сегодня? Существуют ли неизменные критерии — то, что нужно всем и всегда?

Д. Х.: Обязательными премиальными опциями являются уникальный облик дома, подземный паркинг, высокие потолки, безопасность и контроль доступа на территорию и в парадные, эксклюзивность локации. Изменились требования к планировочным решениям и квартир, и зданий в целом. Входные группы и вестибюли, лестничные площадки, лифты должны быть просторными и иметь дизайнерское оформление. Новый тренд — кухня-гостиная, достигающая 40 и более метров. Усилилось внимание к наличию «второстепенных» помещений: холлов, гардеробных, хозяйственных комнат, отдельных санузлов. И, конечно, необходимо обеспечение свежего здорового воздуха в квартирах. Это определенные оконные системы, клапаны индивидуальной вентиляции (КИВ), отдельные каналы вытяжки для кухни и всей квартиры, запроектированные ниши и подготовка для установки различных систем кондиционирования. Сейчас установка общедомовых систем уже неактуальна, правильнее обеспечить жителям возможность организовать все согласно индивидуальным предпочтениям. Также важны приятные дополнения, например, усилительная антенна для мобильной связи в паркинге, пункт подзарядки электромобилей, Wi-Fi на всей территории.

G: Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития рынка жилья премиум-класса в Петербурге?

Д. Х.: Возможности исторического центра становятся более ограниченными с точки зрения новых потребностей покупателей. Интерес девелоперов смещается, в частности, в сторону Петровского острова. Сегодня на его территории только «Группой ЛСР» запланировано строительство более 200 тыс. кв. м жилых комплексов и апартаментов высокого класса — Neva Haus, Neva Residence и Neva Art, которые будут реализованы в 2017–2022 годах.

G: Какими объектами ваша компания будет гордиться через много лет?

Д. Х.: Выделить какой-то один объект очень сложно, за столько лет работы реализованы десятки проектов. Кстати, в жилых комплексах комфорт-класса мы одними из первых ввели понятие «квартира под ключ». Задача девелопера — не просто построить дом, а создать удобное для жизни окружающее пространство. Поэтому, думаю, мы будем гордиться именно комплексным подходом к работе. ■

24 ➔ Эксперт подсчитал, что себестоимость напечатанного в 2016 году жилого дома в Ступино составила 593,6 тыс. рублей, или 15,6 тыс. рублей за квадратный метр. При этом разработчик заявил о возможности снижения цены «квадрата» до 13 тыс. рублей за счет удешевления строительных материалов и выбора более простой формы (в виде параллелепипеда). «Если сравнивать с затратами при панельном домостроении в 30–34 тыс. рулей за квадратный метр, то 3D-печать позволяет добиться 60% экономии»,— говорит Роман Сычев.

Ранее китайская WinSun заявляла, что технологии объемной печати обеспечивают экономию материалов до 60%, трудозатрат — до 80%. По мнению экспертов Apis Cor, экономия только на внешней и внутренней отделке при 3D-строительстве может составить 60%. «Принтер печатает стены с машинной точностью, поэтому они получаются ровными и гладкими. Этап черновой отделки можно пропустить и переходить к финишной шпатлевке»,— утверждают они. «Также использование принтера позволит отказаться от опалубочных работ — очень трудоемкой и дорогой части строительного процесса»,— напоминают в ГК ПИК.

Василий Костин приводит в пример построенный по технологии 3D-печати офис Dubai Future Foundation площадью 250 кв. м, в который вложено $140 тыс. «Если бы это здание возвели обычным способом, оно обошлось бы заказчику примерно в $350 тыс. и строили бы его два с половиной или три месяца вместо 17 дней»,— убежден он.

ПЯТЫЙ ЭЛЕМЕНТ Впрочем, ограничений в 3D-печати пока не меньше, чем новых возможностей. Пока все напечатанные в мире дома малоэтажные, ведь чтобы строить многоквартирные здания с пролетами в 8–9 м, необходимо использовать арматуру, а это исключает применение 3D-печати.

«Если построить высокий дом без армирования несущих элементов, он, вполне вероятно, сложится как карточный домик. Пока эта проблема не будет решена, нельзя говорить о массовом внедрении 3D-печати как у нас, так и за рубежом»,— считает Роман Сычев.

По оценке заместителя генерального директора по девелопменту ГК А101 Игнатия Данилиди, пока технология позволяет сделать только что-то примитивное и в массовом сегменте никто ее применять не решается, в том числе по причине того, что не собрана информационная база всех возможных рисков. «Для печати в строительстве используют цемент с добавлением фиброволокон и каолина, все это снабжает бетон армирующими свойствами. Но не будем забывать, что для соблюдения технологии 3D-принтер должен работать при определенной плюсовой температуре. Если печатать дома в неподходящих погодных условиях, это может привести к фатальным последствиям»,— предупреждает он.

Главное — найти универсальный материал (быстротвердеющий, прочный, огнестойкий), который расширит спектр возможностей принтеров, ведь пока заливаемый в станок состав подходит для узкой сферы использования и не позволяет печатать объекты широкого назначения, говорят специалисты.

«Как только в химической промышленности появится материал, который сможет по своим технико-эксплуатационным характеристикам заменить существующие, главным образом металл, и сможет соперничать с ним по антикоррозийным и жаропрочным свойствам (полимеры, к слову, все очень горючи), когда по своей стоимости этот новый материал будет дешевле производства традиционных, тогда произойдет качественный скачок. И тогда же появится новый архитектурный стиль»,— прогнозирует генеральный директор компании «Северин Проект» Александр Балабин.

Он напоминает, что новый стиль в архитектуре, как правило, возникает с появлением передовой технологии. Так, после изобретения бетона сложился романский стиль в Древнем Риме, с изобретением новой конструкции сводов сформировалась готика, развитие металлургии в конце XIX — начале XX веков дало возможность появиться Хрустальному дворцу из чугуна и стекла в лондонском Гайд-парке, а чуть позже — высотным зданиям и стилю конструктивизм.

В ПЕЧАТЬ Если поиски универсального материала увенчаются успехом, 3D-строительство может приобрести характер глобального тренда, говорят эксперты. «Это будущее независимо от того, хотим мы этого или не хотим, умеем или не умеем. И это неизбежность»,— считает заместитель главы Минстроя РФ Елена Сиэрра.

Массовое внедрение технологии приведет к значительному сокращению себестоимости строительства, а значит, уменьшит и рыночные цены на недвижимость. «Я считаю, что 3D-печать зданий — это шанс для России перейти к массовому малоэтажному строительству доступного жилья»,— убеждена Мария Литинецкая.

С ней согласен Василий Костин: «Произойдет несколько радикальных переворотов. Во-первых, удешевление и сокращение сроков строительства закроет потребность в жилье множества нуждающихся семей. Это сверхдоступное жилье. Во-вторых, возникнет новый тренд развития пригородных территорий — быстрорастущая малоэтажная застройка».

Опрошенные «Домом» эксперты не исключают, что, если технологию обкатают и создадут под нее нормативно-правовую базу, которой смогут руководствоваться проектные и экспертные службы при разработке и оценке проектной документации жилого комплекса, к ней охотно будут прибегать девелоперы.

«Массовое использование 3D-принтеров при возведении домов может стать революционным изменением с точки зрения целого сектора экономики. Строительство станет более дешевым, оперативным и экологичным. Заказчику лишь нужно будет выбрать на обслуживающем принтер компьютере наиболее подходящий проект дома, который будет отвечать всем нормативным требованиям, и предоставить необходимое количество сырья для печати. В разы будет сокращено количество рабочих на стройплощадках, большинство работ за них выполнит техника»,— прогнозирует генеральный директор ГК «Атлант» Роман Лябихов.

«В будущем следует ожидать строительства и общественных зданий, сложных объектов с небольшими сроками строительства. Скоро мы увидим на стройплощадках и роботов-укладчиков»,— добавляет генеральный директор IND Architects Амир Идиатулин.

«Сколько лет прошло, чтобы массивные и тяжелые мобильники стали легкими, эргономичными устройствами, которые есть у большинства населения планеты? Примерно 30 лет уйдет и на то, чтобы 3D-принтер стал таким же расхожим инструментом на стройке, как дрель»,— присоединяется Александр Балабин.

Впрочем, что будет на самом деле, покажет время. Ведь для массового использования 3D-печати в строительстве необходимо пересмотреть государственную земельную и градостроительную политику, изменить технические и строительные нормы. А пока можно начать с малого: использовать недорогие и быстровозводимые конструкции, созданные с помощью 3D-печати, хотя бы при срочном восстановлении жилого фонда для людей, пострадавших от стихийных бедствий или пожаров. ■

EMERALD: НОВЫЙ ИНТЕРЬЕР И НОВОЕ МЕНЮ

GRAND HOTEL EMERALD ОБНОВИЛ ИНТЕРЬЕР ЛОББИ-БАРА «СУВОРОВСКИЙ» НА ПЕРВОМ ЭТАЖЕ ОТЕЛЯ. ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРЕТЕРПЕЛО И МЕНЮ РЕСТОРАНА.

Для того чтобы пространство лобби выглядело современно и в трендах интерьерной моды, диваны и пуфики перетянули итальянской кожей, а кресла — высококачественным велюром. Пол теперь устилают бельгийские ковры. В лобби-баре появился новый приковывающий взгляд элемент — витрина с пирожными из кондитерской Grand Hotel Emerald. Среди десертов немало новинок: например, макаронс с малиной и черной смородиной, «Ореховый праламанд», «Красный бархат», апельсиново-шоколадное пирожное и «Коко-манго». Что касается основного меню, то шеф-повар отеля Денис Мельников его тоже значительно обновил, основываясь на локальных продуктах. Теперь здесь подают сливочный суп с лисичками, луком-пореем и трюфельным маслом; крем-суп из тыквы с беконом и чесночными гренками; свиные ребрышки с запеченным картофелем. Также в числе новых блюд теплый салат с лососем, салат с белыми грибами, беконом и картофелем, с маринованным перцем и яйцом пашот. ■

ОБНОВЛЕННЫЙ ИНТЕРЬЕР ВЫГЛЯДИТ НЕСКОЛЬКО КОНСЕРВАТИВНО, ЧТО ПРИДАЕТ ЕМУ СОЛИДНОСТЬ

КОМФОРТ НА БУДУЩЕЕ

НА ЮГО-ЗАПАДЕ ПЕТЕРБУРГА СТРОИТСЯ НОВЫЙ МИКРОРАЙОН С НОВЫМИ СТАНДАРТАМИ ЖИЛЬЯ. ВАН ЛЯНЦЗЮНЬ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «БАЛТИЙСКАЯ ЖЕМЧУЖИНА», УВЕРЕН, ЧТО ЕСЛИ СЕГОДНЯ ПОКУПАТЕЛИ СОГЛАСНЫ НА СОРОКАМЕТРОВЫЕ КВАРТИРЫ, ЗАВТРА ОНИ НЕПРЕМЕННО ЗАХОТЯТ УСЛОВИЯ ПОЛУЧШЕ. СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

G: Вы выбрали скандинавский стиль, для фасадов используете европейские отделочные материалы, при этом в одном из интервью назвали «Балтийскую жемчужину» классическим «проектом у воды» в Китае. Что характерно для таких проектов и как это повлияло, например, на планировочные решения?

ВАН ЛЯНЦЗЮНЬ: Действительно, в микрорайоне несколько каналов, Финский залив, много зеленых зон, мосты — это как Петербург в миниатюре. Что касается планировочных решений, то в Китае особенно ценится южная сторона, возможность из окна или с балкона любоваться природой. Поэтому мы спроектировали квартиры с максимально большими, видовыми, окнами и на север, и на юг — летом можно будет наслаждаться свежим воздухом с каналов и залива. Кстати, во многих ванных комнатах также предусмотрены окна — в Китае считается важным, чтобы в этом помещении было естественное освещение. Практически в каждой квартире по два балкона или лоджии. В южной части квартала «Жемчужный берег», которую составляют три дома бизнес-класса, террасы квартир выходят на Матисов канал; набережная благоустроена, по лестнице можно спуститься к воде. Если говорить о Duderhof Club, квартале бизнес-класса с малоэтажными корпусами, то здесь предусмотрены квартиры с большими террасами, с высотой потолков — 3,3 метра, с безрамным остеклением балконов и лоджий —то есть сделано все, чтобы жильцы получили максимум от локации и ничто не портило прекрасного вида. Создано пространство для жизни, в котором и лифты, и отделка, и даже фурнитура высокого класса. Помимо малоэтажных домов, жилой квартал Duderhof Club включает в себя дуплексы премиум-класса. 16 двухэтажных домовладений располагается вдоль благоустроенной береговой линии Дудергофского канала. Общая площадь каждого составляет почти 400 кв. м, к нему прилагается земельный участок на 600 кв. м. Из окон и просторных террас дуплексов открываются роскошные виды на Дудергофский канал и Южно-Приморский парк.

G: Три квартала «Балтийской жемчужины» победили в конкурсе «Лидер строительного качества — 2017», а ЖК «Жемчужный берег» этой осенью был назван лучшим элитным комплексом. Как вы оцениваете и контролируете качество строительства?

В. Л.: Все генподрядные организации проходят отбор в соответствии с нашими внутренними регламентами — достаточно жесткими, потому что только крепкая компания может воплотить проект и построить жилье высокого качества. Для дополнительного контроля в процессе строительства мы также нанимаем внешние специализированные организации. У нас в компании создаются подразделения для работы по каждому объекту, более десяти сотрудников занимаются контролем качества строительства. Еженедельно проводятся производственные совещания, где участвуют генеральный подрядчик, проектная организация и организация строительного контроля. Кроме того, я сам каждую неделю посещаю стройку, смотрю, как там все идет. Мой секретарь прекрасно знает, что когда я надеваю каску, ботинки и отправляюсь на строительную площадку, все прочие дела откладываются.

Награды, о которых вы говорили, конечно, радуют. Но важнее то, что мы получаем признание от жильцов, которые уже заехали в наши квартиры, например, в «Жемчужном фрегате»: так что перед покупкой клиенты могут у них напрямую узнать, как живется потенциальным соседям. В квартале «Жемчужная симфония» осталось только две свободные квартиры — все остальные уже раскуплены. С одной стороны, это подтверждает высокий спрос на наши квартиры, с другой — задает нам высокую планку. Многие говорят о качестве на стадии проектирования, а на практике, как только начинается возведение стен, торопятся побыстрее закончить работы и в гонке за сроками качество нередко упускают. Я не устаю напоминать своим сотрудникам, что, хотя сроки обязательно должны быть выдержаны, если результат недотягивает до заявленного уровня — любая скорость бесполезна. Если мы обозначаем тот же «Жемчужный берег» как проект высокого класса — комфорт-плюс и престиж, то должны оправдывать ожидания покупателей... И даже в чем-то опережать их.

G: По поводу опережения: вы не раз отмечали, что рынок недвижимости в Китае стал развиваться раньше, чем в России. Какие тенденции актуальны сейчас, чего нам ожидать?

В. Л.: Пожалуй, самое главное — это то, как развиваются цены на недвижимость: ступенчато растут. В Китае они и так уже довольно высокие, но специалисты понимают, что есть перспективы для очередного повышения. И не только потому, что себестоимость строительства высока и застройщикам остается не так много прибыли. Население большое и постоянно увеличивается, все хотят жить во все более и более комфортных условиях. Те же самые тенденции мы видим в России. Экономическая ситуация стабилизировалась, есть тенденции к росту. Если приобретать жилье не для себя, а для сдачи в аренду, то можно получать до 8% стоимости квартиры в год — это сопоставимо с банковскими процентами. Также нужно учитывать, что Петербург — особенный город, если вы выйдете на Невский проспект, то народа там почти столько же, сколько и в Шанхае. Сюда едут учиться со всей страны, потом остаются жить и работать, город растет, и то, что сейчас считается окраиной, завтра станет чуть ли не центром. Десять лет назад в Шанхае мы начали строительство в новом районе, где не было совершенно ничего, теперь это процветающая и популярная у покупателей часть города. То же самое происходит и с юго-западом Петербурга, где располагается микрорайон «Балтийская жемчужина».

G: Вы поэтому сделали ставку на квартиры не эконом-сегмента, а классов комфорт и бизнес?

В. Л.: Проектов эконом-класса уже достаточно. Тем более что наша локация, как и жизнь на природе, привлекает все больше состоятельных клиентов. Например, в Duderhof Club уже куплены самые большие и, разумеется, самые дорогие квартиры на верхних этажах. Конечно, размер — это не единственное преимущество жилья. Все наши кварталы — закрытого типа, территория огорожена, внутрь квартала, как и в подъезд, могут попасть только жильцы, по персональному магнитному ключу. В каждой квартире — домофон с цветным экраном. Ведется видеонаблюдение, есть дежурные, налажено автоматизированное управление инженерными системами. Мы планируем обеспечивать дистанционное считывание показаний приборов учета, чтобы это не приходилось делать вручную. За «умными» домами будущее рынка недвижимости. Безусловно, мы обращаем внимание на тенденции и на все новинки в этой области. Кроме того, учитываем специфику климата — это же прекрасно, если можно оставить автомобиль в отапливаемом паркинге и просто подняться на лифте на свой этаж и не зависеть при этом от погоды. А если на этаже всего две-четыре квартиры, то вам никогда не придется ждать лифт. Покупатели жилья комфорт- и бизнес-класса предпочитают иметь выбор, поэтому, например, мы заранее продумываем возможность гибких планировок: к кухне примыкает дополнительное помещение, при желании клиент может убрать перегородку и получится большая кухня-гостиная. И таких примеров еще много. Кстати, в планировке комнат реализуется принцип золотого сечения — в Китае покупатели обращают на это пристальное внимание, поскольку ценят гармоничные сочетания и понимают, что в квадратном помещении человек будет испытывать ощущение, будто стены давят на него. ■

МЕНЬШЕ МЕТРОВ, БОЛЬШЕ ОПЦИЙ

НА ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ О КОМФОРТЕ ОКАЗЫВАЮТ ВЛИЯНИЕ ВЕЛИКАЯ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ВОЙНА И МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС, ЕВРОПЕЙСКИЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СУРОВЫЙ МЕСТНЫЙ КЛИМАТ, ПРАКТИЧЕСКАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ И СИЮМИНУТНЫЕ ЖЕЛАНИЯ. ОБ ОЖИДАНИЯХ ПОКУПАТЕЛЕЙ РАССУЖДАЕТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ» НИНА КРЕСЛАВСКАЯ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Какие новые особенности покупательского спроса на рынке жилищного строительства вы можете отметить?

НИНА КРЕСЛАВСКАЯ: Покупатели стали отдавать предпочтение более компактному жилью. Это касается всех сегментов — и эконом-, и комфорт-, и бизнес-, и премиум-класса. Думаю, это отголоски мирового финансового кризиса 2008–2009 годов. Несмотря на то, что многие страны кризис преодолели, Россия, как мы знаем, попала в тяжелую экономическую ситуацию еще и в 2014 году — и ее последствия мы наблюдаем и по сей день. Хотя страна успешно преодолевает кризис, но это ощущение еще живо в головах людей, и поэтому, конечно, они стремятся экономить. Отсюда и желание купить жилье меньшей площади. Тем не менее требования потенциальных покупателей к объекту покупки становятся более высокими в том, что касается планировочных решений, качества используемых материалов, благоустройства, транспортной доступности, наличия развитой социальной и коммерческой инфраструктуры.

G: То есть «лучше меньше, да лучше»?

Н. К.: Да. Покупатель хочет заплатить умеренную цену, но получить как можно больше с точки зрения комфорта для жизни. В принципе, это нормальное желание. Все так хотят жить.

G: ГК «Росстройинвест» в этом году вышла на московский рынок недвижимости. Можете ли вы сравнить предпочтения потенциальных покупателей в Петербурге и Москве?

Н. К.: Представления петербуржцев и москвичей о комфортном жилье отличаются. И мне кажется, это обусловлено историческими причинами — нашим советским прошлым. Ленинградцы привыкли довольствоваться малым. Особенно после окончания войны: выжившие в блокаду, выстоявшие в боях, они были рады просто тому, что живы и могут восстанавливать свой город и свою страну. Жизнь в коммуналке не казалась им дискомфортом. Только сейчас — теперь уже петербуржцы — стали задумываться о том, что вообще такое комфорт. А Москва — это же столица нашей родины, лицо нашей страны. В столицу приезжали иностранцы — они должны были видеть, как хорошо живут люди в СССР. Поэтому в Москве довольно давно возникла тенденция к строительству настоящего элитного жилья. Например, были сталинские высотки для элиты советского общества — прежде всего для выдающихся деятелей культуры, науки, искусства. Это совсем другой уровень комфорта.

G: Эта тенденция сохраняется и сегодня?

Н. К.: Да. И это тоже объяснимо. Москва — более богатый город, там крупные компании платят налоги, там и у создающих проекты девелоперов больше возможностей, и у потенциальных покупателей больше денег и выше требования. Безусловно, кризис коснулся всех, но если сравнивать Москву и Петербург, в Белокаменной возможностей больше.

G: Что сегодня нужно покупателю и можно ли предусмотреть все потребности будущих жильцов?

Н. К.: Будущим жильцам в первую очередь необходимы безопасность и комфорт. Для каждого сегмента критерии разные, и предусмотреть все невозможно. Но ключевые для любого сегмента потребности должны быть удовлетворены. В классах эконом и комфорт очень важно наличие социальной инфраструктуры (детские сады, школы, поликлиники), хорошая транспортная доступность, качество благоустройства — то, что сегодня называется созданием комфортной среды. Потенциальным покупателям квартир в более высоких ценовых сегментах все это, конечно, тоже необходимо, но вдобавок они стремятся к изолированности и безопасности.

G: Какого рода безопасность вы имеете в виду: пожарную, строительную?

Н. К.: Это даже не обсуждается. Все проекты проходят экспертизу, поэтому строительная безопасность — это само собой. Она заложена в проекте. Я говорю о закрытых дворах, дворах без автомобилей, камерах наблюдения, домофонах, консьержах и тому подобных мерах. Это сегодня очень важно.

G: А каких планировочных решений хочет покупатель?

Н. К.: Сегодня востребованы так называемые европланировки — квартиры с большой кухней, где предусмотрена зона для общения. На самом деле, в других странах такие планировки востребованы уже давно, теперь к этому приходим и мы. То же можно сказать и о гардеробных, нескольких санузлах в квартирах с большой площадью, больших площадях остекления… Мы все это стараемся делать: большие кухни с зоной для общения, отдельные гардеробные, несколько санузлов, место для шкафа или гардеробной в прихожей, место для стиральной машины в санузле, окно в ванной комнате.

G: В ванной комнате?

Н. К.: Для нас это странно, а за границей весьма распространено и, в общем-то, востребовано. Это прерогатива элитного жилья. Хороший вид из окна — это приятный бонус. Если окно с видом на парк или на воду — это прекрасно. Правда, у петербургских застройщиков не так много подобных возможностей. Видовыми чаще бывают гостиные и другие общественные зоны. Мы стараемся делать большие окна и вообще большие площади остекления, где только возможно.

G: Это такая очень петербургская история, нам всегда света не хватает.

Н. К.: История на самом деле московская: именно там в свое время стали делать большие окна. Но и в Петербурге она стала очень актуальной. Правда, тоже в основном в высоких сегментах.

G: Архитектура также раньше была атрибутом высоких сегментов, но сегодня пришла и в комфорт-класс, и в эконом. Для покупателя действительно так уж важно, как выглядит дом?

Н. К.: Покупатели действительно сегодня более внимательно оценивают внешний вид дома. Но мы идем от внутреннего к внешнему — от содержания к эстетике. Всем приятно, когда объект выглядит достойно, но если внутри он неудобен, то внимание покупателя может переключиться на другие проекты.

G: Любой архитектурный изыск заведомо делает объект дороже. Как вам удается сделать и эстетично, и доступно для покупателя?

Н. К.: При разработке архитектурной концепции нужно, чтобы сначала поработали маркетологи и определили, какой класс жилья лучше всего строить именно в этом месте. Кроме того, необходимо всегда ставить себя на место будущего покупателя и представлять себе, чего бы ты хотел. Все это — а также наличие собственной архитектурной мастерской — помогает нам не экономить на архитектуре и при этом не задирать цену для покупателя.

G: Что такое «территория комфорта» лично для вас?

Н. К.: Квартира должна быть удобно расположена, чтобы поблизости было все необходимое для жизни и чтобы легко было добираться до нужных мест. В ней я должна чувствовать себя в абсолютной безопасности. Мне необходимо пространство, где я могла бы заняться своими личными делами (поработать, например), пространство для отдыха и совместного общения, а также небольшое пространство для ежедневных занятий спортом.

G: Год подходит к концу, каковы его итоги для строительной отрасли?

Н. К.: Что касается всей строительной отрасли, то на рынок было выведено очень много новых проектов, которые готовились годами, в итоге объем предложения стал слишком большим, а рентабельность строительных компаний упала. Это минус. Плюс — значительно снизился процент ипотечной ставки, это дает покупателям дополнительные возможности.

G: ГК «Росстройинвест» в этом году отметила свое пятнадцатилетие. Чем запомнился 2017-й, какие планы строите на 2018-й?

Н. К.: Мы в этом году сдаем два инвестиционных проекта и один бюджетный объект, на следующий год запланированы три объекта. Мы делаем все возможное, чтобы объекты были сданы в срок, а некоторые сдаем даже с опережением графика. Надеюсь, эта тенденция сохранится и в будущем. В следующем году должны выйти на рынок с новым проектом в Москве. Так что живем, работаем — и будем работать. Будем продолжать развиваться, несмотря ни на что. ■

«ЛИЧНЫЙ ПУТЬ» СЬЮЗАН СВОРЦ

29 НОЯБРЯ В МРАМОРНОМ ДВОРЦЕ РУССКОГО МУЗЕЯ ОТКРЫВАЕТСЯ ПЕРВАЯ В РОССИИ ПЕРСОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА СОВРЕМЕННОЙ АМЕРИКАНСКОЙ ХУДОЖНИЦЫ СЬЮЗАН СВОРЦ «ЛИЧНЫЙ ПУТЬ». ПО МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫМ ГРМ

До открытия в Петербурге выставка прошла в Кобленце (Германия), Будапеште (Венгрия) и Зальцбурге (Австрия). На экспозиции представлено около 100 живописных произведений разных лет из зарубежных музеев, частных коллекций и собрания художника.

В своем творчестве Сьюзан Сворц исследует возможности пейзажного жанра в абстрактной живописи, при этом следуя традициям, заложенным выдающимися немецкими художниками Каспаром Давидом Фридрихом и Герхардом Рихтером, а также группами американских художников-романтиков середины — второй половины XIX века «Школа реки Гудзон» и «Школа Скалистых гор».

Студии, где работает Сьюзан Сворц, находятся в близости к природе. Зимняя студия в штате Юта расположена в горнолыжном районе, недалеко от города Парк-Сити, на высоте более 2000 метров над уровнем моря. Помещение устроено вокруг большого дерева, которое служит своего рода осью, центром жизни. В летней студии на острове Мартас-Виньярд в штате Массачусетс открывается вид на горы и воду. Постоянные наблюдения за природой выливаются в живые образы на картинах художницы.

Творчество Сворц раскрывается в процессе созерцания, обращаясь к эмоции, чувству, интуиции. Это чистая абстракция, хотя основные структуры, видимые на холсте, — деревья, цветы, растения, вода, трава, рис, времена года, игра света — и могут считаться элементами природы, однако они выводятся из реальности, становясь неотъемлемыми составляющими изображения. Сворц отходит от общепринятой идеи, что искусство является лишь имитацией окружающей действительности. Наоборот, картина закодирована и не требует узнать изображенное, а призывает к спокойному размышлению и созерцанию. Названия картин Сворц — лишь точка опоры для зрителя.

Эти картины ведут нас в эмоциональный мир художника, проявляющийся в первую очередь в тех образах, которые непосредственно ассоциируются с природой. В творчестве Сворц противопоставление природы искусству исчезает: природа и художник больше не отторгают друг друга, а сливаются в хрупкой и труднодостижимой гармонии.

Сьюзан Сворц продолжает историческую традицию американской пейзажной живописи XIX века — «Школы реки Гудзон» и «Школы Скалистых гор»,— а также немецкой Дюссельдорфской художественной школы. Известными представителями этих направлений являются Альберт Бирштадт, Томас Моран, Фредерик Эдвин Черч. Они создавали крупноформатные изображения величественных пейзажей Северной Америки с ее многочисленными впечатляющими природными памятниками.

Восхищается художница и романтическими горными пейзажами Каспара Давида Фридриха, и гиперреалистическими картинами природы Герхарда Рихтера. Это чувствуется в тех ее работах, где пейзаж прочитывается, не будучи при этом реальным изображением местности: все возвышенно и живописно преувеличено.

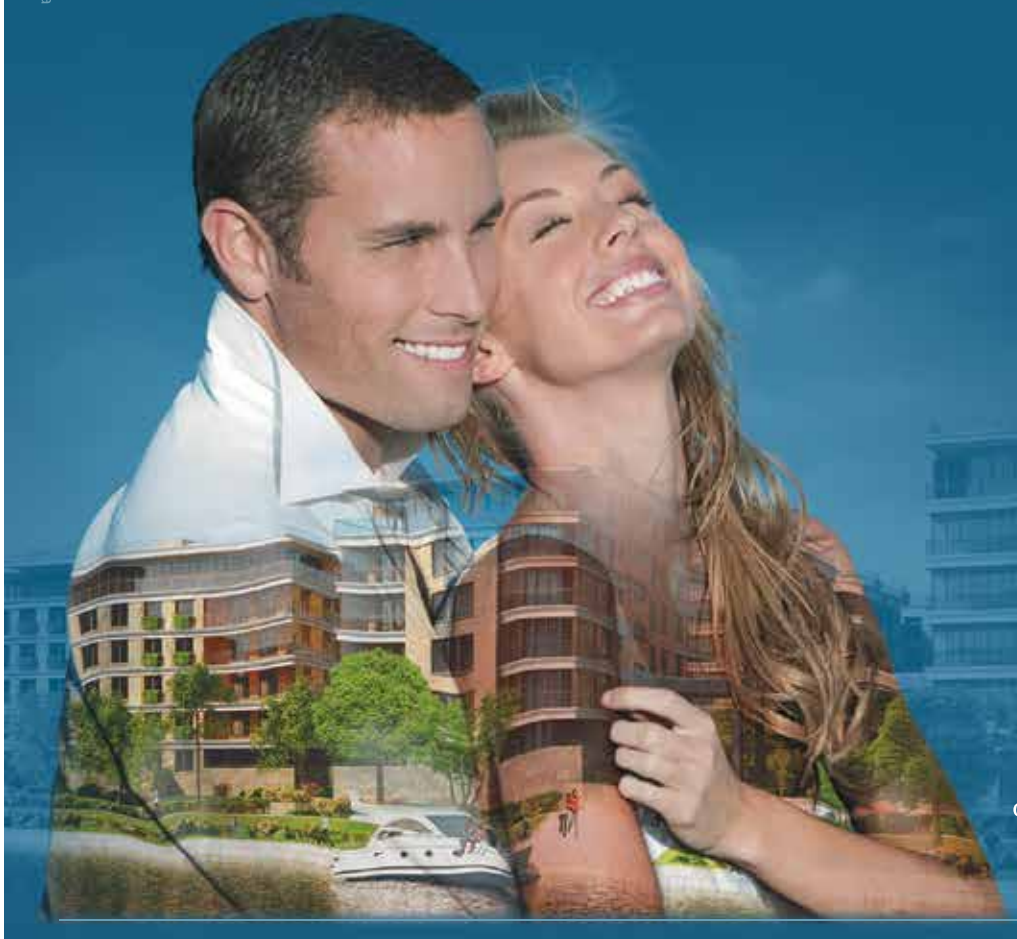
В своих новых сериях картин Сьюзан Сворц сделала еще один важный шаг на личном пути достижения красоты в живописи. На ее творческие амбиции по-прежнему влияют тесная связь с природой и восприятие окружающего мира через пейзаж.

Помимо живописи, Сьюзан Сворц широко известна своей общественной деятельностью. Последние 15 лет художница занимается финансированием документального кино (создав совместно с Джеймсом Сворцем компанию Impact Partners), является одним из активных участников проходящего в Парк-Сити ежегодного фестиваля независимого кино Sundance и многих других филантропических проектов. Она была официальным художником на Зимней олимпиаде в Солт-Лейк-Сити в 2002 году. Выставка продлится до 28 января 2018 года. ■

WWW.RUSMUSEUM.RU

«ПОЛУДЕННЫЕ ТЕНИ», 2006 ГОД

Реклама



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE

ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ
О ГАРМОНИИ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» созданы для гармоничной жизни в мегаполисе.

Современные планировочные решения, прогрессивные инженерные технологии, высококлассная инфраструктура района, близость к центру Санкт-Петербурга обеспечивают непревзойдённый уровень комфорта жителей и удачно сочетаются с атмосферой уединения и спокойствия, которую формирует эстетика места – виды на набережную Малой Невки, изысканная архитектура зданий и роскошный ландшафтный дизайн внутренних дворов.

606-00-00 • www.krestovskiy.spb.ru •

ГАЗПРОМБАНК ИНВЕСТ

Проектная декларация размещена на сайте www.krestovskiy.spb.ru Застройщик ООО «Премиум девелопмент». ООО «Газпромбанк-Инвест» Крестовский де люкс

ИЗ ЖИЗНИ ОТДОХНУВШИХ

ИД «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПРОВЕЛ КВАРТИРНИК № 5 ИЗ СЕРИИ «ВРЕМЯ ЛЕГЕНД» В ЧАСТНОЙ КВАРТИРЕ-СТУДИИ НА ПЕВЧЕСКОМ.

На этот раз гости встретились с легендарным рок-музыкантом, певцом и композитором Евгением Маргулисом. Музыкальный вечер прошел при глобальной поддержке девелоперской компании Legenda Intelligent Development, ведущего мобильного оператора связи России компании «Мегафон», финского инвестиционного банка Evli, американского холдинга One & Only и группы компаний NCA. Угощение предоставил ресторан «Пряности и радости» на Московском проспекте. ■

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

1_ Генеральный директор компании «Латтерос» Сергей Петров

2_Гитарист Михаил Клягин, Борис Плотников (губная гармоника), рок-музыкант, певец и композитор Евгений Маргулис

3_ Рок-музыкант, певец и композитор Евгений Маргулис и художник Андрей Белле

4_ Коммерческий директор Северо-Западного филиала компании «Мегафон» Вадим Меркулов

5_ Директор музыканта Евгения Маргулиса и группы «Несчастный случай» Андрей Воронцов

6_ Певец, заслуженный артист России Сергей Рогожин

7_ Генеральный директор компании FreeMotion Вячеслав Гольдфельд

8_ Управляющая отелем «Англетер» Наталья Изотова, региональный партнер компании One & Only Владимир Подвальный и региональный представитель One & Only Алексей Черных

9_ Президент группы компаний NCA Михаил Шурыгин

10_ Директор компании «Городской центр размещения рекламы» Григорий Путинцев, директор по маркетингу Gold Union Анна Лагойская, управляющий пространства «Пальма» Дмитрий Гуревич и совладелец холдинга «Адамант» Евгений Гуревич

11_ Петербургский тележурналист, ведущий квартирника Александр Малич

12_ Генеральный директор компании «Ринг» Александр Немчин (слева) и музыкант Евгений Маргулис

13_ Private banker Evli Bank Елена Хантту и певец Сергей Рогожин

ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

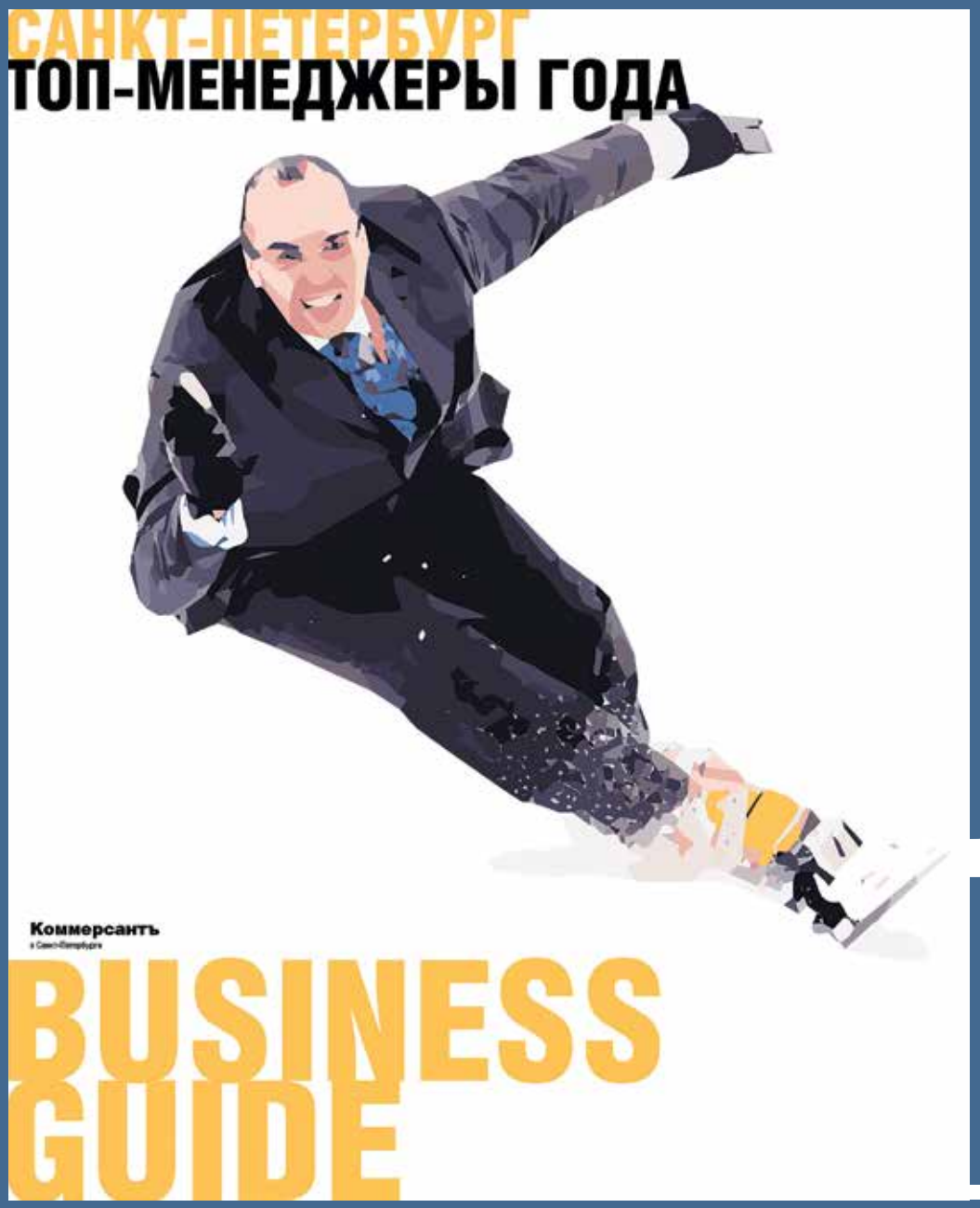
ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС „ДЕВИЗ“», 195027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44. ЗАКАЗ № ТД-6902

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ BUSINESS GUIDE ПРЕДСТАВИТ НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫХ ПЕТЕРБУРГСКИХ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ В ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА



В ПРИЛОЖЕНИИ БУДУТ РАССМОТРЕНЫ ЗНАЧИМЫЕ СОБЫТИЯ 2017 ГОДА, ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ И ПРЕДСТАВЛЕНЫ ПРОГНОЗЫ НА 2018 ГОД

14 ДЕКАБРЯ 2017

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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

реклама 16+