

«ХАЙПАРК» ИЩЕТ АРХИТЕКТОРОВ / 16  
ЦЕНЫ РАСТУТ, ПРОДАЖИ ИДУТ / 20  
ЗЕМЛЯ БЕЗ АЖИОТАЖА / 22

# Территория комфорта

Понедельник, 24 сентября 2018 №173/П  
(№6411 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №13–28  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Зарегистрировано в Роскомнадзоре  
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года  
**Коммерсантъ**  
в Санкт-Петербурге

# Guide



# МЕДНОЕ ОЗЕРО 2

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЁЛОК  
ПРЕМИУМ-КЛАССА

В ЛУЧШЕМ  
ПОСЁЛКЕ\*  
**ВСЁ ГОТОВО  
ДЛЯ ЖИЗНИ!**

- Лучший посёлок премиум-класса\*
- Всего в 18 км от Санкт-Петербурга, рядом с деревней Медный Завод Всеволожского района
- Качество финского домостроения
- Полностью готовая инфраструктура
- Собственное озеро на территории



honka.ru

(812) 320 50 60

\*Признан Лучшим посёлком класса «Премиум» по итогам национальной премии в области малоэтажного и коттеджного строительства «Посёлок года—2017»

**HONKA**



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,  
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

## ВЫХОД ЕСТЬ

По традиции сентябрь — месяц оживленных родительских дебатов о школьной форме и бюджете на 1 сентября. Сейчас эти темы уже неактуальны, зато появляется другая — безопасность в школе. Точнее, нужны или нет турникеты на входе. Тему подняли родители Кемерово, кстати, еще за пару лет до всем известных трагических событий в этом городе. Началось с одного папаша, решившего, что турникеты ограничивают его права. Родителя не пустили в музыкальную школу за дочерью: у него не было электронного пропуска. Поэтому он просто перелез через турникет и отправился в класс. Вахтерша (охранник в музыкалках, видимо, не предусмотрен) побежала за ним и пожаловалась учительнице. Папашу пристыдили на виду у дочери, он возмутился и подал иск в прокуратуру. Все документы по этому делу, как и фото толп детей у школьных турникетов, он выложил в сеть. И тут завертелось... Кто поставляет турникеты, сколько это стоит школе и родителям, почему во всех школах электронные пропуска для детей не выдают, а продают, причем по разным ценам? Между тем на официальном сайте уполномоченного по правам ребенка в Санкт-Петербурге [www.spbdeti.org](http://www.spbdeti.org) опубликована разъяснительная статья под названием «Для чего нужны турникеты в школах?», где сказано, что скоро все школы будут оснащены этими приспособлениями. А если экстренная ситуация, интересуются родители, когда турникеты становятся опасным препятствием для выхода? Ведь эвакуационно-пожарные двери, по инструкции, закрыты. А ключ у охранника. А дубликат у ответственного, а ответственный... В общем, «ключ в яйце, яйцо в утке, утка в зайце, заяц в сундуке». Ну нет, говорят директора некоторых школ, у нас все эвакуационные выходы оборудованы электронными магнитными замками. При включении пожарной сигнализации, при срабатывании тревожного сигнала такие замки открываются автоматически. Но это в зданиях, построенных недавно (не уверена, что во всех), говорят специалисты, а в школах даже 1970–1980-х годов постройки такой системы, понятна, нет. По оценке тех же специалистов, стоимость пяти пожарных выходов вместе с автоматическими коммуникациями в одном школьном здании потянет на полтора миллиона рублей. И хотя побои в школах вроде как запрещены, на такое дело можно и скинуться, я думаю.

# В ОБЩЕМ ДОСТУПЕ КАЖДЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ПРЕДПОЛАГАЕТ ОПРЕДЕЛЕННУЮ ФОРМУЛУ ПРОЖИВАНИЯ, И ЭТОЙ ФОРМУЛЕ ДОЛЖНО СООТВЕТСТВОВАТЬ НАПОЛНЕНИЕ. ПРОРАБОТКА ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ ПОЗВОЛЯЕТ ПОКУПАТЕЛЯМ ЛУЧШЕ ПРЕДСТАВИТЬ ЖИЗНЬ В НОВОМ ДОМЕ, ПРИМЕРИТЬ ЕЕ НА СЕБЯ И СВОЮ СЕМЬЮ. НАЛИЧИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ЕЖЕДНЕВНОГО КОМФОРТА, ПОНЯТНЫХ И НЕОБХОДИМЫХ ИМЕННО ИМ, СТАНОВИТСЯ АРГУМЕНТОМ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

В домах массовой застройки эконом-класса примерная доля мест общего пользования (МОП) с учетом лестниц и лифтов сегодня составляет около 20%, в домах бизнес- и комфорт-класса она достигает 20–25%. В более дорогих домах площадь холлов может быть увеличена.

Екатерина Тейдер, руководитель направления девелопмента Bescar Asset Management, обращает внимание на то, что в Испании и Франции общих пространств в доме не так уж и много, особенно в центре, где застройка плотно сформировалась. «Вопрос в том, как они сделаны. Если у нас происходит стандартная окраска стен и закладывается незамысловатый интерьер, то на Западе входные группы — действительно важный элемент формирования комплексного восприятия дома. Тенденции разные в разных локациях. У нас массовое многоэтажное жилье — это эконом-формат, а в Австралии, США и азиатских странах небоскребы — это жилье высоко-го уровня, поэтому в общественные пространства там добавлен другой функционал: лаундж-зоны, переговорные комнаты, фитнес-зоны, зеленые зоны. Для современного потребителя это очень привлекательно: все необходимое для активной и комфортной жизни под рукой без необходимости долгой дороги до той или иной точки города», — говорит госпожа Тейдер.

**НЕОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ФОРМУЛА** Руководитель УК «Мультимекс» Андрей Пригульный отмечает: «Есть минимальные требования по ГОСТу и пожарной безопасности, минимальная ширина коридоров, проходов. Но в целом то, какую долю должны занимать места общего пользования в площади дома, никак не регламентируется. В типовых домах, построенных из блоков, процент МОП будет примерно одинаковым, а вот если дом построен по индивидуальному архитектурному проекту, здесь функционал и площадь МОП может сильно отличаться от стандартов. Тем более если это элитный объект, где у жителей могут быть общая терраса, бильярдная, бассейн». Господин Пригульный говорит, что наиболее оригинально к оформлению МОП подходят застройщики элитной недвижимости: в отделке могут использоваться натуральный камень, стекло, дерево, слюда, редкие породы мрамора. «Некоторые компании, которое строят в масс-маркете, пытаются выделить свои объекты и украсить дворы домов необычными скульптурами, как правило, переключаются с названиями комплекса, но это редкое явление», — замечает эксперт.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости

Knight Frank St. Petersburg, говорит, что коэффициент соотношения продаваемой площади и общей площади проекта, который является показателем объема площадей, выделенных под МОП, варьируется в зависимости от класса и статуса объекта. «В жилых проектах класса масс-маркет этот коэффициент стремится к 0,8, в проектах бизнес-класса — 0,7, в элитных — 0,6», — приводит она формулу. Госпожа Немченко обращает внимание на то, что в последнее время в новых элитных жилых проектах прослеживается тенденция подражания дорогим отелям, акцент на большие, хорошо освещенные натуральным светом пространства, в отделке которых применены натуральные материалы: гранит, мрамор, оникс.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», считает, что за последние годы произошла эволюция взглядов на то, как должны выглядеть МОП в современных жилых комплексах. По ее словам, раньше, даже в проектах ведущих застройщиков, была система узких коридоров, над головой нависали какие-то коммуникации, а проход к лифту представлял собой целый лабиринт. «Сегодня подобных вещей не встретишь, рынок за несколько лет буквально развернулся в оформлении МОП. Если раньше дольщики редко задавались вопросом, как будут оформлены места общего пользования, то теперь стали придавать этому существенное значение. Естественно, застройщики уделяют гораздо больше внимания тому, как будут выглядеть входные группы, лифтовые холлы, этажные площадки», — говорит госпожа Денисова.

В местах общего пользования застройщики стараются отразить общую стилистику и цветовую гамму, которые доминируют в оформлении фасадов проекта, и здание обретает логичный и законченный общий вид. «В оформлении МОП стало немодно использовать антивандальный стиль, который господствовал раньше, когда делалась входная металлическая дверь с небольшим окошком по виду бойницы, в которое вставлялось армированное стекло. Сейчас места общего пользования выглядят как максимально открытый остекленный портал с широкой входной дверью, просторным местом для лобби, где функционал круглосуточного дежурства (консьерж) не выведен на первый план. Все это обрело цивилизованные формы. Как правило, предусматривается дизайнерская отделка, авторское оформление каждого подъезда, задействовано естественное освещение», — отмечает госпожа Денисова.

## ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ ВО ГЛАВЕ

«Главная тенденция при оформлении МОП — функциональность. При этом чем выше класс жилья, тем больше внимания уделяется оформлению этого пространства. Мы для нашего проекта разработали уникальный дизайн-проект в стиле лофт. Места общего пользования — „вешалка“, по которой у будущих жильцов создается нужное впечатление, которое потом переносится на весь дом. Поэтому для оформления МОП мы используем только современные и качественные материалы», — говорит Екатерина Запороженко, коммерческий директор Docklands Development.

Денис Казберов, руководитель проекта клубного дома Art View House, считает, что обязательными элементами наполнения входных групп в сегменте элитного жилья являются дизайнерская отделка, двери, мебель и светильники, стойка портье, подготовленное рабочее место для охраны, гостевая зона, туалетная комната, системы кондиционирования, видеонаблюдения и пожарной сигнализации. Также для удобства жителей в настоящих премиальных объектах всегда есть машинка для чистки обуви и стойки для зонтов. Холлы в таких домах, как правило, просторные. К примеру, площадь холла в клубном доме Art View House составляет 125 кв. м. Кроме того, пространство организовано таким образом, что владелец элитной квартиры не пересекается с обслуживающим персоналом дома, добавляет господин Казберов.

При отделке входных групп, лестниц и этажей в элитных проектах девелоперы стараются использовать натуральные материалы: мрамор, гранит и ценные породы древесины, а также обои и краски премиальных брендов. Господин Казберов подсчитал, что стоимость дизайнерской отделки холлов составляет до 120 тыс. рублей за квадратный метр. Эксплуатационные расходы зависят от каждого конкретного объекта и складываются из затрат на консьерж-службу, службу безопасности и содержание общей инфраструктуры дома. В среднем эксплуатационные расходы составляют от 100 рублей в месяц на один квадратный метр квартиры, говорит господин Казберов.

Разработкой дизайн-проектов холлов в сегменте премиум занимаются дизайнерские студии, нередко зарубежные. «Создание входных групп и холлов начинается с архитектора, который предлагает планировочное решение, затем подключаются технолог (занимается организацией пространства), специалист по безопасности (организует расположение рабочих мест охранников, камер видеонаблюдения, контроль доступа), и только после этого за работу принимаются дизайнеры. → 16

15 → Красиво и грамотно оформленные общественные пространства существенно влияют на принятие решения о приобретении квартиры в конкретном доме, потому что покупатель, особенно если речь идет о квартирах премиум-класса, уже сформировал свои критерии комфорта. Он очень взыскателен не только к планировке проекта, но и к качеству сопутствующей инфраструктуры — холлов, коридоров и лестниц», — уверен господин Казберов.

«Если говорить про комфорт-класс, то здесь не стоит задача удивить особенным дизайном, хотя цель сделать места общего пользования красивыми и стильными никто не отменял. Но и здесь общие пространства должны быть максимально функционально наполненными. К примеру, в комплексе «Граффити» на первых этажах предусмотрены небольшие комнаты, в которых можно вымыть лапы собакам и другим домашним животным, туалеты — на тот случай, если ребенок, гуляя на улице, вдруг резко захотел туда», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

**НОВЫЕ ТРЕНДЫ** Яна Булмистре, руководитель отдела маркетинга строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест» в Санкт-Петербурге, говорит, что в последнее время прослеживается тенденция по оборудованию общих для жильцов мест отдыха. «Так, в третьей и четвертой очередях жилого комплекса 4YOU мы оборудуем спортивные комнаты на первом этаже каждой парадной, где будут установлены тренажеры. Отдельное помещение на первом этаже выделено под детский клуб, который будет передан в собственность жильцов. Здесь можно собрать малышей для совместных игр или организовать детский праздник. В каждой парадной также планируется установить стеллаж для буккроссинга, где соседи смогут обмениваться книгами», — рассказала она.

Госпожа Булмистре добавляет, что в МОП петербургских новостроек сейчас можно заметить и практичное веяние, благодаря соседям из Скандинавии: са-



ОФОРМЛЕНИЕ МЕСТ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ В ДОМЕ ДЕМОНСТРИРУЕТ КРЕАТИВ ЗАСТРОЙЩИКА И ДИЗАЙНЕРОВ

уны на первом этаже или общедомовые постирочные. «В домах более высокого сегмента круг опций еще шире: от разно-стороннего консьерж-сервиса на входе, который предоставляет спектр услуг, не меньший, чем в хороших отелях, до общедомовых бассейнов и даже собственных кинозалов, где жильцы могут собраться и посмотреть выбранный фильм на большом экране. В частности, такие примеры есть в высотках США», — рассказала госпожа Булмистре.

Олег Ступеньков, руководитель консалтинговой компании «ТОП Идея», среди других трендов обращает внимание на то, что сейчас стало популярным проектировать длинные (выступающие на 3–5 м) козырьки над входами в подъезд — чтобы жильцы, выходя из машины, не попадали под дождь и снег. «Девелоперы стараются продумать и вопрос с размещением почтовых ящиков: сегодня их не всегда оставляют на первом этаже, иногда перемещают в специальное помещение на

минус первом этаже, доступ в которое контролируется консьержем. В отдельных проектах премиум-класса (например, в расположенных около крупных парков) можно даже встретить специальные помещения с постоянно поддерживаемой на нужном уровне температурой для сушки лыжного оборудования», — рассказывает господин Ступеньков.

Если говорить о МОП на этажах и лестничных клетках, то и здесь можно встретить некие новшества в оформлении: например, отмечает господин Ступеньков, если лестничная клетка рассчитана на 8–10 квартир, то в длинном общем коридоре делают не одно окно, как это обычно принято, а несколько, что уже существенно меняет облик всего этажа.

«А вот в Европе подход к отделке и оборудованию МОП намного проще: там на этом стараются максимально сэкономить, отводя под это не более 15% площадей. Лифты и коридоры даже в новых домах бывают настолько узкие, что зача-

стую сложно занести в квартиру мебель. Противоположный подход к оформлению МОП в Сингапуре или Дубае: в каком-нибудь фешенебельном небоскребе почти на каждом этаже может работать ресторан, смотровая площадка, оборудованы какие-то места отдыха, спа-залы, ботанические сады», — говорит господин Ступеньков.

Госпожа Булмистре резюмирует: отделка мест общего пользования для покупателя не является одним из самых важных критериев выбора, во главу угла ставятся расположение объекта, стоимость, качество строительства и репутация застройщика. «При этом в последние годы планка оценки качества проектов у покупателей повысилась, и сейчас в этот критерий включается комфорт не только квартир, но и всего дома в целом. Проекты, не отвечающие этим требованиям, просто не выдержат конкурентной борьбы, а компании вынуждены будут демпинговать», — заключает она. ■

## «ХАЙПАРК» ИЩЕТ АРХИТЕКТОРОВ ДО 1 ОКТЯБРЯ ПРОХОДИТ КОНКУРС НА РАЗРАБОТКУ АРХИТЕКТУРНО-ПЛАНИРОВОЧНОГО РЕШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ЦЕНТРА В ГОРОДЕ-СПУТНИКЕ «ЮЖНЫЙ». ОТКРЫТЫЙ КОНКУРС ОРГАНИЗОВАН АО «ИТМО ХАЙПАРК». СТОИМОСТЬ АРХИТЕКТУРНОГО ПРОЕКТА ОЦЕНИВАЕТСЯ В 63 МЛН РУБЛЕЙ.

Город-спутник «Южный» — масштабный проект застройки участка Пушкинского района Петербурга по обе стороны от Киевского шоссе. На территории более 2 тыс. га планируется построить целый город с собственной инфраструктурой.

На территории площадью около 100 га, выделенной для строительства «ИТМО Хайпарка», разместится кампус Санкт-Петербургского университета информационных технологий, механики и оптики (ИТМО) и инновационный центр прогрессивных производств. Участникам конкурса необходимо разработать мастер-план территории инновационного центра, архитектурный облик и внутренние пространства его основных зданий, спро-

ектировать транспортно-пешеходные и рекреационные зоны, интегрируя проект в планируемую застройку прилегающих территорий.

Основной архитектурной доминантой университетского кампуса станет главный учебный корпус — центр «ИТМО Хайпарк». В нем разместятся аудитории и лекционные площадки, большой конференц-зал, библиотека и коворкинг, лаборатории, музейный комплекс, зоны отдыха. Также в кампусе планируется построить несколько научных центров с лабораториями, студенческие общежития и клуб, спортивный комплекс. Площадь всех строений кампуса — 103,6 тыс. кв. м. На его территории предполагается максимально ограничить

движение автомобильного транспорта, обустроить велодорожки и выделенные линии для передвижения на электрокарах, создать крытые рекреационные зоны и площадки для активного отдыха. В результате здесь смогут разместиться 3,6 тыс. магистрантов и аспирантов, 400 преподавателей, 1,1 тыс. человек обслуживающего и вспомогательного персонала. Из них около 2,5 тыс. человек будут проживать непосредственно на территории кампуса.

Примыкающий к кампусу инновационный центр «ИТМО Хайпарк» площадью около 40 га планируется поделить на отдельные земельные участки по 2–8 га каждый. Все лоты будут обеспечены инженерными сетями и дорогами. Впослед-

ствии планируется продать или передать их в аренду для размещения собственных производственных объектов, лабораторий и офисных зданий. Кроме того, в состав инновационного центра войдут Национальный центр урбанистики и бизнес-инкубатор. Общая площадь зданий инновационного центра предположительно составит 160,4 тыс. кв. м. Здесь смогут разместиться более 5,1 тыс. сотрудников и клиентов.

Завершить проектирование всех объектов центра «ИТМО Хайпарк» планируется к 2020 году, затем начнется поэтапное строительство инженерной и транспортной инфраструктуры, а также зданий кампуса и инновационного центра — вплоть до 2027 года. ■

### ПРОЕКТ

# Успей преуспеть!

ИНВЕСТ-ОТЕЛЬ IN2IT –  
НОВЫЙ ФОРМАТ НЕДВИЖИМОСТИ  
ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ



30 м до метро  
Купчино



Юниты с полной  
отделкой и мебелью  
от **2,4** млн ₽



Инвестиционные  
программы  
от **300 000** ₽



Доход  
до **17%** в год



Рассрочка **0%**  
на **12** месяцев



Строим  
по ФЗ **214**



**IN2IT**  
инвест•отель

[in2it.ru](http://in2it.ru)

**+7 (812) 605-72-07**

Санкт-Петербург, Московский район,  
Витебский пр. | Дунайский пр.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК АО «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

Застройщик ООО «Новый Век». С проектной декларацией и разрешением на строительство можно ознакомиться на сайте [www.in2it.ru](http://www.in2it.ru) Инвест-отель IN2IT, 1 этап строительства. Санкт-Петербург, Витебский пр. 101, участок 2.

РЕКЛАМА

# В ПЕШЕХОДНЫХ АЛЛЕЯХ

## ЗНАЧИМОСТЬ БЛАГОУСТРОЙСТВА ПРИДОМОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ ВОЗРАСТАЕТ С КАЖДЫМ ГОДОМ И ПЕРЕХОДИТ В ПЛОСКОСТЬ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ ЗА ВНИМАНИЕ ПОКУПАТЕЛЯ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Затраты на благоустройство проекта в масс-маркете могут превышать 2% от стоимости проекта, а в бизнес-классе эта доля в два раза выше. Эксперты говорят, что уже известны примеры, когда девелоперы тратят десятки миллионов рублей на обустройство площадок возле дома. Сегодня принято уделять все больше внимания придомовым территориям, и в последние два-три года эта тенденция прослеживается во всех сегментах, хотя раньше была присуща только бизнес-классу.

«Самые интересные „фишки“, которые постепенно становятся стандартом: спортивные, игровые, тренажерные площадки с безопасным (тактильным) покрытием, зона коворкинга, буккроссинг, Wi-Fi, USB-зарядные устройства, пешеходные аллеи, малые архитектурные формы в зонах прогулок и другие. Безусловно, подобные преимущества отстраивают проект от конкурентов, но при этом повышают стоимость квадратного метра», — говорит о застройщиках, активно работающих в комфорт-классе, Людмила Заиченко, заместитель директора департамента исследований Colliers International.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что чем выше статус проекта, тем выше требования, тем больше внимания покупатели уделяют всем мелочам и деталям. «В элитных проектах высаживаемые растения не должны со временем испортить видовые характеристики, не должны стать проблемой для аллергиков, клумбы должны быть оригинальны, восхищать и радовать собственников. Строительные компании стали деликатно относиться к существующим на площадке деревьям, сохраняя их во время строительства. Все чаще мы видим арт-объекты, которые становятся визитной карточкой проектов», — рассказала она.

Яна Булмистре, руководитель отдела маркетинга строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест» в Санкт-Петербурге, говорит, что сегодняшний тренд в планировании придомовых территорий — освобождение двора от парков. Вместо них создаются детские и спортивные зоны, дизайнерский ландшафт, оборудуются беседки, беговые дорожки, велостоянки, площадки для выгула домашних питомцев. «Чем выше класс новостройки, тем больше внимания уделяется организации дворового пространства. К оформлению приглашаются именитые дизайн-студии, а в зависимости от расположения объекта здесь могут присутствовать арт-объекты, фонтаны, оборудованные набережные и пляжи или искусственные водоемы», — перечисляет она. — Созданием двора нашего ЖК «ARTквартал. Аквилон» в центре Петербурга занималось агентство «Нескучный сад», в портфеле которого — парки «Новая Голландия» и «Диво-остров». Помимо детских площадок и спортивных зон, здесь будет создана арт-аллея, украшенная скульптурами современных художников,



ВНУТРЕННЕЕ ПРОСТРАНСТВО В ЖК «ЦАРСКАЯ СТОЛИЦА» ВЫГЛЯДИТ УХОЖЕННЫМ И СОВРЕМЕННЫМ

и организована двухуровневая беседка с бесплатным Wi-Fi. На первом ярусе разместится зона для буккроссинга, на втором — лежаки для отдыха и фотозона со скульптурной группой «I love ARTквартал». Для детей мы предусмотрели крытую сцену, где можно проводить общедомовые праздники, а также уличные музыкальные инструменты». Госпожа Булмистре подчитала, что, как правило, в масс-маркете затраты на благоустройство составляют 2% и выше от себестоимости проекта. «В бизнес-классе — это от 4% и выше в зависимости от замысла создателей проекта», — говорит она.

Анзор Берсиров, руководитель проектов комплексного освоения территорий АО «Строительный трест», отмечает, что у некоторых московских девелоперов на организацию придомовых пространств уходят миллионы рублей. «Одно из самых интересных и дорогостоящих решений на рынке, о которых я слышал, — это детская площадка стоимостью более 150 млн рублей», — говорит девелопер. — Наша компания также уделяет внимание организации придомовых пространств. Примером может служить пешеходный бульвар Белых ночей в жилом комплексе «NewПитер». Он проходит через весь квартал, его протяженность через несколько лет составит более двух километров, а площадь благоустройства — около 50 тыс. кв. м. Данный объект — это променадная зона с зелеными рекреациями, малыми архитектурными формами, велодорожками и полем для игры в мини-футбол. Развитие инфраструктуры на бульваре происходит пропорционально готовности жилых домов и росту количества проживающих рядом

семей. В следующем году мы должны приступить к созданию площадки для занятий воркаутом и построить эксклюзивную детскую площадку».

«Благоустройство — это лицо жилого комплекса, поэтому сегодня, чтобы привлечь покупателя, концепция должна быть проработана до мелочей и отличаться жилой комплекс от окружающих предложений, создавая чувственную привязку. Есть множество способов добавить проекту уникальности бюджетно, проявив фантазию. При реализации таких проектов используются не только передовые архитектурные решения, но и оригинальные дизайнерские идеи при оформлении фасадов, придомовых территорий, спортивных и детских площадок, создание арт-объектов. Например, у нас в квартале это медленная река, беседки. Ну и, конечно, дворы без машин», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Руководитель архитектурно-дизайнерской группы компании ЛСП Оксана Андросова рассказала: «Уже на стадии ППТ мы думаем о том, какие еще интересные и полезные решения можно внедрить. Например, в жилом комплексе «Цивилизация» у нас запроектирован пешеходный бульвар, а во второй очереди жилого комплекса «Новая Охта» планируется целая парковая зона. В первой очереди уже есть пространство с аллеями и дорожками. Среди новых трендов — создание велодорожек».

«В борьбе за покупателей девелоперы зачастую выходят на рынок с совершенно одинаковым набором преимуществ: закрытые дворы, детские площадки, зоны отдыха, реке фонтаны», — говорит Полина

Яковлева, директор по развитию компании ProExpert. — На фоне конкурентов выделяются проекты RBI, в составе которых есть памятники архитектуры, которые застройщик реставрирует и восстанавливает. Например, в ЖК «Четыре горизонта» отреставрировали водонапорную башню Охтинской бумагопрядильной мануфактуры, построенную в середине XIX века, в которой пока предполагается организовать галерею. А в проекте Time реконструировали здание газгольдера и приспособили его под паркинг».

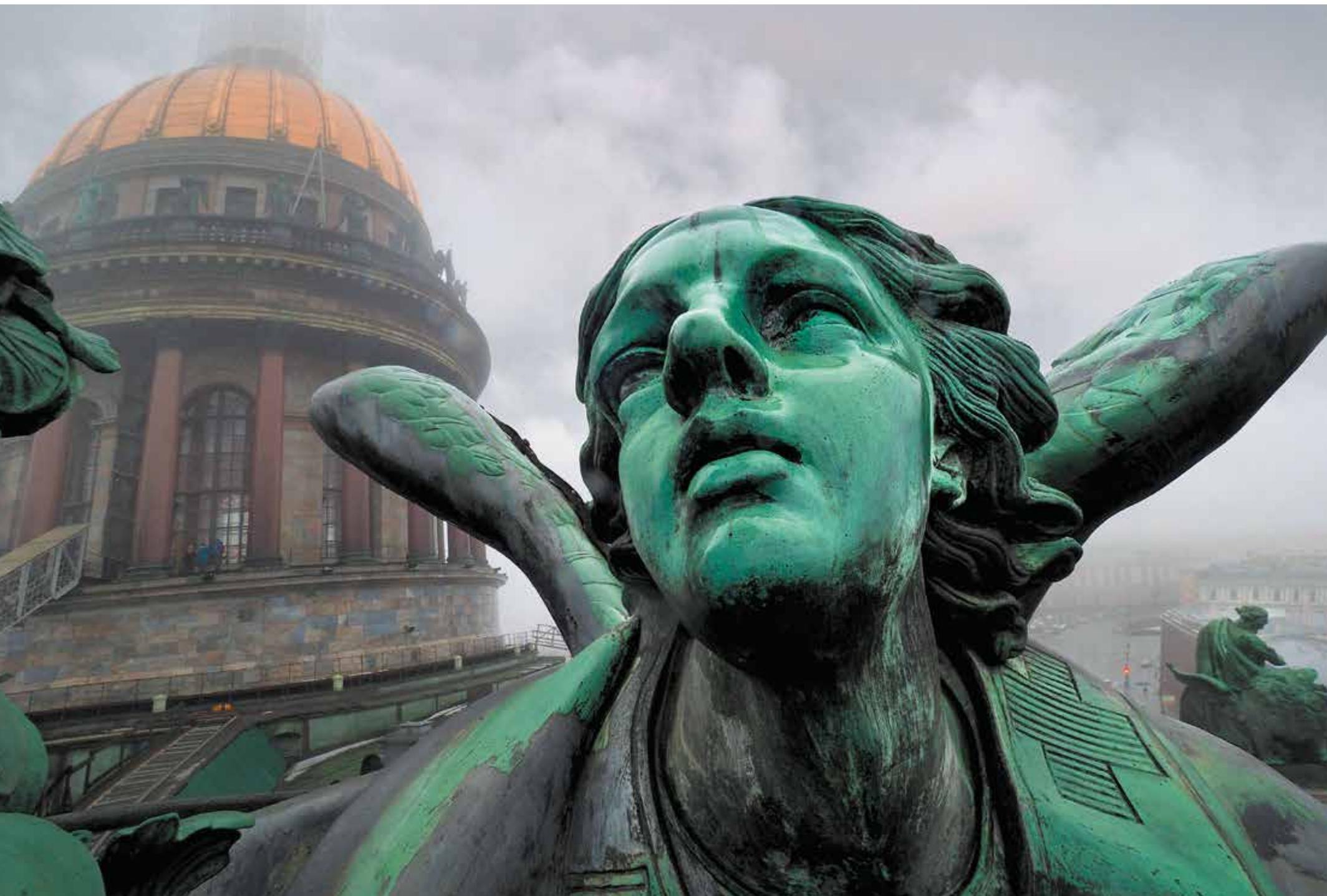
Сергей Балуйев, директор по продажам компании «Факт. Коттеджные поселки», считает, что загородная жизнь предполагает другие форматы досуга, нежели в городе. Создание мест общего пользования — обязательный элемент поселков комфорт-класса и выше. В данных ценовых сегментах клиенты готовы платить за преимущества: рекреационные зоны, спортивные площадки и другие объекты инфраструктуры и дизайна. «Наличие таких территорий позволяет сделать жизнь в пригороде более насыщенной, полноценной и комфортной, без расхода огромного количества времени на поездки в город», — говорит он. — Например, в поселках нашей компании «ПриЛЕСный» и «Кокосы» есть рекреационные зоны, включающие детские и спортивные площадки, прогулочные зоны с озеленением, скверики с фонтаном и скамейками, горки и катки. Это позволяет больше времени проводить в поселке, знакомиться с соседями, а нам — организовывать на этих территориях соревнования и праздники».

Господин Балуйев считает, что в Ленинградской области есть интересные примеры и в элитном сегменте. «Например, в коттеджном поселке «Медовое» построен клубный дом Waves — функциональный арт-объект по проекту итальянского архитектора Гаэтано Пеше. Такие объекты, хоть и дороги, но являются уникальной привилегией для жителей. Застройщик из Иркутска «Хрустальный девелопмент» дополняет свои проекты арт-объектами в виде шахмат или создает кварталы в стилистике парков разных стран. Концепция формирует визуальную доминанту как самой застройки, так и общественной инфраструктуры. Это всегда выигрышно, как минимум с эстетической точки зрения. Внушительные затраты на памятники и арт-объекты актуальны для элитной недвижимости, тогда как для бизнес- и комфорт-классов на первом месте функциональность дизайна», — говорит он.

Впрочем, лидеры рынка считают, что в избыточных расходах на придомовые территории необходимости нет. «Главное — сделать так, чтобы было комфортно. Конечно, какие-то застройщики делают целую зону с арт-объектами и сооружениями, но так ли это необходимо? Да, это красиво и привлекает внимание, но гораздо важнее, как ты сможешь подъехать к своему дому, как к нему подойти, как развезти с соседом», — отмечает госпожа Андросова. ■

# ВЕЩЬ ДЕТЕЙ

с «Коммерсантом» **spb.kommersant.ru**



**SPB.KOMMERSANT.RU**

ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАКТАМ,  
КОМПЕТЕНТНОСТЬ И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ  
И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ  
ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ  
TELEGRAM И FACEBOOK



**Коммерсантъ.ru**<sup>®</sup>  
в Санкт-Петербурге

# ЦЕНЫ РАСТУТ, ПРОДАЖИ ИДУТ ЗА ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ С НАЧАЛА ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ПОЯВИЛОСЬ МЕНЬШЕ КВАРТИР, ЧЕМ ЗА ТОТ ЖЕ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ СЧИТАЮТ, ЧТО РЕЗУЛЬТАТЫ МОЖНО НАЗВАТЬ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМИ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным комитета по строительству Санкт-Петербурга, за восемь месяцев 2018 года в городе введено в эксплуатацию 1,285 млн кв. м жилья, из них около 1,12 млн кв. м — квартирное жилье (без учета ИЖС), что на 40% ниже уровня аналогичного периода 2017 года.

Впрочем, Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», полагает, что снижение объемов ввода не отражает ситуации на рынке. «Сейчас рынок достаточно активен. Ослабления покупательского спроса не было. Значительного оттока денег со строительного рынка сегодня также не наблюдается. Более того, полагаю, что в ближайшее время продажи будут расти из-за ожидания увеличения цен, и ипотечных ставок», — говорит он.

Главный управляющий департамента новостроек ООО «Александр-Недвижимость» Сергей Беляков так объясняет ситуацию: «Средний срок строительства составляет 2,5–3 года. Это значит, что в прошлом году вводили стройки с пикового 2014 года, когда начинались большие проекты и закладывались большие объемы. Сейчас выходят на сдачу результаты строек 2015–2016 годов, как раз в тот период произошел некоторый спад».

В августе в Петербурге было введено в эксплуатацию 177,8 тыс. кв. м жилья, 130 домов, на 3890 квартир, включая индивидуальное строительство. Как сообщает пресс-служба комитета по строительству, лидером по вводу жилья в августе стал Невский район, там сдано 56,1 тыс. кв. м жилья (один дом на 1524 квартиры). Следующим стал Пушкинский район, где введен в эксплуатацию 31 дом на 974 квартиры общей площадью 46,7 тыс. кв. м. На третьем месте Красногвардейский район: сдано 28,3 тыс. кв. м жилья (два дома на 795 квартир).

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что по итогам восьми месяцев средние цены на первичном рынке жилья Петербурга и Ленинградской области росли во всех сегментах. Квадратный метр в домах класса масс-маркет в Петербурге прибавил в цене 3,6% (в августе — 100,3 тыс. рублей), в пригородной зоне — 4,8% (в августе — 65 тыс. рублей). «Квадрат» в домах бизнес-класса стал стоить на 0,4% дороже, чем в начале года (в августе — 163,7 тыс. рублей), в элитном сегменте рост цен составил 8,7% (в августе — 346 тыс.). Также подорожали апартаменты. В классе масс-маркет — на 3,1% (122 тыс.), в бизнес-классе — на 4% (164,4 тыс.). «Цены достаточно долго сохранялись на одном и том же уровне, при этом затраты застройщиков, которые удерживали достигнутый уровень качества, росли. Поэтому рост цен во многом прогнозировался. Также в изменение средних цен вносит свой вклад и увеличение строительной готовности ряда объектов. Мы прогнозируем, что до конца года цены продолжат демонстрировать не-



НОВОСТРОЙКИ ПОЛЬЗУЮТСЯ ВОЗРАСТАЮЩИМ СПРОСОМ НА ЛЮБОЙ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА

большой, но планомерный рост», — рассуждает госпожа Трошева.

Генеральный директор группы компаний «Унисто Петросталь» Арсений Васильев полагает, что на цены повлияли такие факторы, как сезонность, вывод большого количества новых проектов, изменения в законодательстве, проведение чемпионата мира по футболу, а также открытие новых станций метрополитена.

При этом некоторые девелоперы констатируют значительное повышение спроса. «За восемь месяцев продажи увеличились почти вдвое. Сейчас подавляющее большинство клиентов вкладывает в сервисные апартаменты сбережения, выведенные из долгосрочных вкладов. Снижение ставок по банковским продуктам мотивирует искать более прибыльные активы. Наложил свой отпечаток и нестабильность банковского сектора», — говорит Татьяна Колосова, директор по продажам ГК Docklands Development.

«Глобальные встряски в законодательной сфере подтолкнули покупателей к более оперативному решению жилищного вопроса. Спрос, как и количество заключенных сделок, вырос», — констатирует Яна Булмистре, руководитель отдела маркетинга строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест» в Санкт-Петербурге. — Активность покупателей начала увеличиваться еще в апреле-мае и была нетипичной на протяжении всего летнего периода. Количество заключенных сделок по объектам компании «Аквилон Инвест» выросло как минимум на 30% по сравнению с весенними месяцами».

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, считает, что текущий год оказался достаточно позитивным для петербургского рынка недвижимости. «К июлю-августу спрос на новостройки достиг своего пика. По некоторым нашим объектам мы наблюдали рост продаж до 50%. Отчасти это связано с выводом на рынок новых объектов, однако оживление наблюдается и по уже давно реализуемым проектам. Активизация рынка недвижимости также связана с изменением курсов валют и общей нестабильной экономической ситуацией. В частности, мы наблюдаем рост числа неипотечных сделок. Покупатели инвестируют свободные денежные средства, в том числе, в недвижимость. Однако, к счастью, ситуация пока не напоминает 2014 год. До конца года мы ожидаем сохранения стабильно высокого спроса на жилую недвижимость, который может корректироваться в зависимости от ситуации в экономике страны», — говорит господин Терентьев.

В пресс-службе группы ЛСР сообщили, что продажи в Петербурге во всех сегментах выросли на 36% в квадратных метрах и на 33% в деньгах по отношению к аналогичному периоду 2017 года. Похожая ситуация и в других регионах присутствия группы — Москве и Екатеринбурге, где рост отмечен как в квадратных метрах, так и в общей стоимости заключенных контрактов. Что касается последних месяцев лета, то продажи в августе, по предварительным данным, выросли на 57% по отношению к августу прошлого года во всех регионах присутствия компании. В Петер-

бурге этот рост составил 58%. Продажи элитного жилья в Петербурге за этот же период прибавили 75% за счет продаж квартир и в готовых, и в строящихся объектах.

Юлия Семкина, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», подтверждает: «По сравнению со стагнирующим 2017 годом нельзя не отметить положительную динамику сегодняшних реалий первичного рынка недвижимости Петербурга. Уже за семь месяцев застройщиками заключено 45 449 договоров долевого участия, тогда как за восемь месяцев 2017 года заключено 36 186 договоров. С начала года на конец августа цена квадратного метра строящегося жилья прибавила, в прошлом году, напротив, за восемь месяцев наблюдалась отрицательная динамика: цена снизилась на 0,5%».

Арсений Васильев при этом отмечает, что предложение перемещается в город, а в области выводится все меньше проектов. «Продажи в городе выросли на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а вот в области число заключенных сделок упало на 15–20%. Маржинальность городских проектов выше — и застройщики устремились туда», — поясняет он. Эксперт обращает внимание на то, что по вводу жилья Ленобласть опережает Петербург: там уже по итогам первого полугодия 2018 года было введено 1,7 млн кв. м, сказывается всплеск вывода проектов во Всеволожском и Ломоносовском районах в 2015–2016 годах.

Некоторые эксперты полагают, что серьезного падения стоит ждать лишь после отмены долевого строительства. Андрей Пригульный, руководитель УК «Мульти-мекс», полагает, что Петербург был и будет регионом с высоким спросом на жилье в связи с экономической привлекательностью региона. «Сейчас рынок переходит на проектное финансирование, и очевидно, что те объекты, которые построены за счет средств дольщиков, девелоперы хотят ввести как можно быстрее. А вот с переходом на проектное финансирование, особенно первое время, вряд ли они станут торопиться с продажей и вводом в эксплуатацию, а будут примеряться к рынку, смотреть на уровень спроса и на то, насколько можно будет поднять цены. Так что, возможно, с вводом всех законодательных изменений динамика ввода изменится. Спрос в 2018 году на жилье в Петербурге очень высокий. Это связано и с итогами президентских выборов — некоей политической стабильностью, и с тем, что все, кто хотел приобрести жилье в „долевке“, поспешили это сделать», — говорит он.

«Негативные прогнозы могут быть связаны с падением спроса, которое неизбежно последует за нынешним всплеском, а также с удорожанием ипотеки: о высокой возможности развития событий по такому сценарию уже заявили в Центробанке и Минстрое», — полагает госпожа Булмистре. ■

# ТАКОЙ ГИБКИЙ БРЕНД

ОТЕЛЬ HOLIDAY INN EXPRESS ST. PETERSBURG — SADOVAYA ОТКРЫЛСЯ 18 ИЮНЯ 2018 ГОДА, И В ПЕРВЫЙ ЖЕ ДЕНЬ РАБОТЫ БЫЛО ЗАБРОНИРОВАНО 100 НОМЕРОВ. И ЭТО ПРИТОМ, ЧТО ПРЕЖДЕ ОНИ НЕ ВЫСТАВЛЯЛИСЬ НИ В ОНЛАЙН, НИ В ОФЛАЙН-ПРОДАЖУ. О ТОМ, КАК ОРГАНИЗОВАНА РАБОТА ПЯТОГО В РОССИИ ОТЕЛЯ СЕТИ, РАССКАЗЫВАЕТ ЕГО ДИРЕКТОР ОТДЕЛА ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА ЛИЛИЯ МАЛЮТИНА. НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ

**ЛИЛИЯ МАЛЮТИНА:** Изначально мы планировали открыться 29 июня, но процесс стройки и отделки шел так хорошо, что дата была передвинута. Для того чтобы сохранить репутацию, мы не запускали бронирования. Обычно отель строит базу из групп, корпоративных гостей, ранних заказов — у нас не было ничего.

Мы открылись 18 июня в 13:48 — точно помню, — и уже через два часа начались онлайн-продажи. Дальше спрос только рос, пик пришелся на период игр чемпионата мира по футболу: 9 и 10 июля, в полуфинал, у нас была стопроцентная загрузка. И сейчас свободны только отдельные номера: загрузка держится на уровне 80–90%, в отдельные дни достигает 100%.

**GUIDE:** Реконструкция Никольских рядов шла восемь лет. Изначально сообщалось, что инвестиции в комплекс составят 6 млрд рублей, здесь разместится пятизвездочный отель. В итоге инвестиции сократились вдвое, предполагаемая окупаемость — 12–15 лет, и появилось два других гостиничных оператора.

**Л. М.:** Бренды Holiday Inn Express и Meininger были выбраны как наиболее активные и пользующиеся спросом бренды в рамках разумной экономии гостей.

**Г:** Holiday Inn Express — один из наиболее динамично развивающихся брендов в линейке оператора InterContinental Hotels Group (IHG), с 1991 года в мире открылось больше 2500 заведений сети. Расскажите о планах в России.

**Л. М.:** У IHG цель — развить бренд на отечественном рынке. Самый первый Holiday Inn Express открылся в Воронеже, потом три в Москве, все это «трешки», и лишь мы получили «четыре звезды». Наши туристы — люди, которые не то чтобы пытаются сэкономить, но выстраивают свой бюджет грамотно. Сеть пользуется спросом потому, что это качество за разумные деньги, номера укомплектованы всем, что нужно гостям, кровати с ортопедическими матрасами и меню подушек: гости могут выбрать из мягких или жестких подушек, на кровати стоит табличка, которая акцентирует на этом внимание. Мы постоянно спрашиваем отзывы у постояльцев, все говорят про очень комфортный сон. Недавно приезжала бригада фотографов, жила здесь четыре дня. Сказали, что так хорошо не высыпались давно, и это было очень приятно! Вообще, в сети IHG большой акцент делается на безопасность и на комфорт. Гостиница — место, куда человек приходит отдохнуть и поспать, неважно, после экскурсии или конференции.

**Г:** Дизайн отеля делала IHG?

**Л. М.:** Да. Бренд очень smart. Наш Holiday Inn Express уже четвертого поколения, в третьем были гладильные комнаты и немного другая цветовая гамма. И мы, и отели на Павелецкой и в Шереметьево открылись в измененном дизайне: все номера



обтекаемые, мягкие углы, ненавязчивые цвета, вкрапления красного — кресла, белье, шкафы со встроенными утюгом и доской. Все Holiday Inn Express одинаковые, материалы одного качества, чтобы гость, который приезжает в Москву, Берлин или Лондон, получил тот уровень сервиса, на который рассчитывает.

**Г:** У вас нет рум-сервиса — в целях экономии?

**Л. М.:** Да. Гость может позвонить на ресепшен, сделать заказ, но за блюдами нужно будет спуститься вниз. Это определенная экономия на персонале, но, соответственно, и экономия для гостя на стоимости номера. У нас нет отдельного ресторана — его в принципе в заведениях бренда не предусмотрено, есть только помещение для завтраков. Но до 11 часов вечера кухня полноценно работает, и можно выбрать обед или ужин по меню.

**Г:** Насколько я знаю, служба консьержей тоже не подразумевалась, но в итоге появилась.

**Л. М.:** Наши постояльцы хотят куда-то пойти, купить билеты — особенно в Мариинский театр, до которого отсюда пять минут. Все обращаются на ресепшен. Так как профессиональной службы консьержей нет, иногда ребятам бывает тяжело. Из-за большого количества запросов мы приняли решение пригласить команду, которая будет оказывать услуги консьер-

жа: помогать с такси, трансфером, билетами, автобусами. Как минимум это повышает лояльность гостей.

**Г:** Болельщики уехали. Кто сейчас ваши гости?

**Л. М.:** У нас половина гостей — граждане РФ, половина — иностранцы, преобладают Испания, Франция, Италия, Иран и немного Китая с Индией. Иран очень хорошо ездит с 2012 года, не только в наш отель, а в принципе в Россию. Был момент в 2014 году, когда европейцы из-за разных политических нюансов не очень активно ездили, но сейчас процесс пошел.

**Г:** Какой процент бронирований идет онлайн, какой офлайн?

**Л. М.:** Примерно 50% — групповые бронирования, остальные индивидуальные. Основные онлайн-ресурсы — это Booking, Expedia и сайт самой гостиницы. IHG проводит большую кампанию по продвижению сайта, опираясь на участников программы лояльности. Лозунг «Бронируя у нас, вы экономите» — это правда, наша цена всегда немного ниже, чем у других.

**Г:** Тот факт, что в историческом здании ничего нельзя менять, сказался на площади номеров, а в итоге и на звездности отеля?

**Л. М.:** Номера на втором этаже — 25–36 кв. м, на третьем мансарды — преимущественно 23–26 кв. м. В традиционных Holiday Inn Express номера площадью от 17 до 20 кв. м. То, что мы получили за

счет этого категорию «четыре звезды», — большой плюс. Но есть и нюансы: когда человек сначала живет у нас, а потом — в «Holiday Inn Express Москва Павелецкая», у него портится впечатление от столичного отеля. Поэтому мы акцентируем внимание гостей на том, что это нестандартные комнаты. И еще у нас 12 номеров для маломобильных граждан, тогда как в любой другой гостинице обычно их три-четыре.

**Г:** Ждете ли вы открытия станции метро «Театральная»?

**Л. М.:** Очень ждем. К нам весной приезжал один из немецких партнеров. Спросил: «Где же ваше метро?» «К сожалению, не успели открыть в 2018-м, станции „Новокрестовская“ и „Беговая“ оказались актуальнее». «Ну как же так? Мне было обещано...» Не только мы ждем открытия этого метро, вопрос важен для всего района.

**Г:** Собираетесь ли вы в каком-нибудь качестве задействовать двор? Это же 7000 кв. м.

**Л. М.:** Это гордость и наша, и наших собственников. Выходишь на Садовую и Крюков канал — появляются звуки улиц. А во дворе очень тихо. Он также охраняется государством и должен быть открыт для жителей города. Часть его займет платная парковка с паркоматами, рассчитанная не только на постояльцев. На оставшейся мы планируем проводить мероприятия — ярмарки с шатрами, вечеринки, концерты, фуршеты. ■

# УЧАСТКИ БЕЗ АЖИОТАЖА

ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, РЕГУЛИРУЮЩЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЕ СРЕДСТВ ДОЛЬЩИКОВ, НЕ ПОВЛИЯЛИ НА ЗЕМЕЛЬНЫЙ РЫНОК ПЕТЕРБУРГА. НЕСМОТЯ НА ИНФОРМАЦИЮ ОБ АКТИВИЗАЦИИ НЕКОТОРЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ УЧАСТКОВ С ГОТОВЫМИ ПРОЕКТАМИ, АНАЛИТИКИ КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО ЦЕНЫ НА ЗЕМЛЮ ОСТАЮТСЯ СТАБИЛЬНЫМИ. ДА И РОСТ СДЕЛОК БЫЛ НЕ ТАКИМ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ, КАК МОГЛО БЫ ПОКАЗАТЬСЯ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

По данным Colliers International, в январе — июне 2018 года объем вложений в земельные участки на 17% превысил итоги аналогичного периода прошлого года. Совокупная сумма сделок по земле составила \$240 млн, при этом объектами инвестирования в основном были участки под жилищное строительство, объем вложений в которые увеличился на 14% по сравнению с первым полугодием 2017 года.

Средний размер приобретенного участка под жилье показал прирост в два раза — 7,4 га в первой половине 2018, тогда как в первой половине 2017 года он был около 3,8 га. Активизацию застройщиков можно объяснить стремлением расширить портфель земельных активов и получить разрешения на строительство до 1 июля, то есть до вступления в силу поправок к 214-ФЗ. Например, у 60% участков под строительство жилья, приобретенных в первом полугодии 2018 года, разрешения на строительство уже имелись либо были получены до конца июня.

Земельный банк пополнили такие девелоперы, как Setl City, «Лидер Групп», Legenda Intelligent Development, RBI, «Росстройинвест». «По нашей оценке, на приобретенных участках может быть построено суммарно около 1,46 млн кв. м жилой недвижимости», — говорит Анна Сигалова, директор департамента инвестиционных услуг Colliers International.

По данным ГК «Финам», в первой половине 2018 года в Санкт-Петербурге было выдано около 400 разрешений на строительство, что в полтора раза превосходит показатель за аналогичный период прошлого года. «Значительная часть жилья строилась опережающими темпами из-за изменений в 214-ФЗ и грядущей отмены долевого строительства, что привело к определенному затовариванию рынка. В том числе и рынка земли», — говорит Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам». При этом он обращает внимание на то, что поправки к закону о долевом строительстве, принятые в трех чтениях в Госдуме, хотя и ужесточают ряд аспектов операционной деятельности девелоперов, пока не содержат точной даты прямого запрета продажи квартир по ДДУ.

Руководитель УК «Мультимекс» Андрей Пригульный говорит, что сегодня больше всего востребованы участки под жилое строительство, но город почти не предоставляет подготовленных участков, поэтому чаще всего сделки происходят между частными компаниями.

«Более или менее развит рынок участков под коммерческие площади — склады, офисы, торговлю. До сих пор рынок можно назвать рынком продавца, сделки происходят между частными компаниями. Наиболее востребованы участки площадью от 50 до 100 тыс. кв. м. Спрос на участки на жилье немного сместился на



ЗАСТРОЙЩИКИ АКТИВНО СТРЕМЯТСЯ РАСШИРИТЬ СВОИ ЗЕМЕЛЬНЫЕ АКТИВЫ

границы с городом и на территорию Лен-области, где процесс согласований идет быстрее. Примером может стать Ломоносовский район, который в последнее время активно застраивается», — отмечает господин Пригульный.

Генеральный директор группы компаний «Унисто Петросталь» Арсений Васильев говорит: «Из-за изменений в законодательстве многие девелоперы сейчас активно выводят проекты на рынок. Мы ощущаем, что за последний период на рынке выросла активность. Стали заметны территории, на которых застройщики занимаются редевелопментом. Например, это Петровский остров».

«Девелоперы продают землю по двум причинам: у них или все хорошо, или все плохо. В свое время компании активно пополнили земельные банки, приобретая неподготовленные земельные участки, и часть оказалась избыточной. Ряд девелоперов просто хочет диверсифицировать портфель проектов. Иногда проще проект продать, чем платить за него налоги», — объясняет Борис Латкин, генеральный директор Rocket Group.

«В прошлом году мы приобрели проект „Новоорловский“. Его строительству мы посвятим ближайшие годы. Поэтому новых участков пока не ищем», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

«Главный тренд последних двух лет — повышенный интерес девелоперов именно к внутригородским территориям. Нарращивание земельного банка не стоит

отождествлять с развитием исключительно новых участков. В центре города на данный момент реализуется много объектов редевелопмента и реновации», — поясняет коммерческий директор Docklands Development Екатерина Запорожченко

Анна Сигалова констатирует, что, несмотря на повышение объема инвестиций в жилищное строительство в первом полугодии 2018 года, цены на земельные участки сегодня стабильны. «Покупают в основном по-прежнему под строительство жилья, земли коммерческого назначения приобретают под апартаменты, торговые объекты формата big box, а также офисные проекты built-to-suit», — перечисляет она.

Господин Латкин полагает, что все интересные участки уже куплены. Оставшиеся территории требуют большой работы: нужно менять проект, заново вкладывать деньги в подготовку градостроительной документации, вносить изменения в разрешение на застройку. «Все это достаточно большие затраты, которые будут вычитаться из стоимости земельного участка. Поэтому цена на землю в ближайшее время будет падать», — уверен господин Латкин.

«Снижение цен наблюдается только на проблемные участки — с серьезными обременениями или сложным и неопределенным градостроительным статусом, по которым собственники начали уступать уже до 30–40% от заявленной стоимости», — указывает госпожа Сигалова.

Эксперты констатируют, что спрос вырос на землю не только под жилищное

строительство, но и под промышленные объекты. Алла Сидоренко, руководитель направления индустриальной недвижимости компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», говорит: «Спрос на качественные участки по приемлемой цене увеличился, но найти подходящий участок с подготовленной инженерной и транспортной инфраструктурой стало сложнее. Благодаря тому, что активность покупателей за последний год возросла, а спрос стал более избирательным, в этом году нам удалось реализовать земельный участок с крупным объектом незавершенного строительства (завод в Кировском районе — земельный участок 7,3 га, общая площадь зданий — 37 тыс. кв. м), который был в работе четыре года».

Госпожа Сидоренко обращает внимание на то, что в последнее время технические задания со стороны покупателей на подбор участков под промышленное строительство стали более объемными. Увеличилась площадь запрашиваемых участков (чаще всего запрашивают от 3 до 10 га). Наиболее активные в этом году были предприятия — поставщики пищевых продуктов и стройматериалов, предприятия машиностроения. «Время согласования также увеличилось, переговоры и согласования могут занимать год. Формирование цены на землю стало еще более индивидуально, оно напрямую зависит от общей площади участка, наличия коммуникаций и лояльности продавца», — отмечает госпожа Сидоренко. ■

# «ШАПЕЛЬ» — ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ РЕСТАВРАЦИИ

САМЫЙ РОМАНТИЧЕСКИЙ ПАВИЛЬОН АЛЕКСАНДРОВСКОГО ПАРКА БОЛЕЕ СЕМИДЕСЯТИ ЛЕТ НАХОДИЛСЯ В АВАРИЙНОМ СОСТОЯНИИ. В СЕРЕДИНЕ СЕНТЯБРЯ «ШАПЕЛЬ» ОЖИЛА — ЭТО СТАЛО ГЛАВНЫМ РЕСТАВРАЦИОННЫМ СОБЫТИЕМ ГОДА 100-ЛЕТИЯ МУЗЕЯ-ЗАПОВЕДНИКА «ЦАРСКОЕ СЕЛО». АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Вместе с павильоном преобразилась Сиреневая аллея рядом с ним — здесь высадили 70 кустов сирени французских сортов. Идея ее воссоздания возникла, когда начались реставрация самого павильона и работы по мелиорации, восстановлению дорожек и тропинок в этой части Александровского парка.

Павильон «Шапель» (от франц. *chapelle* — «капелла») построен на окраине Александровского парка в 1825–1828 годах в виде готической часовни, разрушенной временем, по проекту Адама Менеласа. Он является автором проектов и других «готических» сооружений Александровского парка. «Шапель» выглядела как романтические руины, созданные искусственно: соединенные широкой аркой две квадратные башни, одна из которых полностью «обвалилась». В окнах были вставлены цветные стекла, внутри — у основания сводов установлены фигуры ангелов скульптора Василия Демут-Малиновского. Статую Христа приобрела у известного немецкого скульптора Иоганна Генриха фон Даннекера вдовствующая императрица Мария Федоровна и подарила своему сыну императору Александру I — сегодня статуя находится в собрании Государственного Эрмитажа.

После революции «Шапель» открыли для посещения как музейный объект, но в начале 1930-х закрыли. С 1931 года до Великой Отечественной войны в «Шапели» располагались жилые квартиры. Понятно, что состояние здания и интерьера оказалось в плачевном состоянии. Осмотр 1933 года зафиксировал: кирпичи со стен отваливаются, почти все стекла малого размера выбиты, у статуи работы Даннекера отбиты пальцы.

В начале Великой Отечественной войны в павильоне, в чердачном помещении, установили зенитные орудия, и над зенитками была раскрыта часть кровли. Во время фашистской оккупации здесь был наблюдательный пункт. В первые послевоенные годы повреждения усугубились: возможности провести ремонт не было, материалов тоже. К концу 1940-х годов, как зафиксировано в исторической справке, «основная часть железа была сорвана, остатки его свисали, и их продолжал срывать ветер. Из-за длительных протечек стропильная система частично прогнила, снарядами частично повреждена кирпичная кладка руинной части и каменная лестница. Оконные и дверные переплеты целиком выломаны... скульптура с частичными повреждениями; лепные фигуры ангелов — тоже».

В 1950–1951 годы были произведены консервационные работы, в том числе



ВОССТАНОВЛЕННАЯ «ШАПЕЛЬ» ПОСЛЕ 70 ЛЕТ РАЗРУХИ СНОВА СТАЛА УКРАШЕНИЕМ ПАРКА

капитальный ремонт кровли. Проекты реставрации и капитального ремонта разрабатывались в 1953, 1963 и в 1987 году, но они так и не реализовались. По некоторым данным, к 1966 году нижний этаж все еще использовался под жилье.

Наконец, в 2011 году было сделано комплексное обследование здания и была разработана проектно-сметная документация по реставрации и приспособлению павильона под музейное использование. В 2014 году проведена историко-культурная экспертиза проекта. В 2015–2016 годах в рамках федеральной целевой программы «Культура России (2012–2018 годы)» прошли первоочередные ремонтно-реставрационные работы. В апреле 2017 года в результате конкурса для последующей реставрации здания подрядчиком стала компания «Лапин Энтерпрайз».

Реставрация «Шапели» включала значительный объем работ: «ремонт и усиление конструктивных элементов здания; ремонтно-реставрационные работы по шатру башни; ремонт кровли; реставрация столярных заполнения; оснащение здания системами инженерно-технического обеспечения; восстановление интерьера капеллы». В интерьере отреставрировали лепной готический свод и провели консервацию подлинного живописного декора. Потолок основного помещения капеллы имеет веерный свод, характерный для английских позднеготических построек. При его расчистке реставраторы обнаружили исторический колер — было принято решение места значительных утрат затонировать в исторический цвет. Вместо статуи Спасителя, находящейся теперь в собрании Эрмитажа, в «Шапели» установили скульптуру великой княгини Александры Николаевны (Адини), дочери императора Николая I, работы Ивана Витали. Когда-то эта скульптура находилась в утраченной «Малой Шапели» на берегу Ламского пруда, а последние десятилетия хранилась в фондах музея.

Крышу павильона украшал флюгер в форме петушка, выполненный из меди, он сильно пострадал во время Великой Отечественной войны. Теперь на кровле красуется копия петушка, в основание которого сотрудники музея заложили капсулу с посланием потомкам.

Общая стоимость работ — 132 млн рублей. Финансирование осуществлялось за счет федеральной целевой субсидии и внебюджетных средств ГМЗ «Царское Село». Посещение павильона свободное, он доступен каждый день с 9 до 19 часов. ■

# АКТУАЛЬНАЯ ОСЕНЬ В «СИМПОЗИУМЕ»

ШЕФ-ПОВАР РЕСТОРАНА «СИМПОЗИУМ» АРТЕМ ГУЛЬ ОСНОВАТЕЛЬНО ПОРАБОТАЛ НАД СЕЗОННЫМ ОБНОВЛЕНИЕМ МЕНЮ: СОЗДАЛ БОЛЕЕ ДЕСЯТИ НОВЫХ БЛЮД, ПРИГОТОВЛЕННЫХ С ОСЕННИМИ ПРОДУКТАМИ.

Новинкой в разделе супов стал старорусский суп пигус из лесных грибов с домашними солеными огурцами. Особенность этого блюда — необычная технология приготовления, при которой суп томится более суток при низкой температуре.

Раздел холодных закусок пополнился классическим русским блюдом в авторской интерпретации шефа. Форшмак с кремом из зеленого лука готовится из скумбрии вместо традиционной сельди. При подаче блюдо украшается кремом из зеленого лука и дополняется свежеспекаемым гречишным хлебом.

Обновился и раздел горячих блюд. Теперь можно попробовать телячий язык

конфи с грибным паштетом, ладожскую форель с кукурузной кашей и копчеными опятами, а также щучьи котлеты с тартаром из домашнего йогурта, свежих и соленых огурцов.

Главный ингредиент этой осени — тыква. Медовая тыква является основой нового десерта, который глазируется в фермерском меду и украшается жареными тыквенными семечками и домашним свекольным мороженым. А гречишное мороженое с лесными грибами на креме тирамису отличается не только оригинальным вкусом, но и яркой подачей — с карамелизированным попкорном из гречки. ■



ФОРШМАК ИЗ СКУМБРИИ С КРЕМОМ ИЗ ЗЕЛЕНОГО ЛУКА

## «АРДЕН» НА ПЕТРОГРАДСКОЙ КОМПАНИЯ ITALY GROUP ОТКРЫЛА НА ЧКАЛОВСКОМ ПРОСПЕКТЕ ДВУХЭТАЖНЫЙ БЕЛЬГИЙСКИЙ ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ПАБ.



ИНТЕРЬЕР БЕЛЬГИЙСКОГО ПАБА СДЕРЖАННЫЙ

«Арден» продолжает традицию чествования бельгийских городов и областей, которой следует Italy Group: название пятого в Петербурге бельгийского гастрономического паба компании произошло от живописной деревни Ла Рош-ан-Арден, спрятанной в арденских лесах.

«В новом пабе, как и в прежних проектах этого направления („Брюгге“, „Брюссель“, „Гент“ и „Ватерлоо“), мы уделили большое внимание гастрономии и ее сочетанию с пивом. Когда мы открывали первый бельгийский гастрономический паб „Брюгге“, то хотели создать место, где можно посмотреть футбол и вкусно

поесть, не подразумевая под едой скучные закуски», — говорит соучредитель Italy Group Тимур Дмитриев.

За кухню «Арден», которая позиционируется как фламандская, отвечает бренд-шеф Александр Ишов. В меню он включил бельгийские специалитеты — мидии в чесночных сливках, ватерзой (традиционная фламандская похлебка) с морепродуктами, сибас по-валлонски с пюре из фенхеля и чечевицей, льежские вафли. В печи-гриле хоспере готовят говяжий стейк с кофейным соусом, свиные ребра в соусе BBQ, стейк из тунца с киноа и кукурузой. Кроме того, в «Ардене» есть собственная коптильня: цыпленок

с артишоками и стейк из лосося получают в ней особенно ароматными и сочными.

В пивной карте «Арден» — 28 сортов разливного и более 100 сортов бутылочного пива. Как вариант для знакомства с бельгийским напитком — дегустационная пивная карусель из пяти сортов.

Интерьер паба выполнен из натуральных материалов (металл, латунь, кожа, дерево) в спокойных тонах. Здесь есть открытая летняя и всепогодная террасы. На общей площади в 384 кв. м в теплый сезон могут одновременно разместиться 170 гостей, в другое время года — 120 человек. ■

## В «ТИК-ТАК» ВРЕМЯ — ДЕНЬГИ НОВЫЙ РЕСТОРАН «ТИК-ТАК» НА НЕВСКОМ ОТКРЫВАЕТСЯ В НОВОМ ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА ФОРМАТЕ FOOD COAST. ЗДЕСЬ АКЦЕНТИРУЮТ ВНИМАНИЕ НА ТОМ, ЧТО ВСЕ БЛЮДА И НАПИТКИ В МЕНЮ ПРОДАЮТСЯ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ, ЗАПЛАТИТЬ СВЕРХ НУЖНО ЛИШЬ ЗА ВРЕМЯ, ПРОВЕДЕННОЕ В РЕСТОРАНЕ. СТОИМОСТЬ ПЕРВОГО ЧАСА СОСТАВИТ 240 РУБЛЕЙ, ПОТОМ — ЧЕТЫРЕ РУБЛЯ ЗА МИНУТУ.

Кухню ресторана ставил известный шеф-повар Рустам Тангиров. Здесь стоит попробовать тартар из форели с гуакамоле, салат с киноа и креветками, фленк с лечо и кремом из корня сельдерея. Куриные крылышки в соусе «Хойсин» подаются с хрустящим луком, а бургеры готовятся с фалафелем и жареным тофу, а также с сочной говядиной и соусом «Чеддер». В меню планируется включить и другие популярные позиции.

Интерьер лофт-пространства площадью 200 кв. м выдержан в традиционном стиле

современных городских ресторанов: стилизованные кирпичные стены, выделяющиеся детали. Здесь стремились создать атмосферу французского кафе 1960-х годов, с его круглыми столиками, плюшевыми креслами и драповыми порттьерами. Основной зал занимает 90 кв. м и рассчитан на 50 посадочных мест, второй зал «Мафия» вмещает до 20 человек, где будут проходить игры, тренинги, деловые семинары и банкеты. В ресторане планируется проводить музыкальные вечера с живой музыкой, стендап-выступлениями и диджей-сетами. ■



ПО ИДЕЕ ДИЗАЙНЕРОВ, ИНТЕРЬЕР ДОЛЖЕН АССОЦИИРОВАТЬСЯ С ФРАНЦУЗСКИМИ КАФЕ 1960-Х ГОДОВ

# ИЛЬЯ ВОРОНОВ: «ЛЮДЯМ ИНТЕРЕСНЫ НОВЫЕ МЕСТА»

В НОВОЙ ПИЦЦЕРИИ «ИСКРА», ОТКРЫТОЙ ИЗВЕСТНЫМ РЕСТОРАТОРОМ ЭДУАРДОМ МУРАДЯНОМ НА УЛИЦЕ РУБИНШТЕЙНА, ГАСПАЧО ПОДАЮТ В СТАКАНЕ: МОЖНО ВЗЯТЬ НАВЫНОС И ИДТИ ПО УЛИЦЕ И ПИТЬ ЕГО. ОДНАКО ЕСЛИ ЗАВТРА ВЫ ПРИДЕТЕ ЗА ТОМАТНЫМ СУПОМ, НЕ ФАКТ, ЧТО ЗАКАЖЕТЕ ЕГО: ЛИНЕЙКА СУПОВ МЕНЯЕТСЯ ПРЯМО СЕЙЧАС. В «ИСКРЕ» ВООБЩЕ ВСЕ БЫСТРО МЕНЯЕТСЯ: ЕСЛИ ВЛАДЕЛЬЦУ ПОНРАВИЛОСЬ ЧТО-ТО НОВОЕ, КАРТУ ПЕРЕПЕЧАТАЮТ НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ. ОБО ВСЕМ ЭТОМ ПОВЕДАЛ ШЕФ-ПОВАР ПИЦЦЕРИИ ИЛЬЯ ВОРОНОВ. НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ

**GUIDE:** Расскажите о себе: откуда вы, где учились?

**И. В.:** Я из Ленинграда, мне 35 лет. Среднее техническое образование получил в Санкт-Петербургском экономико-технологическом колледже питания — это единственный техникум в городе, который готовит специалистов со времен войны. По высшему образованию я товаровед-эксперт, и эти знания мне очень помогают в работе. Процессы ферментации, разложения белков, когда размягчается мясо, когда коллаген переходит в глютин — в разных видах мяса это случается по-своему, — все это стало физико-химической базой для практических навыков.

**Г:** Во сколько лет вы начали работать?

**И. В.:** Первая поварская практика у меня была в 14 лет — в столовой техникума. Всех отправляли в «Асторию», а мы были не очень дисциплинированными молодыми людьми, нас оставили в столовой, не хотели позориться. Первым рестораном стал «Восточный экспресс» на улице Марата, потом «Летучий голландец», «Москва» на Петроградской набережной.

**Г:** С огромным винным шкафом...

**И. В.:** Вот за этим винным шкафом я и трудился в качестве су-шефа. Потом на долгих восемь лет ушел в другой ресторанный холдинг, затем возглавил кухню «СольФасоль», у меня в подчинении было около 50 человек.

**Г:** Как Эдуард Мурадян отнесся к вашему возвращению?

**И. В.:** Мне показалось, он обрадовался. Мы долго работали вместе — семь лет.

**Г:** Сколько сейчас людей у вас в подчинении? Какой вы начальник?

**И. В.:** Около десяти, и я очень требовательный. Добрый тогда, когда все понимают и делают то, что надо, в противном случае могу и прикрикнуть.

**Г:** Сложно работать с тестом?

**И. В.:** Нелегко, много хитростей и тонкостей, это очень своеобразная, не похожая ни на что работа. Тесто — специфический продукт, оно может перейти, может не дойти. Мы замешиваем его, ставим на 24 часа в холодильник отдыхать и только потом начинаем делать пиццы. Большинство классических рецептов основано на долгом вызревании теста, чтобы фактура была более нежной, успела набухнуть клейковина.

**Г:** Сколько у вас видов пиццы и какие самые ходовые?

**И. В.:** Вообще, идея пиццерии строится не на большом ассортименте, сейчас их 13 видов. Но зато обновления идут раз в неделю-две. Есть классика: «Маргарита», «Четыре сыра», «Прощутто фунги», «Пепперони». Остальные — полет фантазий: артишоки



с анчоусами, страчателла и инжир. Творчество совместное, мое и Эдуарда. Равноценный пицце раздел — гриль: мы жарим на открытом огне мясо, альтернативные отруба, рыбу.

**Г:** Кто поставщики?

**И. В.:** Мяса — «Мираторг», ветчину и бекон мы закупаем у МПК «Норильский», у них завод в Сибири и филиал здесь. С ноября по январь у них сезон забоя оленей. Возможно, осенью еще что-то добавим из их продукции.

**Г:** Фермерские продукты у вас есть?

**И. В.:** Баранина из Ленобласти. Растят баранов казахи, по нашему опыту, у них это получается лучше всего, качество стабильное. Хотя даже у такого гиганта, как «Мираторг», не всегда все в наличии: мы долго ждали денвер стейк, в итоге он появился, фланк тоже иногда пропадает. Страчателлу, буррату и моцареллу мы заказываем в «Чизере», у них тоже производство в Ленобласти из местного молока. Мы выбирали из трех производителей молодых сыров, и продукция этого оказалась самой вкусной, приятной по цвету и консистенции.

**Г:** Как долго нужно осваивать специальность пиццайоло?

**И. В.:** Я освоил ее за неделю, но это только раскатка и выкладка. Работа с тестом требует времени. Иногда бывают неординарные ситуации: мы делаем пиццы на мягком тесте, оно может порваться. Нужно следить, чтобы оно не прилипло к печке, аккуратно вынимать.

**Г:** Какая печь у вас?

**И. В.:** Газовая Zanolli. Мы долго к ней привыкали. Дровяная печь отличается от электрической и газовой: из-за того, что нагревается кирпич, она греет со всех сторон.

уже был — я носил его по кухне на руках, он с интересом смотрел вокруг.

**Г:** Подрастет — начнет с «Маргариты»?

**И. В.:** Да, это классика жанра. Она кажется самой простой, но это как лакмусовая бумажка пиццерии, сразу можно почувствовать все основные ингредиенты. Сыр, соус — красный или белый, как в пицце «Четыре сыра», тесто — вот базис.

Мука у нас итальянская и отечественная, но разработанная совместно с итальянскими поварами, производства компании «КГМ плюс»: пиццу готовят из мягких сортов пшеницы, а пасту — из твердых, которые в нашем понимании — мелко молотая манка, и найти стабильное качество в России очень сложно. Селекционирование твердых пород у нас не развито.

**Г:** У вас организована доставка по улице Рубинштейна и вокруг. Насколько она востребована?

**И. В.:** Мы только начали ее развивать, подключили «Яндекс.Еду». Параллельно Эдуард купил мопед Vespa для наших доставщиков, «фирменного» красного цвета. Если человек звонит нам напрямую и заказывает пиццу, у него она оказывается через 12–15 минут, а с курьером «Яндекса» время доставки — от получаса. Хотя в идеале пиццу нужно есть горячей: вынул из печи, дал отдохнуть две-три минуты — и хватит. Доставка и еда навынос — это 10–15% от всего числа выпекаемых пицц.

**Г:** Вы работали раньше на открытой кухне?

**И. В.:** Нет. Но в «Москве» на гала-ужинах мы часто стояли в зале, резали пармскую ветчину и хамон, так что опыт есть. Однажды на банкете в Шуваловском дворце довелось открыть тысячу устриц, так что устричным ножом я работать тоже умею, быстро и красиво.

**Г:** На открытии «Искры» вы за два часа приготовили больше 120 пицц.

**И. В.:** Мы работали втроем: один катал, другой закидывал, третий начинку раскладывал — конвейер. Неаполитанские профессионалы при наличии заготовок могут делать в час до 50 пицц. Хотя многое зависит и от печки, наша ограничена шестью за раз.

**Г:** Вы бы поехали на стажировку в L'Antica Pizzeria da Michele?

**И. В.:** Конечно. Правда, совершенно не обязательно в эту пиццерию. Но обязательно в Неаполь.

**Г:** Вообще, тяжело работать на Рубинштейна? Или наоборот, статус главной ресторанный улицы города помогает?

**И. В.:** Помогает: на Рубинштейна хорошая проходимость, людям интересны новые места. У нас постоянный прирост и гостей, и выручки, с момента открытия — на треть. ■



В РЕСТОРАНЕ JOY НА НАБЕРЕЖНОЙ ДОНА АКЦЕНТ ДЕЛАЕТСЯ НА ПАНАЗИАТСКОЙ КУХНЕ. В ДВУХЭТАЖНОМ ПОМЕЩЕНИИ — ЗАЛЫ С РАЗНЫМ ИНТЕРЬЕРОМ И ТЕРРАСОЙ

# РОСТОВ-НА-ДОНУ: ПРАЗДНИК ЕДЫ

В ЛЮБОМ МЕСТЕ, ГДЕ ПРИРОДА ЩЕДРА К ЧЕЛОВЕКУ, ЖИВЫ СОБСТВЕННЫЕ ТРАДИЦИИ И ЕСТЬ РАЗНООБРАЗИЕ ЛОКАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ, МЕСТНАЯ КУХНЯ СТАНОВИТСЯ ОСОБОЙ ГОРДОСТЬЮ И ОБЩЕСТВЕННЫМ ДОСТОЯНИЕМ ЖИТЕЛЕЙ. ТАКОЕ ОТНОШЕНИЕ К ЕДЕ НЕ ИСКЛЮЧАЕТ ИНТЕРЕСА И К РАЗНЫМ ГАСТРОНОМИЧЕСКИМ ТРЕНДАМ. В ЮЖНОЙ СТОЛИЦЕ РОССИИ ВСЕ ИМЕННО ТАК. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ЗЕЛЕНЬ И МЕСТНЫЕ ОВОЩИ НА ЦЕНТРАЛЬНОМ РЫНКЕ

«Ростовская кухня — уникальное явление на кулинарной карте нашей страны, — считает историк русской кухни Павел Сюткин. — Как и вся донская кулинария, она проникнута ароматами юга. Древние казачьи традиции переплелись в ней с гастрономическим наследием множества народов... Но не надо думать, что местный стол — это что-то застывшее в веках. Талантливые повара и сегодня создают здесь удивительный сплав старого и нового, прошлого и будущего. Именно в этой открытости и заключается рецепт успеха ростовской кухни». Об успехе или, во всяком случае, о неослабевающем интересе жителей ко всему, что связано с едой, можно судить по количеству и разнообразию заведений, демократичным сетям, ресторанному кластеру в бывшей табачной фабрике, многочисленным гастрофестивалям и фудмаркетам, а еще по тому, что у Ростова появился свой гастрономический гид и бренд «Город со вкусом» с логотипом в виде ложки ухи и усами над ней — он продвигается вместе с туристическим брендом города, сообщает сайт

www.donnews.ru. Бренд появился, в частности, благодаря известным и самым крупным в Ростове ресторанным холдингам: «Правый берег» и «Хорошие рестораны».

Аджай Сингх, создатель ресторанный холдинга «Правый берег» (насыщенная городская жизнь проходит именно на правом берегу Дона), начал свою ростовскую историю с... гастроэнтерологии. Приехал из Индии, учился в Ростовском медицинском университете, позже открыл фармацевтический бизнес. Почти 15 лет назад стал заниматься ресторанами, сначала как инвестор, потом начал управлять ими сам, увлекся и полностью погрузился в это дело, сделав его главным в своей жизни. За это время компания открыла более 25 ресторанов абсолютно разных форматов в Ростове и Ростовской области: сетевые «Осака» (14 точек по всей Ростовской области) и авторские — «Ялла», «Макао», «Ош Пош», Joy, «Самовар», JUJU и другие. Годовой оборот холдинга «Правый берег» более миллиарда рублей. Появление таких проектов ста-



ЗАПЕЧЕННОЕ ФИЛЕ СУДАКА С КАРТОФЕЛЕМ ТОМ ЯМ — НОВИНКА В МЕНЮ «МАКАО». ВСЕ ИНГРЕДИЕНТЫ — ЛОКАЛЬНЫЕ



ФЕРГАНСКИЙ ПЛОВ В РЕСТОРАНЕ УЗБЕКСКОЙ КУХНИ «ОШ ПОШ»



МЯСНЫЕ РЯДЫ НА ЦЕНТРАЛЬНОМ РЫНКЕ — КАЖДЫЙ ДЕНЬ ЗДЕСЬ ПРОДАЕТСЯ ОКОЛО 17 ТОНН МЯСА



ВОСТОЧНЫЕ СЛАДОСТИ В «ОШ ПОШ»

новится для города настоящим событием: когда, например, открывался ресторан узбекской кухни «Ош Пош» (так, говорят, звучит по-узбекски приглашение к столу), очередь стояла на улице — может, еще и потому, что узбекская кухня не распространена в Ростове. Ресторан очень уютный: с отгороженным от городского шума внутренним садиком, где струится фонтан и поют птицы, правда в звукозаписи. В интерьере — удобные диваны с подушками, орнаментальные панно из цветных стекол, расписные блюда с характерными узорами. Но самое главное в ресторане — это все-таки кухня, подчеркивает Аджай Сингх. В меню немало восточных блюд, но, пожалуй, основное — настоящий ферганский плов из риса девзира, привезенного из Узбекистана, на бараньем курдючном жиру, приправленный специями и гранатовыми косточками. Надо сказать, что баранина всегда присутствовала в казачьей донской кухне, это мясо популярно в этих краях. Кстати, мясные ряды на Центральном рынке поражают своим размахом и изобилием — кажется, здесь есть все. Рубцики и рубщицы туш взмахивают топорами, в ряд лежат свиные головы и сочные куски говядины, висят окорока, стройными рядами разложены грудинки на ребрышках, в стороне — прилавок освеженных кроликов с мохнатыми лапками; все это выглядит необычайно колоритно и кипит своей жизнью. По статистике на сайте Центрального рынка Ростова-на-Дону, каждый день сюда приходит 300 тыс. человек, ежедневно продается 17 тонн мяса, 1500 штук птицы, 250 литров молока, 160 тыс. штук яиц, 5 тонн рыбы. Рыба здесь — тоже продукт номер один. Вяленая даже считается лучшим ростовским сувениром.

Но, пожалуй, самый поразительный ресторан «Правого берега» — это «Макао». Как и «специальный административный район Китая, бывшая португальская колония», впечатляет он абсолютно всем. Своим китайским размахом, избыточным и в то же время гармоничным интерьером в стиле шинуазри с артефактами из дизайнерских бутиков Парижа. Тонкой

стилизованной графикой с китайскими пагодами на стенах и светильниками в виде белых цветов. Восточными комодами-сундуками-буфетами. Аквариумами-бассейнами с живой рыбой и крабами. И, конечно, обширным меню, где Восток соединяется с Западом вполне гастрономично. На кухне работают шефы Антон Патанькин — отвечает за европейское направление и Ли Сянчай — он так же, как и Аджай Сингх, приехал в Россию по контракту — и остался. «Мне здесь интереснее готовить, — говорит Ли Сянчай, — ведь люди, которые впервые пробуют национальные китайские блюда, не представляют, что их ждет. Я не хочу их удивлять. Я хочу, чтобы они понравились мои блюда и чтобы они пришли к нам снова». И, наверное, последняя фраза может стать девизом всего «Правого берега».

На вопрос о конкурентах, Аджай Сингх отвечает: ресторанный холдинг «Хорошие рестораны». С 2004 года она открыла в Ростове-на-Дону 20 проектов, которые также продвинули ресторанный рынок города. Обе компании каждый год устраивают свои гастрономические праздники. Из последних, сентябрьских, событий — гастрономический и lifestyle-фестиваль Food & Joy в парке им. Октябрьской революции (названия общественных мест здесь явно отстают от современных трендов), устроенный компанией «Правый берег». Темой праздника стала Латинская Америка. Рестораны холдинга угощали многочисленных гостей, заполнявших парк два выходных дня, латиноамериканским стрит-фудом под латиноамериканскую музыку. Была и приглашенная звезда — известный московско-итальянский шеф-повар Мирко Дзаго. Он на виду у публики сосредоточенно мешал пасту в голове пармезана. Пусть это и не совсем Латинская Америка, но было красиво. До ночи в парке работало колесо обозрения. С высоты птичьего полета Ростов казался ожерельем цветных огней под «Одним небом». Такое название для колеса придумал Аджай Сингх — оно победило на городском конкурсе и стало официальным. И в каком-то смысле — символичным. ■



ИТАЛЬЯНСКИЙ ШЕФ МИРКО ДЗАГО — ПРИГЛАШЕННАЯ ЗВЕЗДА ИЗ МОСКВЫ НА ФЕСТИВАЛЕ FOOD & JOY В ПАРКЕ ИМ. ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ



ФУДСТРИТ НА ФЕСТИВАЛЕ FOOD & JOY



ТРАДИЦИОННЫЕ ЗАКУСКИ В ДОНСКОЙ КУХНЕ — ТАКИЕ БЛЮДА ПОДАЮТ В СТАНИЦЕ СТАРОЧЕРКАССКАЯ, НА РОДИНЕ ДОНСКОГО КАЗАЧЕСТВА

ФОТО: ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



«МАКАО» ВПЕЧАТЛЯЕТ РАЗМЕРАМИ СВОИХ ЗАЛОВ



# Нет ничего проще

Передвиньте три спички так, чтобы получилась **НОВАЯ ПЛАНИРОВКА**



ТРАНСФОРМЕР



703-44-44



[yitspb.ru](http://yitspb.ru)