ПРОСТО МЕТРЫ
НИКОМУ НЕ НУЖНЫ / 17
ОТДЕЛЬНЫЙ ВХОД
И ВИД НА ВОДУ / 23
ЗАМКНУТОСТЬ
И ОТКРЫТОСТЬ / 26

Четверг, 22 ноября 2018 №215
(№6453 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

Элитная недвижимость

Guide

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT
РЕКЛАМА

ПРЕМИУМ-КЛАСС НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ

ПЕТРОВСКИЙ
КВАРТАЛ НА ВОДЕ

от 155 000 руб./м²

ДЛИТЕЛЬНАЯ РАССРОЧКА. ПЛАТЕЖИ РАЗ В ГОД

- КВАРТИРЫ С ТЕРРАСАМИ
- МНОГОУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА ДОСТУПА: ДВОР – КОРПУС – ПАРАДНАЯ
- СИСТЕМА ГЛУБОКОЙ ОЧИСТКИ ВОДЫ
- СМОТРОВАЯ ПЛОЩАДКА НА БЕРЕГУ, КРЫТАЯ АЛЛЕЯ, СКВЕР
- ДЕТСКИЙ САД НА 160 МЕСТ СО СВОЕЙ ТЕРРИТОРИЕЙ

Петербургская Недвижимость

SetlCity

33-55555

elita-spb.ru

*Предложение действительно на 01.11.2018. Цена за квадратный метр указана при условии заключения договора участия в долевом строительстве в отношении однокомнатной квартиры общей площадью от 48,92 м² в ЖК "ПЕТРОВСКИЙ КВАРТАЛ на воде" с условием 100%-й оплаты долевого взноса. Количество квартир ограничено. **Предложение действительно на 01.11.2018. "Длительная рассрочка. Платежи один раз в год" действительно при условии заключения договора участия в долевом строительстве в отношении квартиры любого метража в ЖК «Петровский Квартал на воде» с использованием беспроцентной рассрочки. Первый взнос 20% от стоимости приобретаемой квартиры, далее по 20% от стоимости квартиры оплачивается один раз в год, остаток 40% - до 31.12.2021. Рассрочка предоставляется застройщиком. ЖК «ПЕТРОВСКИЙ КВАРТАЛ на воде» расположен по адресу: СПб, Петровский пр., д. 26, лит. Б. Застройщик ООО «Новый элемент». Проектная декларация на сайте www.sc-ne.ru. Подробности предложения на сайте www.elita-spb.ru или по тел.: +7 (812) 33-55555. Реклама.

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ТРУДНОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Четкость критериев класса жилья сегодня размыта. Об этом говорят сами девелоперы. То есть комфорт-класс может перетекать отдельными опциями в бизнес-класс, а бизнес — использовать некоторые атрибуты элитного жилья. Мало того, локация иногда доминирует над критериями, сугубо материально-техническими — то есть одно то, что квартира имеет вид на воду, а новый дом строится вблизи даже еще не благоустроенной набережной, повышает классность жилья. В общем, и раньше-то не было четкого определения принадлежности к тому или иному классу, нет его и сегодня. Об этом говорит и тот факт, что компании-застройщики нередко сами придумывают критерии и определения для своих проектов, таким образом пытаясь отстроиться от конкурентов. Смешению типов квартир в одном жилом комплексе, по свидетельству аналитиков, способствует и меняющаяся экономика проектов. Такая эклектика, говорят специалисты, помогает продажам. Конечно же, есть и появляются еще такие непреложные островки элиты, где стоимость жилого пространства — решающая, именно она определяет социальный состав этого микрокосмоса. И возможно, никакое вторжение иных классов им не страшно.

Кстати, квартирография старинных домов Петербурга учитывала разнородность социального состава жильцов — и это был главный принцип доходного дома: предлагать квартиры представителям разных сословий, тем самым обеспечивая домовладельцу надежный доход. Разделительными полосами между социальными слоями были не шлагбаумы и охрана, как сегодня, а расположение квартир на разных этажах, система дворов, парадные и черные лестницы. Ну и человеческий фактор — дворники с бляхами на фартуках, знавшие всех жильцов в лицо.

Сегодняшнее стремление и девелоперов, и потенциальных покупателей к однородному социальному составу в отдельно взятом доме имеет сложную природу. Доходные дома прошлого вряд ли вернутся в том виде, в котором они существовали в Петербурге. Когда трудно определиться с критериями жилья даже специалистам, что уж говорить о социальных критериях. Новая элита приобретает новое качество. На всех уровнях и во всех смыслах.

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРЕМИУМ ОЖИВИЛСЯ

В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2018 ГОДА СЕГМЕНТ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ОЖИВЛЕНИЕ. НА РЫНОК ВЫШЕЛ ПЕРВЫЙ В ЭТОМ ГОДУ ЭЛИТНЫЙ ПРОЕКТ, А ОБЪЕМ ПРОДАЖ ВЫРОС НА 48% ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ КВАРТАЛОМ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным Knight Frank St. Petersburg, в конце третьего квартала 2018 года стартовали продажи в новом элитном жилом комплексе на Петровском острове «Петровская доминанта». Согласно классификации жилья, применяемой в Knight Frank, это первый для девелопера (группа «Эталон») проект в классе А. Сегодня, по данным Knight Frank St. Petersburg, на рынке элитного жилья Санкт-Петербурга представлено 23 комплекса, общая площадь квартир в которых составляет около 635 тыс. кв. м.

Немного иные данные дает консалтинговый центр «Петербургская недвижимость». По сведениям компании, на 01.10.2018 на первичном рынке элитного жилья Петербурга представлено 22 ЖК (+7 очередей, всего 29 объектов), из них в сегменте люкс — 16 ЖК (пять очередей) и de luxe — восемь ЖК. Объем рынка элитного жилья на конец отчетного периода оценивается в 0,43 млн кв. м, из них в предложении — 0,12 млн кв. м.

По данным Knight Frank St. Petersburg, в июле — сентябре 2018 года свободное предложение по сравнению со вторым кварталом 2018 года увеличилось на 2%, составив 1,25 тыс. квартир (156,6 тыс. кв. м). В третьем квартале 2018 года было продано 102 элитные квартиры и апартамента общей площадью 13,3 тыс. кв. м.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит: «С января по сентябрь 2018 года объем продаж в классе элита оценивается в 58 тыс. кв. м (500 сделок). Каждая вторая сделка приходится на квартиру в сданном объекте, в 2017 году на долю таких квартир приходилось 30%. Тенденция обусловлена ростом строительной готовности популярных у покупателей объектов, а также наблюдается активизация спроса в объектах, где ранее проводились единичные высокобюджетные сделки. С 2016 года начала формироваться новая локация в элитном классе — Петровский остров, сейчас на его долю в объем объеме спроса в классе приходится уже 30%».

По данным Knight Frank, объем продаж премиального жилья в третьем квартале 2018 года увеличился на 48% по сравнению со вторым кварталом 2018 года. Рост сделок за три квартала 2018 года по сравнению с аналогичным периодом 2017 года составил 5%. Наибольшее количество элитных квартир сосредоточено в локации Петровского острова. Предложение в других элитных локациях продолжает сокращаться.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что последние несколько лет объем предложения дорогого жилья увеличивается в основном за счет формирования новой элитной локации на Петровском острове. Крестовский остров и центр Петербурга по-прежнему популярны в запросах покупателей, но выбор нового жилья здесь сокращается.

ВЫСОКИЙ ЦЕНОВОЙ СЕГМЕНТ В компании «МК-Элит» говорят, что в этом году абсолютный максимум цены за квадратный метр — 1,2 млн рублей — был отмечен сразу в нескольких домах. «Самой востребованной ценовой нишей в объектах премиум-класса являются лоты стоимостью 25–40 млн рублей. Однако третий квартал отмечен повышением активного интереса к недвижимости за 60–100 млн рублей с фиксированием, такие сделки были регулярнее, чем во втором квартале»,— рассказали в «МК Элит».

Как правило, для покупателей приобретаемое элитное жилье — просторные многокомнатные квартиры — не является единственной недвижимостью. В основном сделки в высоком ценовом сегменте совершаются по схеме стопроцентной оплаты либо в рассрочку. Также отмечен рост сделок с привлечением ипотеки.

ДОЛЯ АПАРТОВ В общем объеме рынка в классе доля элитных апарт-отелей составляет 11,0%, (преимущественно люкс-сегмент). Как утверждают аналитики «Петербургской недвижимости», по сравнению с прошлым годом доля апартов снизилась на 7% (с 18 до 11%), а максимальная доля присутствия апартаментов в структуре элитного рынка была зафиксирована в 2016 году — 22%, когда на рынок были выведены крупные апартамент-отели Royal Park («Кортрос») и «Императорский яхть-клуб» («СОК Императорский Яхт-клуб»). «В краткосрочной перспективе новых объектов не ожидается. В сегменте элитных апартаментов представлены единичные проекты, в связи с этим сложно сопоставить средние цены юнитов и квартир — ввиду разности в локациях, концепции и уникальности проектов»,— считает госпожа Трошева.

Людмила Заиченко, заместитель директора департамента исследований Colliers International, также говорит о сокращении доли апартаментов: «Доля элитных апартаментов в общем объеме экспозиции апартаментов городского формата за последний год сократилась на 3 п. п. и на конец третьего квартала 2018 года составляла 16% (38,25 тыс. кв. м). Снижение доли обусловлено отсутствием на рынке новых элитных апартаментных комплексов в совокупности со стремительным ростом предложения в сегменте сервисных апартаментов. Новых проектов элитного формата на рынке не было с 2016 года (с момента выхода в продажу комплекса Royal Park), однако в ближайшее время ожидается старт реализации элитных апартаментов Neva Art на Петровском острове от компании ЛСР».

Впрочем, Полина Яковлева, директор по развитию компании ProExpert, считает, что доля апартаментов будет расти, по крайней мере, до тех пор, пока нет жесткого законодательства. Девелоперам выгодно строить апартаменты (как сервисные, так и для постоянного проживания) ввиду отсутствия нагрузки в виде социальной инфраструктуры.

Она отмечает, что около 45% апартаментов предназначено для личного проживания и 55% — для сдачи в аренду. «В момент становления сегмента апартаментов цены на апарты были на 10–15% ниже, чем в жилом сегменте. Сегодня они практически сравнялись. Более того, в элитном сегменте в качественных проектах стоимость квадратного метра может быть выше, чем в жилом»,— обращает внимание эксперт.

ТЕНДЕНЦИИ По данным Knight Frank, в третьем квартале 2018 года основным спросом пользовались квартиры с тремя спальнями — около 60% всех реализованных единиц. Половина сделок была совершена с квартирами стоимостью от 20 до 34 млн рублей. Трендом последних лет стал рост спроса на элитное жилье в Петербурге со стороны жителей Москвы. За три квартала 2018 года их доля в сделках увеличилась до 15%.

Полина Яковлева говорит, что в последнее время портрет покупателя элитной недвижимости претерпел изменения: покупатель в элитном сегменте помолодел — появились 40–50-летние бизнесмены, которые покупают недвижимость для собственного проживания. «30–40% сделок в сегменте элитной жилой недвижимости имеют инвестиционные цели. Доля иногородних покупателей выросла за счет москвичей, чему способствовал и переезд „Газпрома“»,— говорит госпожа Яковлева.

Одна из основных тенденций — девелоперы начали идти по пути готовых квартир в элитном сегменте, несмотря на то, что еще два-три года назад на рынке бытовало мнение, что элитный сегмент требует уникальных проектов в дизайне. «Это требование остается по-прежнему, просто девелоперы начали предлагать покупателем не просто квадратные метры и бетонные стены, но и готовые интерьерные решения и их реализацию, которые могут меняться под заказчика»,— поясняет госпожа Яковлева. ■

ЦЕНА ВОПРОСА

По состоянию на конец третьего квартала 2018 года средняя стоимость в классе элита составила 354,8 тыс. рублей за квадратный метр, в том числе в сегменте люкс — 321,3 тыс., de luxe — 442,8 тыс. С начала 2018 года, по данным «Петербургской недвижимости», прирост средней цены в классе элита составил 11%.

НА ВЫСОТЕ

ВВОД В СТРОЙ «ЛАХТА-ЦЕНТРА», ПОМИМО ВСЕГО ПРОЧЕГО, ПОПОЛНИТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПЕНТХАУСОВ — В ПЕТЕРБУРГСКИХ УСЛОВИЯХ ВИД ЖИЛЬЯ, ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ПРЕДСТАВЛЕННЫЙ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Петербург, имеющий жесткие охранные ограничения, по-своему адаптирует под себя распространенные в мире форматы недвижимости. Скажем, в отличие от родины пентхаусов США, где под этим понимается «дом на крыше», в Петербурге сложилось свое представление о таком виде жилья. Классический для города вариант — помещение на последнем этаже с потолками высотой 3,5–4 м, террасой, имеющее увеличенное или панорамное остекление.

Классические пентхаусы — это квартиры или апартаменты высотного здания с террасами на последних этажах, у которых есть отдельный вход. Согласно традиционным стандартам, лифт поднимается только до квартиры, занимающей весь этаж, и ее владельцы не пересекаются с остальными жильцами. По сути, пентхаус представляет собой автономный особняк на крыше с озеленением и видом на все четыре стороны света. В силу того, что высотность в Петербурге — одно из самых значительных ограничений по градостроительной политике, пентхаусов классического формата в городе нет. В более широком смысле пентхаусом называют квартиру большой площади с террасой на последнем этаже.

По данным компании «МК-Элит», сегодня на петербургском рынке в экспозиции находятся пентхаусы в 15 премиальных домах, в том числе класса exclusive. Это пентхаусы «с компромиссом» — с разной степенью приближения к классическому пониманию этого вида жилья. Стоимость квадратного метра в них колеблется от 600 тыс. до 1,2 млн рублей.

Тамара Попова, руководитель отдела развития продуктов и разработки концепций группы RBI, говорит: «Термин „пентхаус“ на нашем рынке часто используют не вполне корректно. Например, так иногда называют панорамные квартиры на последнем этаже, у которых есть примыкающие к ним соседние квартиры (хотя это не соответствует классическому понятию пентхауса), или двухуровневые квартиры на верхних этажах. В RBI такие предложения есть, например, в доме „Четыре горизонта“ — квартиры на двух последних этажах с видовыми террасами, с видом на Неву и Смольный собор. Но наша компания никогда не выдавала их за пентхаусы, даже в рекламных целях».

По ее мнению, настоящий пентхаус — это квартира, у которой сверху и сбоку соседи отсутствуют, фактически отдельный «дом» на крыше. В Петербурге таких предложений немного: есть на Итальянской улице, на Морском проспекте Крестовского острова, в высотном жилом комплексе на Пироговской набережной, в недавно построенном элитном проекте на набережной Фонтанки.

«Это были действительно автономные квартиры большой площади, стоимость таких предложений на текущем рынке составляет не менее 300 млн рублей. В объектах последних лет пентхаусы встречаются значительно реже, чем 10–15 лет назад, на стадии развивающегося рынка. Сегодня девелоперы стараются закладывать решения, соответствующие более массовому портрету покупателя. Часто рассчитывают и на то, что при желании клиент может объединить два рядом расположенных помещения»,— рассказала госпожа Попова.

Как правило, пентхаусы стоят на 20% дороже обычной элитной квартиры и продаются уже после завершения строительства, когда у клиентов есть возможность оценить видовые характеристики, отделку, размеры террас.

«Лучшие квартиры никогда не продаются по дисконту, поэтому пентхаусы нельзя купить дешевле, к примеру, на ранних этапах строительства. Как правило, они приобретаются уже на финальной стадии реализации проекта или после ввода в эксплуатацию»,— утверждает Михаил Ривлин, заместитель председателя правления «Охта Групп».

Лариса Инченкова, директор по развитию «МК-Элит», обращает внимание: сегодня сразу несколько пентхаусов предложил рынку Hovard Palace. Это четыре «мезонина» на последнем этаже, называемые по отдельности особняками, со своими террасами по периметру. «Несмотря на то, что эти апартаменты не имеют отдельного лифта (что обычно предполагает пентхаус), в данном случае это компенсировано нахождением в клубном доме на 76 квартир, воплощенном как закрытое сообщество со всеми атрибутами роскоши, в том числе и лифтом для домашнего персонала и техслужб. Площади двух оставшихся в продаже пентхаусов — 325 и 525 кв. м»,— говорит госпожа Инченкова.

«В элитном комплексе Royal Park на Петровском острове предусмотрено семь подобных апартаментов с открытыми террасами площадью от 58 до 118 кв. м, с которых открывается панорамный вид на купол Исаакиевского собора, Адмиралтейство, собор святой Екатерины, Князь-Владимирский собор, Васильевский остров, акваторию Малой Невы, а также бухту, вокруг которой построен комплекс»,— рассказывает Константин Гриценко, коммерческий директор элитного комплекса Royal Park.

Девелоперы стараются создавать пентхаусы, которые максимально адаптированы под петербургский климат. К примеру, на террасах Royal Park может быть устроен зимний сад. Некоторые пентхаусы создавались под конкретного владельца с набором премиальных опций. Такое предложение единично, цена на него оправданно высока. «Например, пентхаус в жилом комплексе на Воскресенской набережной, 4, занимающий три последних этажа 13-этажного кирпично-монолитного дома от мастерской А. М. Фрайфельда — единственный в своем роде. Его планировка родилась в ответ на конкурентный запрос взыскательного владельца. Из окон огромного — почти тысяча квадратов пространства (жилая площадь — 500 кв. м) — можно одновременно увидеть все топовые достопримечательности Петербурга. Собственный лифт между тремя этажами, изолированные от основной части жилья помещения для персонала, несколько видовых террас — вот только некоторые опции жилья, предлагаемого по цене 400 млн рублей»,— рассказала госпожа Инченкова.

«В клубном доме Art View House на шестом этаже располагаются четыре таких квартиры площадью от 52 до 217 кв. м,— рассказывает Михаил Ривлин.— При этом конструктив клубного дома позволяет в случае необходимости органично объединить эти резиденции в одну. За счет того, что пентхаусы немного утоплены в глубь домов, в них используется панорамное остекление вне зависимости от требований архитектуры всего здания».

Развитие премиального домостроения сейчас определяется авторским подходом в проектировании каждого дома. Можно ожидать, что пентхаус как вид жилья будет кастомизироваться и осваивать дополнительные опции. Ближайшее ожидаемое пополнение сегмента — апартаменты в «Лахта-центре». Здесь в нежилых зданиях возникнут апартаменты, приближенные к пентхаусам Европы и Америки. Связано это в первую очередь с другой целевой аудиторией и типом использования, а также с более свободными нормами проектирования. ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РЕАЛИЯХ ПЕНТХАУСАМИ ЧАСТО НАЗЫВАЮТ ПАНОРАМНЫЕ КВАРТИРЫ НА ПОСЛЕДНЕМ ЭТАЖЕ, У КОТОРЫХ ЕСТЬ ПРИМЫКАЮЩЕЕ К НИМ ЖИЛЬЕ, ХОТЯ ЭТО НЕ СООТВЕТСТВУЕТ КЛАССИЧЕСКОМУ ПОНЯТИЮ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРОСТО МЕТРЫ НИКОМУ НЕ НУЖНЫ

КОМПАНИЯ LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT СОБИРАЕТСЯ ПРЕДСТАВИТЬ НОВЫЙ ПРОЕКТ («МОСКОВСКИЙ, 65») И НОВЫЙ ДЛЯ СЕБЯ СЕГМЕНТ — LEGENDA BUSINESS. ЧТО НЕ УСТРАИВАЕТ ДЕВЕЛОПЕРА В ТРАДИЦИОННОЙ РЫНОЧНОЙ ГРАДАЦИИ И ПОЧЕМУ ДАЖЕ ДЛЯ ПРЕМИАЛЬНЫХ СЕГМЕНТОВ ЛОКАЦИЯ В ЦЕНТРЕ — НЕ ГЛАВНОЕ, РАССКАЗЫВАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ХОЛДИНГА ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Как вы оцениваете сегодняшнюю ситуацию на рынке?

ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ: Рынок активен. В этом году произошло много важных событий, которые неизбежно и радикально этот рынок изменят. Правда, пока ни власть, ни застройщики не понимают, как именно все будет меняться. Эта неопределенность вкупе с ожиданием роста ипотечных ставок создали всплеск спроса и повышение цен. Кроме того, фактор обеспокоенности и ожидания рисков усилил тренд на расслоение рынка. Но в целом позиция сегодня у многих выжидательная.

G: Чего именно ждут — и от кого?

В. С.: В первую очередь, конечно, от власти. Очередных поправок в 214-ФЗ, которые должны внести здравый смысл в новые правила и привести в порядок тот сумбур, который образовался в трактовках последних изменений. Нам нужны простые, точные и ясные ответы на группу технических вопросов, чтобы структурировать модель взаимодействия с банками, которые тоже не понимают, как работать в новых условиях. А без этого невозможно приступать к реализации новых проектов. Поэтому многие рассуждают так: есть проекты по старым правилам, мы с ними будем работать, а там посмотрим.

G: Как думаете, будет хуже или лучше?

В. С.: Я не исключаю некоторых рыночных трагедий. Но в конечном итоге все будет правильно. Наверное, кому-то будет просто больно, а кто-то не выживет, но это действительно оздоровление. Пусть тяжелое, но к лучшему. И нам как компании, которая работает за идею качества, на руку зачистка рынка от тех, кто цинично клепает бетонометры. Мы готовы к нормальному честному рынку и качественной конкуренции.

G: Не навредит ли рынку сокращение предложения?

В. С.: На мой взгляд, сократить предложение в Санкт-Петербурге естественным рыночным образом будет даже полезно.

G: Чтобы количество перешло в качество?

В. С.: Не только. Скорее, чтобы вернуть элементарную финансовую устойчивость в отрасль. Избитый стереотип о бешеной рентабельности — миф. И будет только хуже, если продолжать об этом говорить. Но никто не хочет слушать застройщиков и смотреть на реальные цифры. Рентабельность сейчас в среднем 5–7%, то есть в пределах погрешности в расчетах, при этом себестоимость строительства постоянно растет, и нам еще власть сверху спускает дополнительные обязательства. В таких условиях никто не может всерьез думать о качестве и развитии.

G: Как же вы выходите из положения?

В. С.: Мы изначально работали по собственным принципам и стандартам, отличным от рынка. У нас есть свои идеи, свой сегмент, и мы планомерно зарабатывали ресурс бренда, строя качественные проекты. Нам теперь есть что показать, и многие сделки строятся именно на разнице между тем, что делаем мы, и тем, что представлено на рынке. Два наших проекта, которые сейчас сдаются, добавят весомых аргументов нашим потенциальным покупателям. К сожалению, пока еще мы часто сталкиваемся с необходимостью доказывать, почему такая разница в цене нашего продукта и среднерыночного.

G: И почему же?

В. С.: Потому что цена среднерыночного не является справедливой и не позволяет добиться качества. Вот и все.

G: Поэтому вы создаете авторские сегменты? Вам не хватает традиционных?

В. С.: Если бы у сегментов, сложившихся на рынке, были крепкие стандарты и они бы нас устраивали, мы, возможно, работали бы в этих стандартах. Но их попросту нет. Жилье комфорт-класса сегодня — абсолютно аморфное, резиновое понятие, продолжающее деградировать как сегмент. Проектные решения, перенесенные из полей куда-нибудь в город, только за счет этого автоматически выводятся в комфорт-класс, никак не изменяясь качественно. Поэтому мы никогда не говорим, что работаем в комфорт-классе, вместо этого Legenda создала свой сегмент — Smart.

G: А в других сегментах?

В. С.: Ситуация похожая. Мы внимательно изучаем рынок и конкретные проекты и видим: большинство недавно построенных и строящихся сейчас объектов, заявленных в бизнес-классе, являются «бизнесом» только по принципу локации. Качества, устраивающего нас, там нет. Более того, некоторые из них по качественным характеристикам не дотягивают даже до нашего «Смарта». Бизнес-класс сегодня количественно растет. По двум причинам. Во-первых, доминирующее количество выходящих на рынок площадок — это околоцентральные районы и зона редевелопмента, что вполне может называться бизнес-локацией. Поэтому любой проект здесь так и позиционируют.

Во-вторых, в покупку квартир бизнес-класса вовлекаются те, кто еще вчера довольствовался комфортом. Чтобы покупатель мог себе это позволить, нужно сократить площади квартир. И вот тут бизнес «сыпется» — появляются, например, студии, что для бизнес-класса неприемлемо. Разумный потребитель уже должен задуматься: какой будет социальная палитра в доме, где одновременно и студии, и огромные пентхаусы? Качество среды занимает ключевое место в решении о приобретении квартиры, людям просто метры уже давно не нужны. Так что «бизнес» пока уверенной дорогой идет в такой же абстрактный и невнятный сегмент, как «комфорт». Но мы для себя видим хороший потенциал в ценовой вилке 170–220 тыс. и создаем Legenda Business.

G: Это нечто среднее между Smart и Premium?

В. С.: По иерархии — да. По философии — это наше представление о том, каким может и должен быть настоящий бизнес-класс. «Московский, 65» находится в хорошей, «вызревшей» бизнес-локации. Еще лет шесть-семь назад я не готов был бы рассматривать «Петмол» под флагманский проект в новом сегменте. А теперь сформирована вся окружающая застройка, ее классность, и, к тому же, это последняя площадка в районе.

Проект делал Никита Явейн для предыдущих собственников, мы коренным образом меняли все внутри, но архитектурную концепцию приняли. Продолжаем удивлять беспрецедентными планировочными решениями: в этом проекте на 411 квартир 80 уникальных типов планировок. Мы структурировали их в пять коллекций, объединив по набору определенных характеристик — от базового набора функций в минимальном для бизнес-класса метраже (Primary) до все более роскошных апартаментов (Exclusive).

G: Почему проект на Институтском проспекте вы позиционируете не в сегменте Legenda Business, а в Legenda Premium?

В. С.: Во-первых, мы считаем этот участок лучшим на севере города. Во-вторых, если бы это был большой комплекс, конечно, он стал бы бизнес-классом, но в доме будет всего 100 квартир. В-третьих, он сделан по всем нашим премиальным канонам: исключительные планировочные решения, исключительное качество архитектуры и деталей.

G: А место?

В. С.: Мы давно говорим, что премиальное место — это не обязательно в центре. Ключевая компетенция профессионального девелопера — увидеть и рассчитать потенциал локации. На примере «Победы, 5» мы эту теорему уже доказали, докажем и на этот раз. Другое дело, что, позиционируясь в премиум-сегменте, недостаточно просто написать список опций и против каждой выполненной ставить галочки. Главное для нас не «что» а «как». Это касается качества и архитектуры, и материалов, и планировок, и средовых условий.

G: Поймет ли ваши критерии клиент?

В. С.: Мы работаем с вдумчивым потребителем. Клиенты, готовые заплатить за качество, есть. Их не так много (не на миллионы квадратных метров), и если их в данный момент нет на рынке, то только потому, что нет для них предложения. Они смотрят на проекты, которые есть, и шило на мыло менять не хотят. Если бы им нужен был центр — они бы давно там жили. А они ждали соответствующего им по уровню и статусу проекта в своем районе. Когда они видят наши проекты, они приходят в Legenda. ■

НОВЫЙ ГОД В КОТТЕДЖЕ

ПОДГОТОВКА К НОВОГОДНИМ КАНИКУЛАМ ИДЕТ ПОЛНЫМ ХОДОМ. ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ НА ТО, ЧТО ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ ИНТЕРЕС К АРЕНДЕ ЗАГОРОДНЫХ КОТТЕДЖЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ ЯВНО ВЫРОС. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЗИМНИЙ ПРАЗДНИК ЗА ГОРОДОМ СВЯЗАН С ОСОБОЙ АТМОСФЕРОЙ

«В текущем году мы наблюдаем рост интереса к аренде загородных коттеджей по сравнению с прошлым годом на 30%,— говорит Марина Косоногова, директор по продажам и маркетингу Gorki Golf & Resort.— Повышенный спрос распространяется и на период новогодних праздников. Как только в сентябре мы открыли бронирование коттеджей на Новый год, к нам сразу стали поступать заказы».

По ее словам, в текущем году также наблюдается рост ставок аренды. «В частности, в нашем клубе стоимость аренды коттеджа увеличилась в среднем на 10–15% по сравнению с 2017 годом. На территории нашего курорта минимальный срок проживания в период новогодних праздников составляет двое суток»,— сообщила госпожа Косоногова.

Наиболее востребованным направлением отдыха на новогодних праздниках исторически является северное: Выборгский и Приозерский районы Ленинградской области, Республика Карелия.

По данным сервиса бронирования жилья Tvil.ru, на новогодние праздники в Ленинградской области активно бронируют дома и коттеджи в Токсово — в среднем на 2,5 ночи, и платят 5,2 тыс. рублей в сутки за дом (или около 2,6 тыс. за семью); в Выборге — на три ночи (6,1 тыс. рублей в сутки за дом), в Луге — на три ночи (4,8 тыс. в сутки за дом), в Лодейном Поле — на 2,5 ночи (7,2 тыс. в сутки за дом), в Приозерске — на две ночи (30 тыс. за дом в сутки), в Дружной Горке — на две ночи (16 тыс. в сутки за дом). Директор по развитию бизнеса Tvil.ru Оксана Шустикова отметила, что спрос на новогодние брони жилья для отдыха в Ленобласти сохраняется на уровне прошлого года, но с начала декабря ожидается рост спроса на четверть по сравнению с прошлым годом.

К минимальным требованиям арендаторов при аренде коттеджей на Новый год относятся наличие мангальной зоны, где гости смогут сами приготовить барбекю, зимние активности и прокат инвентаря, русская баня. Также немаловажно, чтобы на курорте были детская комната и детская анимация.

«Среди оригинальных предложений по аренде коттеджей в этом году можно назвать наш пакет на проживание с включенным набором полуфабрикатов от шеф-повара ресторана для приготовления блюд на гриле, а также набор пива для дружной компании и скидка на аренду русской бани»,— рассказывает госпожа Косоногова.

Компании «Строительный трест» принадлежит база отдыха «Аврора-Клуб», которая расположена в 70 км от Петербурга, в поселке Поляны недалеко от Зеленогорска. Здесь гости могут арендовать таунхаусы, рассчитанные на размещение от четырех до восьми человек, или классические гостиничные номера.

Андрей Паньков, директор загородного курорта «Аврора-Клуб», говорит: «У нас максимальным спросом пользуется пакетное предложение с 30 декабря по 2 января. По состоянию на начало ноября около 80% номерного фонда уже зарезервировано. Что касается второй части новогодних каникул, то спрос сильно зависит от дней недели, на которые выпадают рождественские праздники». ■

ЧТО ПОКУПАЮТ В ПЕТЕРБУРГЕ

ГРАЖДАНЕ ГЕРМАНИИ СТАЛИ ЛИДЕРАМИ СРЕДИ ИНОСТРАНЦЕВ, ПРИОБРЕТАЮЩИХ ЖИЛЬЕ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные содержатся в исследовании, проведенном экспертами группы компаний «Метражи». В топ-10 покупательского интереса на объекты недвижимости в центре Петербурга со стороны иностранных граждан вошли жители Латвии, Италии и Эстонии. Доля, которая приходится на покупателей каждой из этих стран, в октябре 2018 года составила 3,4%.

Седьмое место по общей доле покупательского интереса занимают жители Чехии с результатом в 5,1%. Аналитики ГК «Метражи» отмечают, что в октябре представители этой европейской страны наиболее активно интересовались лотами в Адмиралтейском районе Петербурга.

Пятую-шестую строчку разделили покупатели из Казахстана и США — по 6,8%. Так, представителей из страны, которая входит в СНГ, интересовали квартиры в Центральном и Петроградском районах. Американцы же равномерно интересовались лотами во всех четырех центральных районах Петербурга. Отдельно стоит отметить, что большая часть покупателей из США приехала из Вашингтона.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

ЦЕНТР ГОРОДА — САМОЕ ЖЕЛАННОЕ МЕСТО ДЛЯ ЖИЗНИ НЕ ТОЛЬКО СРЕДИ ИНОСТРАННЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Четвертое место в рейтинге заняли жители Франции. Доля покупателей из этой страны составила около 8,5%. Их интересовали лоты в Адмиралтейском районе города.

Вторую-третью строчки заняли представители Украины и Белоруссии. Доля первых составила около 10%, а белорусы занимают более 20% доли межнациональных сделок. Интересно, что наиболее активно жители этих двух стран интересовались небольшими квартирами в Адмиралтейском, Центральном и Петроградском районах.

Лидером же по объему спроса стали немцы. Доля покупателей жилья в центре Петербурга составила 32,2%. По данным ГК «Метражи», главной локацией, которая привлекала клиентов из этой страны, стал Адмиралтейский район. ■

ГЛАВНЫЕ ИНВЕСТОРЫ

ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТОРЫ В РОССИЙСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ. REALTY.RBC.RU/NEWS

Самыми привлекательными сегментами недвижимости у инвесторов остаются офисы и торговые центры. Государственные компании — основные инвесторы на российском рынке недвижимости, их доля составляет 26%, подсчитали аналитики компании Knight Frank. На втором месте — частные российские компании (доля 20%), на третьем — иностранные инвесторы (19%). В прошлом году активнее всего в недвижимость вкладывали частные игроки, на долю которых пришлось треть всех инвестиций.

Кроме того, в этом году выросла доля зарубежных инвесторов, прежде всего из Франции, Великобритании и Финляндии. Самые крупные сделки с их участием — покупка компанией Leroy Merlin магазинов «К-Раута» в Санкт-Петербурге, а также приобретение Raven Property Group площадей в индустриальном парке «Север» в Подмосковье, перечисляют аналитики.

Самыми привлекательными сегментами недвижимости у инвесторов остаются офисы и торговые центры — на их долю пришлось 43 и 29% от общего объема инвестиций соответственно. На третьем месте — складские помещения, аккумулирующие 15% всех инвестиций. В число самых востребованных городов по-прежнему входят Москва (57%) и Санкт-Петербург (38%), на долю остальных регионов приходится всего 5% всех инвестиций, констатируют аналитики. Всего по итогам трех кварталов 2018 года общий объем инвестиций в российскую недвижимость составил 104,7 млрд рублей, что на 6,6% меньше, чем за тот же период прошлого года, отмечают в Knight Frank. Средний объем инвестиционной сделки в Москве составил 2,4 млрд рублей, в Санкт-Петербурге — 4,4 млрд, в регионах — 1,3 млрд.

По итогам 2018 года общий объем инвестиций на российском рынке недвижимости достигнет уровня 250 млрд рублей, прогнозируют эксперты. «В будущем году крупные сделки, определяющие инвестиционный ландшафт, могут произойти с участием компаний финансового, телеком- и IT-сектора — как государственных, так и частных. Считаем, что хорошие перспективы роста присутствуют у сегмента складской и индустриальной недвижимости, также вероятны M&A-сделки между крупными девелоперами жилья»,— говорит директор департамента финансовых рынков и инвестиций компании Knight Frank Игорь Роганович.

В начале осени аналитики консалтинговой компании JLL заявили, что с начала 2018 года объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России сократился на 31% по сравнению с прошлым годом. С начала 2018 года он составил $1,84 млрд, за аналогичный период прошлого года — $2,66 млрд. ■

САМЫЕ ДОРОГИЕ УЛИЦЫ

ЭКСПЕРТЫ НАЗВАЛИ САМЫЕ ДОРОГИЕ УЛИЦЫ В МИРЕ. В ИХ ЧИСЛО ВОШЛИ ТОРГОВЫЕ КОРИДОРЫ ВО ФРАНЦИИ, МИЛАНЕ, ЛОНДОНЕ И НЬЮ-ЙОРКЕ. REALTY.RBC.RU/NEWS

Самой дорогой торговой улицей мира стала гонконгская Козуэй-Бей со средней арендной ставкой $2,6 тыс. за 1 кв. фут в год. Впервые за пять лет Пятая авеню опустилась на второе место из-за того, что стоимость аренды здесь снизилась за год с $3 тыс. до $2,2 тыс. Об этом сообщается в рейтинге, составленном международной консалтинговой компанией Cushman & Wakefield.

Третье место заняла лондонская Нью-Бонд-стрит с арендной ставкой $1,7 тыс. за 1 кв. фут в год, оказавшись самой дорогой улицей Европы. На четвертой строчке — Елисейские поля в Париже со ставкой $1,5 тыс. за 1 кв. фут в год, а на пятой миланская Виа Монтенаполеоне — $1,4 тыс. в год, выяснили аналитики.

Столешников переулок в Москве вошел в первую двадцатку рейтинга самых дорогих торговых улиц мира и занял восемнадцатое место, следует из пресс-релиза.

В рейтинге самых дорогих торговых улиц России Столешников переулок на протяжении нескольких лет занимает первое место: арендные ставки здесь вдвое выше, чем на других торговых коридорах центра Москвы. В пятерку наиболее дорогих улиц российской столицы также входят Петровка, Камергерский переулок, Кузнецкий мост и Тверская. ■

Реклама

ПРАВО НА ПЕЙЗАЖ

КОНСТАНТИН МИХАЙЛОВ — О НЕЗАЩИЩЕННОСТИ АРХИТЕКТУРНЫХ ШЕДЕВРОВ И ИСТОРИЧЕСКИХ ЛАНДШАФТОВ.

(ЖУРНАЛ «ОГОНЕК», № 42 ОТ 05.11.2018)

26 октября в Ханты-Мансийске на заседании Совета при президенте России по межнациональным отношениям, которое проходило при личном участии главы государства, неожиданно случился весьма любопытный диалог о материях, казалось бы, далеких от тематики почтенного собрания.

Валерий Тишков, научный руководитель Института этнологии и антропологии Российской академии наук, обратился к президенту со следующими словами: «Нужны законы и более жесткая регламентация для корпораций, местных властей и граждан, которые охраняли бы не только экологию, но и историко-культурный ландшафт, даже право на пейзаж, если так можно сказать, чтобы россияне могли получать удовлетворение от того, какая красивая страна Россия, а не перемещаться по межзаборным тоннелям. Нужны государственно-правовое регулирование и массовое воспитание вкуса к природной красоте: так, чтобы владелец земельного участка рядом с уникальной шатровой церковью XVIII века в селе Уборы не смел сооружать личный псевдозамок, испортив уникальный вид, который радовал россиян несколько столетий».

Владимир Путин ответил так: «По поводу самовольного или какого-то другого строения и псевдозамка, как вы сказали, рядом с церковью нужно не только спросить, как он посмел, нужно спросить, как посмели дать разрешение? Ведь кто-то разрешил, правда? Вот с этой стороны надо смотреть на это. Сейчас в Сочи разбирают, кто какие разрешения давал, но так, к сожалению, не только в Сочи происходит, очень часто в других регионах России».

С Валерием Тишковым не согласиться нельзя, за исключением того, что церковь Спаса Нерукотворного в Уборах — все-таки не шатровая, а ярусная. Но исключительности ее это не убавляет, равно как и красоты уборского пейзажа, пока его не начали портить новостройками.

С Владимиром Путиным также не согласиться нельзя, поскольку он, отвечая Валерию Тишкову, сразу обозначил ключевую проблему: полнейшая личная безответственность тех, кто выдает подобные разрешения или закрывает глаза на строительство без разрешения. В разных городах повторяется один и тот же сюжет: объект строится, потом начинаются возмущения, потом случается «прозрение»: получился ужас, перекрыт вид, испорчен городской или сельский пейзаж, допущена градостроительная ошибка…

Вместо памятников архитектуры возникают муляжи, как, например, в Томске на набережной реки Ушайки, где над памятником громоздятся этажи торгово-офисных центров; как в Воронеже, где в охранных зонах под новостройки сносятся целые исторические комплексы; как в Москве на Садовнической улице. В заповедных ландшафтах есенинской Руси в Рязанской области вырастают частные коттеджи, на территории объекта Всемирного наследия на Соловецких островах строится новое здание музея, вызывающее ужас у экспертов ЮНЕСКО, и никто за все это не отвечает.

За последние лет пять мне известен, пожалуй, только один случай решительной борьбы властей против незаконной постройки в зоне охраны объекта культурного наследия — во Владивостоке, где в течение нескольких месяцев под личным контролем губернатора сносили семиэтажную бетонную новостройку у знаменитого дома Элеоноры Прей. И снесли-таки.

А вот, например, в древнем Владимире, где прямо напротив мэрии без каких-либо разрешений, незаконно построили восьмиэтажное офисное здание — для застройщика все закончилось почти хеппи-эндом. Суд вынес решение о сносе, но муниципалитет и застройщик неожиданно заключили мировое соглашение. Было решено, что часть площадей передадут некоему центру патриотического воспитания детей и молодежи. Этот козырь оказался важнее торжества правосудия: даже губернатор, до того заявлявшая, что дом надо снести, сказала: раз общественники поддерживают, а руководство города приняло такое решение — то ради бога.

Если уж вопрос беспардонной застройки на историко-культурных территориях поднимается перед президентом даже на Совете по межнациональным отношениям — это на самом деле показатель критического уровня проблемы. Только не спрашивайте меня, почему его поднимает не Министерство культуры, а научный руководитель Института этнологии и антропологии.

Псевдодворцы в подмосковном селе Уборы увидеть может каждый, но известно о них очень немного. Как минимум с 2002 года СМИ иногда пишут, что «на вершине холма», на территории бывшего усадебного парка Шереметевых, построил себе двухэтажный особняк за зубчатым каменным забором художник Александр Шилов. Второй внушительный дом, совсем рядом с церковью, появился лет пять назад и используется приходом и храмовым причтом. А третий, двухэтажный, дом, вписавшийся в историческую и природную панораму, совсем загадочный. Оформлен он на частное лицо, фамилия которого никому ничего не говорит, но местная молва устойчиво связывает его с именем одного из высокопоставленных лиц сферы юстиции.

«Пытались подавать иск в суд,— рассказывает мне представитель инициативной группы жителей села Уборы Кирилл Суворов,— но его даже не приняли, посоветовали не связываться».

Кирилл Суворов, посвящающий значительную часть своей жизни борьбе с разнообразными застройщиками культурных ландшафтов в ближних и дальних окрестностях Убор, теперь, после диалога в Ханты-Мансийске, надеется на содействие президента в утверждении зон охраны церкви Спаса Нерукотворного. Больше, собственно, ему надеяться не на кого.

Я не знаю, какое последует (и последует ли вообще) разбирательство по поводу уборских дворцов после разговора на президентском Совете. Но могу предсказать, к чему оно приведет, если вдруг последует. В конце расследования непременно выяснится, что у одного из национальных шедевров, хрестоматийного памятника архитектуры, чьи фотографии украшают любую историю русского зодчества, нет утвержденных зон охраны, которые препятствовали бы новостройкам в его окрестностях. В это трудно поверить, но это так. Проект зон охраны храма в Уборах, между тем, давно разработан за бюджетные деньги, прошел все экспертизы, согласован Министерством культуры РФ и столичным департаментом культурного наследия (он затрагивает и новые московские территории) и даже опубликован для всеобщего сведения на официальном сайте главного управления культурного наследия Московской области. Но не принят, не вступил в действие, не утвержден областными властями.

В финальной стадии работы над этим «защитным покровом» окрестностей Убор на свет появилось письмо главного архитектора Москвы Сергея Кузнецова, в котором он, между прочим, сообщал, что на территории будущих зон охраны предусмотрено «комплексное градостроительное развитие». А именно: «природно-общественная зона» с индексом 124, «прогнозируемый фонд застройки 630–883 тыс. кв. м» и «природно-общественная зона» с индексом 140, «прогнозируемый фонд застройки 133–186 тыс. кв. м». А посему, как изволил выразиться архитектор Кузнецов, утверждение зон охраны знаменитого храма в Уборах «преждевременно (!) и требует дополнительной проработки». Если этим планам суждено осуществиться, то все нынешние псевдодворцы в Уборах покажутся детскими игрушками. Речь, судя по всему, идет о масштабной застройке поймы Москвы-реки.

Евгений Соседов, лидер подмосковного регионального отделения Всероссийского общества охраны памятников истории и культуры, заверил меня, что его соратники будут бороться, в том числе и в суде, за принятие зон охраны. Потому что, если их не принимают, значит, это кому-нибудь нужно.

Хочется верить, однако, что диалог в Ханты-Мансийске не пройдет безрезультатно для пейзажа Убор. По самому оптимистическому сценарию зоны охраны будут приняты, а аппетиты застройщиков сокращены. Но на самом деле, если это произойдет только после публичного вмешательства академика и нескольких слов президента, это будет еще один показатель критического уровня состояния национальной системы охраны культурного наследия. Потому что, если президент лично занимается охраной памятников, значит, он работает «за того парня». ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

АРХИТЕКТУРНЫЕ ДИССОНАНСЫ НА ВЛАДИМИРСКОЙ ПЛОЩАДИ В ПЕТЕРБУРГЕ

ЛОКАЦИЯ У ВОДЫ ИМЕЕТ МНОГО ПРЕИМУЩЕСТВ: ТАКОЙ ВИД ОТКРЫВАЕТСЯ ИЗ ОКОН ОСНОВНОЙ ЧАСТИ КВАРТИР В ЖК «LIFE-ПРИМОРСКИЙ» ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПИОНЕР»

КЛАССОВАЯ ЭВОЛЮЦИЯ

ЭКОНОМИКА ПРОЕКТОВ ВЫНУЖДАЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ ТЩАТЕЛЬНЕЕ ПОДХОДИТЬ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ. ВСЕ ЧАЩЕ ОНИ СМЕШИВАЮТ НА ОДНОМ УЧАСТКЕ НЕСКОЛЬКО ЖИЛЫХ КЛАССОВ — БИЗНЕС И КОМФОРТ, ЭЛИТУ И БИЗНЕС. ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

Сейчас в Санкт-Петербурге жилых комплексов смешанных типов не более 5%. Но эта цифра будет только расти, говорят эксперты.

ОТТЕНКИ СЕРОГО В первую очередь смешение классов оправданно в зонах редевелопмента «серого пояса», считают участники рынка. «Собственно, существующие крупные проекты, сочетающие эти два сегмента, именно в таких локациях и возводятся. Например, проекты, находящиеся сейчас в активной стадии строительства, такие как „Цивилизация“ (ЛСР), „Галактика“ („ЛенСпецСМУ“), Magnifika (Bonava), „Жемчужный берег“ („Балтийская жемчужина“) и другие»,— рассказала Людмила Заиченко, заместитель директора департамента исследований Colliers International.

Такое происходит, когда проект реализуется в локации, соответствующей бизнес-классу, а ближайшее окружение этому статусу по каким-то критериям не соответствует. «Например, часть квартир имеет виды на промышленные зоны. Целевая аудитория комфорт-класса готова с этими недостатками мириться, поэтому в проекте появляются корпуса, которые по продуктовым характеристикам не являются продуктом бизнес-класса, и отдельно — бизнес-класса»,— рассказывает Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RBI.

«В этом случае корпуса, расположенные, например, ближе к зеленой зоне или водоему, по классу будут выше, чем те, которые примыкают к шумной магистрали. Яркий пример — ЖК „Премьер Палас“ компании Л1. Комплекс находится на набережной Адмирала Лазарева. Корпуса-лодочки, стоящие вплотную к берегу Малой Невки,— это элитные дома. Расположенные на удалении от реки корпуса — это бизнес-класс»,— делится опытом Надежда Калашникова, директор по развитию Л1.

Есть еще локации с хорошими видовыми характеристиками. «Так, в одном жилом комплексе квартиры с видом на залив могут позиционироваться как бизнес-класс, с окнами во двор — уже комфорт. Также разделение может зависеть от уровня этажа и наличия террасы»,— говорит директор по продажам Seven Suns Development Алексей Бушуев. Если эти корпуса не разделены четко позиционированием, то в итоге с течением времени риелторы и профессиональное сообщество часто присваивают проекту какой-то один класс, чаще более высокий. «Вообще, рынок сейчас находится в поиске лучших решений, и нет универсального рецепта позиционирования. „Настройка координат“ в системе „локация — целевая аудитория — продукт“ — очень тонкая»,— предупреждает госпожа Сережина.

ДЕНЬГИ И СРОКИ Главные причины появления смешанных проектов — ухудшение экономики проектов и желание создать комфортную среду, чтобы улучшить продажи. «Если бы новостройки сейчас продавались так же хорошо, как пять-семь лет назад, никто не стал бы намеренно создавать смешанные проекты. Ведь это увеличивает их себестоимость, поскольку любая дополнительная качественная характеристика — это дополнительные затраты. Но зато улучшаются продажи»,— поясняет Дмитрий Михалев, руководитель службы по работе с госорганами компании «СПб Реновация».

Кроме того, сочетание разных типов жилья в одном проекте позволяет расширить целевую аудиторию и привлечь большее количество покупателей. «К тому же сочетание бизнеса и комфорта ускоряет возвращение вложений и поднимает доходность строек на 10–20%. Квартиры более низкой ценовой категории продаются в первую очередь и обеспечивают стабильный доход, в то время как дорогие проекты приносят большую прибыль, но окупаются медленнее»,— резюмирует Алексей Бушуев.

С ним согласна директор по продажам ГК Docklands Development Татьяна Колосова. «У покупателя появляется выбор, застройщик диверсифицирует свой бизнес, и его положение становится более устойчивым»,— отмечает она. «Наценка за видовые характеристики в доме может составлять в среднем по рынку от 5 до 50 тыс. рублей за квадратный метр. Ее величина зависит от многих факторов: класс объекта, уникальность видов из окон квартир, их количества»,— подсчитала коммерческий директор компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Ольга Аветисова.

ТЯНУТСЯ К ЛУЧШЕМУ Если говорить о смешении классов бизнес и комфорт, то тут правильнее говорить об улучшении качества среды для комфорт-класса. «Ведь различия в основном касаются расположения корпусов и отделки МОП. При этом благоустройство территории и уровень безопасности выполняются по стандартам бизнес-класса. При смешении обычно действует правило, что более простое тянется к лучшему, а не наоборот»,— говорит Надежда Калашникова.

Примером повышения «классности» служит новый ЖК «LIFE-Приморский» группы компаний «Пионер». В этом проекте, особенно в третьей его очереди, бизнес-класс усовершенствован опциями, характерными для элитного жилья: видовые характеристики, благоустроенная и охраняемая территория закрытых дворов, невысокая плотность населения, подземный паркинг, эксклюзивные типы квартир.

Впрочем, исполнительный директор СК «Ойкумена» Роман Мирошников, считает, что смешивать классы нецелесообразно. «С точки зрения продаж это может улучшить ситуацию: часть квартир комфорт-класса застройщик сможет продать быстрее. Но в процессе обслуживания дома постоянно будут возникать конфликты, которые доставят жильцам массу неудобств. Обычно собственники квартир бизнес-класса готовы платить за дополнительный комфорт (система видеонаблюдения, охрана, клининговая и консьерж-служба), в то время как остальные жильцы неохотно тратят деньги на „необязательные привилегии“ и в большинстве случаев хотят отказаться от подобных расходов»,— указывает он. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
pioneer
Реклама

МИРОВЫЕ ЦЕНЫ ПРИТОРМОЗИЛИ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ШЕСТЬ ЛЕТ ЗАФИКСИРОВАН САМЫЙ НИЗКИЙ ТЕМП ПРИРОСТА МИРОВЫХ ЦЕН НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ — 2,7%. В ПЕТЕРБУРГЕ ПРИРОСТ ЦЕН В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ ЗА ГОД СОСТАВИЛ 0,4%. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

РАЙОН МЕЙФЭР В ЛОНДОНЕ — САМЫЙ ПРЕСТИЖНЫЙ, АРИСТОКРАТИЧНЫЙ И ТИХИЙ

По данным исследования Prime Global Cities Index международной консалтинговой компании Knight Frank, за год — с третьего квартала 2017 года по третий квартал 2018 года — цены на элитную недвижимость в 43 проанализированных городах мира увеличилась в среднем на 2,7%. Темпы роста цен снижались в течение трех кварталов подряд и достигли самого низкого уровня с четвертого квартала 2012 года.

В 74% проанализированных городов отмечается рост цен на элитное жилье. Сингапур лидирует по данному показателю: в нем зафиксирован рост на 13% за год, что обусловлено перспективными рыночными прогнозами в первой половине этого года, а также ограниченным предложением элитных объектов недвижимости. Гонконг и Сингапур за прошедший год поменялись местами в рейтинге. В течение этого времени в обоих городах произошла корректировка цен: в Гонконге темпы роста замедлились до 5,5%, а квартальный рост Сингапура по прогнозам снизится до 1,7%.

Ситуация в Европе в целом неоднозначна. В Эдинбурге и Мадриде зафиксирован значительный рост цен на элитную недвижимость: 10,6 и 10,1% соответственно. В то же время есть и такие страны, в которых цены изменились в отрицательной динамике: в Лондоне показатель снизился на 2,9%, в Стокгольме — на 6,3%. В Лондоне цены на высокобюджетную недвижимость упали в связи с обстановкой вокруг Brexit. Тенденция спада усугубилась также ростом предложения в стране, поскольку часть домовладельцев пыталась продать свою собственность после налоговых изменений.

В Северной Америке наибольший рост цен наблюдается в Сан-Франциско (9,5% за год). В Торонто положительная динамика отмечается исключительно за счет районов Роздейл и Йорквилл — 8,5%. В то же время Ванкувер занимает последнюю строчку рейтинга (–11,2%), а в таких престижных районах, как Западный Ванкувер, заметно замедлились темпы вымывания предложения и роста цен.

Новичком в рейтинге третьего квартала 2018 года стал Окленд, где, несмотря на введенный с 1 июля запрет на покупку зарубежными покупателями уже построенных объектов, цены выросли на 8,5%. Что касается России, то Москва занимает в рейтинге восьмую строчку с показателем годового роста цен в 7%, а Санкт-Петербург на 31-м месте — 0,4%.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что стабилизация цен на элитное жилье в Петербурге — это хороший показатель на фоне отрицательной ценовой динамики, наблюдавшейся в предыдущие два квартала 2018 года. Данный индекс отражает изменение стоимости «новой вторички» элитного рынка жилой недвижимости Санкт-Петербурга. На фоне волатильности валюты, а также конкуренции со стороны предложения первичного рынка большинству объектов удалось вернуть свои ценовые показатели на уровень 2017 года.

На первичном рынке элитной жилой недвижимости в третьем квартале 2018 года динамика цен по каждому реализуемому объекту составила в среднем 2%. Здесь динамика обусловлена ростом стадии готовности строящихся объектов, а также изменением структуры предложения в объектах, введенных в эксплуатацию.

Людмила Потапова, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank, заключает: «Рост средневзвешенной цены в Москве связан с выходом на рынок новых проектов с высокой стоимостью квадратного метра в топовых локациях, а также с окончанием строительства большого числа проектов, квартиры в которых на данной стадии продаются по максимальной цене». ■

ТЕМПЫ ПРИРОСТА МИРОВЫХ ЦЕН НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ В ГОДОВОЙ ДИНАМИКЕ

	ГОРОД	РЕГИОН	ИЗМЕНЕНИЕ ЗА ГОД (III КВ. 2017 Г. — III КВ. 2018 Г.), %
1	СИНГАПУР	АЗИЯ	13,10
2	ЭДИНБУРГ	ЕВРОПА	10,60
3	МАДРИД	ЕВРОПА	10,10
4	САН-ФРАНЦИСКО	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	9,50
5	ТОКИО	АЗИЯ	8,60
6	ОКЛЕНД	АВСТРАЛИЯ	8,50
7	ТОРОНТО	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	8,50
8	МОСКВА	РОССИЯ	7
9	КЕЙПТАУН	АФРИКА	7
10	ГУАНЧЖОУ	АЗИЯ	6,30
11	ЦЮРИХ	ЕВРОПА	6
12	ЛОС-АНДЖЕЛЕС	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	5,80
13	ПАРИЖ	ЕВРОПА	5,60
14	ГОНКОНГ	АЗИЯ	5,50
15	БЕРЛИН	ЕВРОПА	5,40
16	ПЕКИН	АЗИЯ	5,10
17	СИДНЕЙ	АВСТРАЛИЯ	4
18	МАЙАМИ	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	4
19	ШАНХАЙ	АЗИЯ	3,50
20	БРИСБЕН	АВСТРАЛИЯ	3,50
21	МЕЛЬБУРН	АВСТРАЛИЯ	2,80
22	ДЕЛИ	АЗИЯ	2,20
23	ЖЕНЕВА	ЕВРОПА	2
24	ПЕРТ	АВСТРАЛИЯ	2
25	ДЖАКАРТА	АЗИЯ	1,10
26	БАНГКОК	АЗИЯ	1,10
27	МОНАКО	ЕВРОПА	1
28	ФРАНКФУРТ	ЕВРОПА	0,90
29	КУАЛА-ЛУМПУР	АЗИЯ	0,70
30	ВЕНА	ЕВРОПА	0,70
31	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	РОССИЯ	0,40
32	МИЛАН	ЕВРОПА	0,20
33	МУМБАИ	АЗИЯ	-0,10
34	НЬЮ-ЙОРК	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	-0,30
35	БАНГАЛОР	АЗИЯ	-0,40
36	НАЙРОБИ	АФРИКА	-1,40
37	ДУБЛИН	ЕВРОПА	-1,70
38	ЛОНДОН	ЕВРОПА	-2,90
39	ДУБАЙ	СРЕДНИЙ ВОСТОК	-3,80
40	ТАЙБЭЙ	АЗИЯ	-6,30
41	СТОКГОЛЬМ	ЕВРОПА	-6,30
42	СТАМБУЛ	СРЕДНИЙ ВОСТОК	-6,30
43	ВАНКУВЕР	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	-11,20

ИСТОЧНИК: PRIME GLOBAL CITIES INDEX, 2018, KNIGHT FRANK

БУДУЩЕЕ ПЕРЕСТРОЙКИ

По прогнозам аналитиков, в Москве в течение ближайших трех лет из-за дефицита свободных площадок под строительство элитных новостроек резко — в 2,5 раза — вырастет доля проектов редевелопмента, то есть перестроенных под жилье старых зданий. На них может прийтись около половины всего рынка дорогих новостроек, прогнозируют аналитики компании Knight Frank. По итогам третьего квартала текущего года объем квартир и апартаментов в реконструируемых домах составил не менее 420 объектов, или 19% от общего объема элитного предложения в городе. Это немногим меньше, чем годом ранее, указывают аналитики. **realty.rbc.ru**

ЖК «LIFE-ПРИМОРСКИЙ» РАСПОЛОЖЕН НА ПРИМОРСКОМ ПРОСПЕКТЕ, НА ПРИБРЕЖНОЙ ТЕРРИТОРИИ БОЛЬШОЙ НЕВКИ

ОТДЕЛЬНЫЙ ВХОД ИЛИ ВИД НА ВОДУ

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ ВЫСОКИХ ЦЕНОВЫХ СЕГМЕНТОВ ИЗМЕНИЛ ДО НЕУЗНАВАЕМОСТИ КЛАССИЧЕСКИЕ СОВЕТСКИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ. ПЕРЕВЕРНУЛ С НОГ НА ГОЛОВУ «ПЕРВЫЙ И ПОСЛЕДНИЙ НЕ ПРЕДЛАГАТЬ», ПОМЕНЯЛ «РЯДОМ С МЕТРО» НА «РЯДОМ С ВОДОЙ», РАСШИРИЛ ПОНЯТИЕ «ЦЕНТРА» ДО «УДАЧНОЙ ЛОКАЦИИ». ВЕРА КОЧЕТКОВА

По данным международной консалтинговой компании Colliers International, спрос на объекты бизнес-класса в первом полугодии 2018 года вырос на 35%, при этом эксперты отмечают ряд актуальных для рынка тенденций. В частности, они связывают увеличение спроса на бизнес-класс с так называемой «классовой эволюцией» потребительских предпочтений: покупатели, которые вчера выбирали объекты в сегментах «комфорт» и «комфорт плюс», сегодня мигрируют в «бизнес».

Еще один тренд 2018 года, по мнению аналитиков Colliers International, состоит в том, что спрос смещается от центра к районам Петербурга, имеющим дополнительные преимущества в виде живописных зеленых парков, водоемов, удобных транспортных магистралей. Кроме того, сумевшие выжить в кризис игроки (самые сильные) смогли не только сохранить качество сегмента «бизнес», но и невероятным образом его усовершенствовать по многим параметрам практически до уровня «элиты», начав формировать новый сегмент для взыскательных и рациональных покупателей.

Все эти тренды ярко проявляются в третьей очереди жилого квартала «LIFE-Приморский» группы компаний «Пионер». Квартал строится в южной части динамично развивающегося Приморского района Санкт-Петербурга — одного из самых популярных и у покупателей жилья в новостройках, и у девелоперов. В прошлом году здесь появилось более 560 тыс. кв. м жилья, только за восемь месяцев 2018 года, по данным Петростата, было введено еще 271,6 тыс. кв. м, больше 1 млн кв. м продолжает строиться — правда, далеко не все они соответствуют вышеупомянутым критериям.

ЖК «LIFE-Приморский» расположен на Приморском проспекте, на прибрежной территории Большой Невки. Локация отличается хорошей транспортной доступностью, развитой инфраструктурой и близостью рекреационных зон. Приморский проспект — одна из важнейших городских автомагистралей, развитая сеть общественного транспорта соединяет его с остальными районами города. Рядом с ЖК «LIFE-Приморский» сосредоточены объекты торгово-сервисной, социальной и развлекательной инфраструктуры: есть общеобразовательные, спортивные и музыкальные школы; детские сады; медицинские учреждения; многозальные кинотеатры; фитнес-центры; крупнейший в городе аквапарк и ледовый центр.

Рядом с жилым кварталом расположено сразу несколько популярных городских парков — Парк 300-летия Петербурга, ЦПКиО, а пешеходный мост соединяет с зеленой зоной Крестовского острова. Всего в 15 минутах езды — Курортное побережье Финского залива. Стоит отметить, что свободных мест под застройку в этой части прибрежной территории уже нет — а значит, и новых объектов не появится.

Первая и вторая очереди жилого комплекса «LIFE-Приморский» уже сданы, финальная будет готова к весной 2019 года. Квартал заселен, на его территории обустроены игровые и спортивные площадки, готовится к открытию муниципальный детский сад, на первых этажах работают магазины, кофейни, фитнес-студия и другие полезные сервисы. Высота домов в квартале не превышает 12 этажей, а внутренние дворы спроектированы так, чтобы минимизировать шум автомобилей, проезжающих по Приморскому проспекту.

Аналитики рынка недвижимости полагают, что рост конкуренции в премиальном секторе заставляет девелоперов придавать проектам больше индивидуальности, использовать в бизнес-классе детали, характерные для элитного жилья. В ЖК «LIFE-Приморский» к таким деталям, безусловно, относятся благоустроенная и охраняемая территория закрытых дворов, невысокая плотность населения, подземный паркинг, видовые характеристики, эксклюзивные типы квартир, а также оригинальные «фишки». Так, проектом предусмотрены индивидуальные кладовые self-storage для хранения сезонных вещей, спортинвентаря, дачных принадлежностей, автомобильных шин и других личных вещей жителей. А среди форматов жилья в «LIFE-Приморский» появились такие, которые превращают в несомненные плюсы расположение на первых и последних этажах,— это квартиры с террасами и бэкъярдами.

В третьей очереди «LIFE-Приморский» предусмотрен всего один корпус с переменной высотностью в 7–8 этажей, и он будет расположен поблизости от набережной Большой Невки. Видовыми характеристиками обусловлена одна из отличительных особенностей проекта — наличие просторных террас и балконов. В доме запланировано чуть больше сотни квартир, причем из большинства будет открываться вид на воду и зелень парковых ансамблей Елагина и Крестовского островов — не только из окон, расположенных в обращенном к берегу фасаде, но и из квартир, расположенных по бокам.

В ГК «Пионер» признаются, что на начальном этапе часто приходилось слышать скептические мнения, что петербургский климат для террас не подходит и солнечных дней мало. Однако статистика опровергает эти утверждения: квартиры с террасами раскупаются в первую очередь, на данный момент в «LIFE-Приморском» осталась последняя такая квартира. Это подтверждает и практика продаж других девелоперов: видимо, открывающиеся панорамные виды заставляют потенциальных покупателей мгновенно забыть про капризность петербургской погоды.

А вот другой формат, реализованный ГК «Пионер» в третьей очереди ЖК «LIFE-Приморский», широкого распространения в Северной столице пока не получил. Квартиры с придомовыми участками в городских новостройках встречаются редко и ассоциируются скорее с загородным жильем.

По сути, бэкъярд — это собственный двор с отдельным входом для жильцов первых этажей. В русской традиции — палисадник, в итальянской — патио. Это предложение волшебным образом превращает помещения первого этажа (которые обычно пользуются меньшим спросом, и застройщики стараются отдавать их под коммерцию) в один из самых привлекательных объектов для проживания. Во-первых, такой формат позволяет сделать жизнь более приватной, что характерно для высококлассных объектов. Во-вторых, организовать пространство собственного двора можно по своему усмотрению. Приватные патио являются составной частью придомовой территории, владельцам остается лишь разбить небольшой цветник, обустроить место для барбекю или отдельную детскую игровую площадку, устраивать завтраки или семейные обеды под открытым небом, летом качаться в гамаке, а в Новый год водить хороводы вокруг наряженной елки. Патио может подарить своему владельцу полное ощущение собственного загородного дома в центре мегаполиса.

Понятно, что при покупке квартир с патио/палисадником/бэкъярдом возникает требование общей закрытой и охраняемой территории жилого комплекса. Но с этим у ЖК «LIFE-Приморский» тоже все в порядке: территория огорожена, многоуровневая система контроля доступа включает все передовые решения. И это тоже атрибут элитного сегмента.

Появление сегмента, сочетающего в себе «бизнес» и «элиту»,— это, по мнению аналитиков, естественный этап в развитии премиального рынка, когда требования покупателей растут, а девелоперы стремятся сохранить высокий уровень доходности и отвоевать интерес в высококонкурентной среде. Востребованными становятся жилые проекты с уникальной концепцией, продуманными планировочными и техническими решениями, с эксклюзивным набором опций и в локациях, имеющих дополнительные преимущества. И это — актуальный вектор в развитии не только жилищного строительства, но и городского пространства в целом. ■

ОФИСЫ ОТОДВИГАЮТ ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ

ИНВЕСТОРЫ В НЕДВИЖИМОСТЬ С БЮДЖЕТОМ, СОПОСТАВИМЫМ СО СТОИМОСТЬЮ ЭЛИТНОЙ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ,— ОТ 40 МЛН РУБЛЕЙ — ОБРАТИЛИ ВНИМАНИЕ НА КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ.

ЕКАТЕРИНА ГЕРАЩЕНКО («Ъ-ДОМ», № 210 ОТ 15.11.2018)

Число заявок на поиск небольших офисов под сдачу в аренду выросло более чем вдвое. Консультанты отмечают, что тем, кто сдает в аренду элитное жилье, нужно рассчитывать на возврат инвестиций через два десятилетия, владельцам офисов — на восемь-десять лет. В случае прямого сравнения доходности инвестиций в элитное жилье и соразмерного по цене офисного помещения квартиры проигрывают. Доходность сдачи в аренду жилья составляет 4–5% годовых, а офисов — 8–10%. Сами по себе эти цифры ничего не говорят об особенности каждой стратегии, но спрос есть на обе, отмечают участники рынка недвижимости.

Риелторы, специализирующиеся на элитном жилье, называют покупку дорогих квартир пенсионной стратегией. «Этот бизнес не приносит больших доходов, активы окупаются очень долго — в среднем 20–25 лет»,— отмечает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева. По ее словам, если покупка очень удачная, можно рассчитывать на быструю окупаемость и высокий доход, но такие случаи — исключение. Покупка элитного жилья для сдачи в аренду позволяет собственнику рассчитывать на медленный и небольшой доход. Поэтому доля инвесторов в арендную недвижимость на рынке не превышает 5–10%, добавляет госпожа Румянцева.

ОФИС В УДАЧНОМ МЕСТЕ ОБЕСПЕЧИТ БОЛЕЕ ВЫСОКУЮ ПО СРАВНЕНИЮ С ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ ДОХОДНОСТЬ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Чтобы превратить аренду квартиры в бизнес, гарантированно потребуются дополнительные вложения и временные затраты — на управление или наем соответствующих специалистов. «Маловероятно, что тот, кто может вложить в покупку элитной квартиры от 30 млн рублей, станет заниматься арендой»,— отмечает управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. Стоимость аренды премиальных квартир не зависит от цены, которую за нее заплатил владелец, она определяется ее ликвидностью и востребованностью. Под данным Kalinka Group, по цене наиболее востребованы лоты в диапазоне 250–350 тыс. рублей в месяц. «Стоимость таких квартир может быть и 80 млн, и 200 млн рублей. А окончательная ставка аренды зависит от локации»,— отмечает Екатерина Румянцева.

Обычно арендаторам с такими бюджетами интересны квартиры с двумя-тремя спальнями, со свежим ремонтом, в современном жилом комплексе с паркингом, удобно расположенные внутри Садового кольца или близко к его границам. На поиск жильцов в ликвидную квартиру уходит месяц-два. По словам эксперта, максимальный срок экспозиции элитной недвижимости при условии, что она в принципе пригодна для жизни,— два года. «Потом собственник либо уводит объект с рынка, понимая, что он простаивает, либо снижает цену»,— говорит Екатерина Румянцева. «Потенциальный круг арендаторов дорогих квартиры очень узок»,— соглашается госпожа Литинецкая. Поэтому инвестиционная стратегия при выборе объектом вложения элитной недвижимости строится на перепродаже актива. Госпожа Румянцева считает, что ее предпочитают 75% инвесторов в недвижимость.

Самая распространенная тактика предполагает покупку на этапе стройки и дальнейшую продажу квартиры после того, как дом готов. По словам госпожи Румянцевой, у многих такая схема не вызывает доверия, хотя потенциал роста стоимости может достигать 30%. «С момента закрытых предпродаж, которые сегодня практикует большинство застройщиков, к сроку вывода объекта на рынок цены в нем подрастают в среднем на 10–15%, еще 15% к стоимости прибавляется за весь строительный цикл»,— перечисляет она. Дополнительную разницу в цене в пользу покупателя можно получить за счет закрытых скидок, которые бывают, когда застройщику нужно выполнить план продаж. «В отдельных случаях при правильно выбранном объекте для инвестиций и покупке по специальным условиям доходность такой инвестиции может достигать 40–45%»,— указывает Екатерина Румянцева. Но такие показатели скорее исключение. По оценке Марии Литинецкой, в среднем инвестору стоит рассчитывать на возврат 15–20% сверх суммы вложений при продаже через два-три года.

В Москве в продаже 52 элитных и 55 премиальных проектов квартир и апартаментов. «Выбор и конкуренция продавцов огромны»,— уточняет госпожа Литинецкая. Готовые элитные дома обычно не дешевеют — это рынок относительно стабильных цен, так как они складываются во многом из ощущений продавца, то есть владельца квартиры. «Часто собственники, вложившиеся в дизайн и отделку, не готовы расстаться с квартирой по ее рыночной цене»,— объясняет Екатерина Румянцева. Но следует учитывать и другое: скачки курса валют и моральное старение объектов. Госпожа Румянцева привела в пример квартиры в районе Остоженки, которые в кризис подешевели на 40% из-за перехода на расчеты в рублях и изменения покупательских предпочтений. «Во многих домах нет паркинга, а планировки не соответствуют современным стандартам»,— объясняет она. Есть и противоположные примеры, когда новые ликвидные квартиры растут в цене на 50% по готовности дома из-за высокого спроса на объект.

Если рассчитать стоимость аренды элитной квартиры ценой 30–40 млн рублей (в этот бюджет попадают варианты площадью 70–90 кв. м), то ставка окажется около 140 тыс. рублей в месяц (данные «Метриума»). В Sminex привели пример стоимости аренды коммерческого помещения в той же ценовой категории. Получилось, что офис в одном из бизнес-парков компании на проспекте Мира площадью 159 кв. м за 29,3 млн рублей сдается за 270 тыс. рублей в месяц. А купленный за 44 млн офис (205 кв. м) будет обеспечивать выручку от аренды из расчета 398,6 тыс. рублей в месяц. Коммерческий директор Capital Group Петр Исаев говорит, что есть ставки аренды в офисе стоимостью 30–40 млн рублей на уровне 300–400 тыс. рублей в месяц (за 100 кв. м). «В сегменте аренды жилой недвижимости процент индексации ставки минимален и не превышает 1%, в договорах аренды коммерческий площадей рост ставки на 5–10% в год — это норма»,— рассказывает коммерческий директор Sminex Роман Семчишин.

Более высокая по сравнению с жилой недвижимостью доходность и возможный в ближайшие годы дефицит предложения на рынке офисных площадей подстегнули интерес инвесторов к небольшим офисам площадью до 1 тыс. кв. м. «Сейчас вакансия на офисном рынке достигла минимума за пять лет»,— отмечает господин Семчишин.

По словам управляющего партнера Knight Frank Алексея Новикова, строящиеся сейчас бизнес-центры будут готовы в 2020–2022 годах. «Не исключено, что до этого возникнет дефицит офисных площадей и ставки аренды достигнут пиковых значений»,— полагает эксперт. «Если ранее лидером по доходности были помещения стрит-ритейла, то сейчас офисы сравнялись с этим сегментом и демонстрируют значения в 10–12% годовых»,— констатирует он. По словам Петра Исаева, небольшие офисные блоки востребованы всегда — такая покупка может быть не только доходным, но и залоговым инструментом: «Инвестор покупает помещение на собственные средства, сдает в аренду и может быстро вернуть до 70% затрат на приобретение за счет кредита под залог арендного потока».

Участники рынка сходятся во мнении, что инвестиции в офисы нельзя назвать простым способом получения дохода. «При грамотном вложении они окупаются быстрее»,— напоминает руководитель отдела оценки ГК Stone Hedge Кристина Недря. Риски покупки офиса с целью сдачи в аренду связаны с задержкой арендных платежей, трудностями поиска арендатора и потенциальным простоем помещения, неверно оцененными эксплуатационными расходами и локацией объекта, налоговыми обременениями (владелец офиса оплачивает налог на прибыль, имущество и землю). На амортизационные расходы можно закладывать 2–3% арендной выручки, рекомендует директор дирекции по продажам коммерческой недвижимости MR Group Александр Сурменев. На поиск арендаторов может уходить два-четыре месяца, предупреждает он. По словам Романа Семчишина, гораздо быстрее сдаются офисы с отделкой: он оценивает стоимость аренды в 30 тыс. рублей за квадратный метр.

Текущий объем предложения офисных помещений площадью 100–1 тыс. кв. м составляет 1,5 млн кв. м, подсчитали в OF.ru. В активной первичной продаже находится не более 100–120 тыс. кв. м. Для сравнения: объем всего рынка качественной офисной недвижимости Москвы оценивается примерно в 20 млн кв. м. ■

БАЛЬНЫЙ ЗАЛ RITZ, ОТКРЫВШИЙСЯ В 1894 ГОДУ И НАЗВАННЫЙ В ЧЕСТЬ ЦЕЗАРЯ РИЦА — ОСНОВАТЕЛЯ ОТЕЛЯ, СТАЛ ПЕРВЫМ БАЛЬНЫМ ЗАЛОМ В РИМЕ, ОТКРЫТЫМ ДЛЯ ОБЩЕСТВЕННОСТИ. ОТРЕСТАВРИРОВАННЫЙ ПОТОЛОК С ФРЕСКАМИ МАРИО СПИНЕТТИ (MARIO SPINETTI) СОЗДАЕТ ИЛЛЮЗИЮ ОТКРЫТОГО ПРОСТРАНСТВА

ST. REGIS ROME ОТКРЫВАЕТСЯ ПОСЛЕ РЕНОВАЦИИ

В НОЯБРЕ ГОСТИНИЧНАЯ СЕТЬ ST. REGIS HOTELS & RESORTS ЗАВЕРШИЛА МАСШТАБНУЮ МНОГОМИЛЛИОННУЮ РЕНОВАЦИЮ ST. REGIS ROME — ОТЕЛЯ КЛАССА ЛЮКС, ОТКРЫТОГО В 1894 ГОДУ В РИМЕ ЗНАМЕНИТЫМ ОТЕЛЬЕРОМ ЦЕЗАРЕМ РИЦЕМ (CESAR RITZ) РЯДОМ С ПЛОЩАДЬЮ РЕСПУБЛИКИ И КВИРИНАЛЬСКИМ ДВОРЦОМ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

В «Гранд-отеле» — под таким названием он открылся — останавливалось множество гостей самого высокого ранга: главы государств, деятели культуры, видные бизнесмены. В St. Regis Rome отель был преобразован почти двадцать лет назад. Сегодня гостиничная сеть St. Regis Hotels & Resorts входит в состав Marriott International Inc., включает более 40 роскошных отелей и курортов по всему миру.

Новым оформлением интерьеров в St. Regis Rome занималась компания Pierre-Yves Rochon Inc. (PYR) мэтра архитектуры и дизайна француза Пьера-Ива Рошона. «В процессе переосмысления дизайна этого культового отеля мы решили сохранить в нем классический стиль дворца, добавив нотку современности и легкости с помощью выбранных цветов и материалов,— рассказывает Пьер-Ив Рошон.— Более того, мы хотели сделать отель более функциональным для самых взыскательных гостей, сохранив при этом манящее очарование St. Regis Rome, отражающее яркий дух Вечного города».

БИБЛИОТЕКА В ГОЛУБЫХ ТОНАХ

ЛОББИ ПРОНИЗАНО СВЕТОМ И КАК БЫ ПАРИТ В НЕБЕ

Масштабная реновация затронула все 138 номеров и 23 люкса и общественные зоны: лобби, лаунж-бар, библиотеку, бальный зал. В отделке интерьеров Пьер-Ив Рошон использовал травертин (тибурский камень, или известковый туф, который хорошо полируется, был известен еще до нашей эры) и бронзу, таким образом обыгрывая архитектурное наследие Рима и его богатую историю ремесленного искусства. Отель украшают скульптурные бюсты, роскошные ткани, мозаика и предметы искусства. Громадное пространство лобби с затейливой лепниной, арками, колоннами и пятиметровой люстрой из стекла ручной работы, кажется воздушным, благодаря обилию естественного света и голубым тонам. В этом антураже особенно эффектно выглядит большой ковер в «королевской палитре», сочетающей черный и золотой. В библиотеке, оформленной в сапфирово-голубой гамме, собрана внушительная коллекция книг. В интерьере — хрустальные люстры в стиле ампир, венецианские зеркала, камин из черного мрамора.

В дизайне отреставрированных номеров отражены элементы различных эпох: времен Римской империи, эпохи регентства и Людовика XV. Каждый номер оформлен в одной из двух цветовых гамм: светло-голубой или теплой терракотовый. Ванные комнаты сделаны в стиле знаменитых древних терм Диоклетиана и украшены травертином и черным мрамором, а в некоторых полы декорированы мозаикой.

Одна из своеобразных достопримечательностей отеля — люкс Bottega Veneta с видом на площадь Сан-Бернардо и термы Диоклетиана. В интерьере — мебель из последней коллекции Bottega Veneta в фирменных оттенках бренда: Espresso, Nero, Ash и Cigar. А также ценная древесина, замша, шерсть, кожа и лен. ■

ЗАМКНУТОСТЬ И ОТКРЫТОСТЬ БЕЗ ПРОТИВОРЕЧИЙ

ОБЩЕДОСТУПНОЕ ПУБЛИЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО В ЭЛИТНОМ ПРОЕКТЕ — ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ УСЛОВИЕ ИЛИ ДОБРОВОЛЬНЫЙ ВЫБОР?

НАТАЛИЯ БЕЛЯКОВА

В Европе и США public area в проектах бизнес-, а порой и элитного класса — не новость, а норма. В России они появляются точечно, неуверенно, в силу разной мотивации застройщиков. Чаще всего створки девелоперской жемчужницы открывают условия получения разрешения на строительство. Иных убеждает зарубежный опыт: ведь могут же «там» сделать пространство живым, не потеряв в безопасности. Третьи смотрят на смелые эксперименты лидеров торговой недвижимости — примеры общественных пространств, генерирующих дополнительный трафик, заразительны. А ведь еще пару лет назад сама мысль о библиотеке в ТРК вызывала у бизнеса разве что широкую улыбку.

ДОСТУП РАЗРЕШЕН Часто бывающих в районе Белгравии убеждать не надо: приватизированное элитой на 100% пространство превращается в район, где ритм жизни замедляется. Бодро там работает одно — камеры наружного наблюдения. Выхолащиваются те самые good vibes, ради которых в том числе приобретается жилье в «социально однородной среде». Вибрировать не с кем — «город в городе» не расположен к общению и потому сам вызывает раздражение. Парадоксальным образом это роднит кварталы суперблагополучных с социально безответственными гетто.

От однородности до замкнутости, как выяснилось в Петербурге в период постперестроечного освоения исторического центра, один шаг. А ведь люкс — это блестящий вызов для архитектора: сохранить проницаемое пространство, зонировав его крайне деликатно. При этом оставить социальным и живым.

Архитекторы, возводившие доходные дома во второй половине XIX века в центре Петербурга, умело сохраняли эту многоукладность. Обитатели бельэтажей с окнами по фасаду и квартир во вторых и третьих дворах представляли собой полюса столичного социума.

Что сейчас? Высокие стилобаты, шпалеры — да мало ли чего можно придумать (и придумывается) для интуитивного распределения общественных потоков. Вакуумирование же лишает городскую ткань гармонии. Уже окруживший город спальный мир «однушек» нельзя не учитывать. Для многих их жителей выезд «в город» становится основным видом досуга, туризмом выходного дня — как-то встретит их «золотой треугольник»?

Как показывает международный опыт, наиболее безболезненный вариант синхронизации на одной территории элитного и массового — компромисс общественных пространств. Существует несколько вариантов развития событий.

ГЕНИИ МЕСТА Очевидные стейкхолдеры старейшего курорта минеральных вод в Швейцарии — пять отелей. Плюс Олимпийский медицинский центр, где можно долечить то немногое, с чем не справилась местная бальнеология. Тишайший городок в двадцати минутах от Лихтенштейна и в часе от Цюриха живет своей жизнью, в которую любезно пускает туристов (именно так). Гений места весьма консервативен в своих занятиях: например, роскошный Grand Resort Bad Ragaz принимает рафинированную публику со всего света почти полтораста лет. Но несмотря на очевидный соблазн, отели не присвоили себе главный магнит этих мест — купальни остались общественными. Как и в XVIII веке, поплескаться под барочными сводами Tamina Terme может каждый, цена гуманна.

Где же кроется кастомизация сервиса для состоятельных гостей? Постояльцы имеют безлимитный вход в купальни плюс свой набор спа-удовольствий, доступных только на территории отеля.

Взор соотечественника, привыкшего к четкой социальной сегрегации, удивляет местная афиша сезона. Половина мероприятий проходит в отелях, причем большая их часть предусмотрена для широкого круга публики. Осенью отельеры устраивают большой городской сырновинный фестиваль, где на равных правах предаются гастрономическому экстазу гости и резиденты. Частная территория отелей легко форматируется в городское пространство и vice versa.

Конечно, можно объяснить такую открытость элитных объектов миниатюрным масштабом города. Или задуматься над тем, почему тогда в мегаполисах девелоперы элиты тоже расщедриваются на общественные зоны.

СЕБЕ, ГОРОДУ И МИРУ Очень дорогая нынче земля на Манхэттене. В одном «Большом яблоке» сошлось все: каменистый грунт, крайне ограниченное пространство для стройки и востребованность обитания в финансовой столице мира, где одних только миллионеров более 300 тысяч. Да что говорить — самый популярный маршрут частных джетов в мире пролегает между Вашингтоном и Нью-Йорком. И что же? Пытливый ум найдет практически возле каждого небоскреба public area — обычно в виде зеленого дворика, непафосно отделанного мрамором, например. За чей счет банкет? Помимо соблюдения жестких норм инсоляции (проблема города небоскребов), за каждый этаж девелоперу приходится расплачиваться отступом от линии участка или планировать двор внутри. Чем выше амбиции — тем шире входная зона. Никаких заборов, каждый кустик на учете. Звериный оскал капитализма начала XX века многому научил Нью-Йорк, и ни он, ни Чикаго не оберегают себя от урбанистических граблей.

ВСЕМ ВОДЫ Набережные! Идеальная для Петербурга общественная зона, особенно в свете традиционно активной элитной застройки островов. Смелый эксперимент «Севкабеля» доказал, что даже открытие малой части набережной делает ее центром притяжения городских обывателей в лучшем смысле этого слова. Те, кто делал планку на лугу Новой Голландии и селфи с розовыми фламинго там же, легко приняли новое пространство и сделали его модным. Окрестный ритейл оживился.

Безусловно, охрана бдит и исключает персонажей, вышедших из романа «На дне». Становится ли от этого пространство менее общественным? Де-юре — да. Де-факто — здесь миксуются люди, разделяющие общепринятые социальные нормы и с разным уровнем дохода. Бесплатно. Назовем это «общественно активной» зоной.

Соседи-скандинавы успели накопить немало примеров, когда именно набережная объединяла новый район, градостроительно задуманный социально разнообразным — и потому устойчивым. Речь идет о масштабных проектах редевелопмента портовых территорий, в ходе которых жилье стремительно дорожает. И надо заранее проектировать, чем компенсировать неизбежную джентрификацию.

Взять хотя бы Nordhavnen — проект развития береговой линии в Копенгагене, подруживший на своем первом реализованном участке престижные офисы и модное жилье с общественными пространствами и социальными учреждениями. Посещение Музея современного искусства, купание прямо с набережной и другие простые городские удовольствия уже доступны в рамках среды, создаваемой с 2001 года. Кстати, вдолгую — финальной точкой обозначен 2060 год. В ближайших планах — новый терминал для круизных судов. Туристы с ходу попадают в кипучую городскую жизнь, что сегодня особенно привлекательно.

Или прославивший впавший было в депрессию шведский Мальме Vastra Hamnen с первым кварталом Bo01. За четыре года место умирающего конкурентного грузового порта занял «город знаний»: офисы сервисных и высокотехнологичных компаний плюс «умное» жилье со стопроцентно возобновляемыми источниками энергии. Изначально были запроектированы разные классы жилья, но с 2001 по 2007 год цены на недвижимость там удвоились — и недешево стало везде. Снизить негативный социальный эффект джентрификации помогло обилие общественных пространств. Под них была отдана половина общей площади застройки — три площади, променады, несколько парков… Дышится здесь легко: отдельная команда следит за восстановлением популяции птиц, которые когда-то гнездовались в этом районе, а вертикальные зеленые стены и колосящиеся крыши стали визитной карточкой места. Степень озеленения грозит стать урбанистическим рекордом — более 53%. Небоскреб Калатравы — воспоминание и отсылка к экс-доминанте района, гигантскому портовому крану,— соединяет в себе жилье и офисы.

НАШИ НРАВЫ «Формат элитного жилья вкупе с закрытой для горожан набережной безнадежно устарел,— настаивает руководитель Лаборатории качества городской среды Университета ИТМО Александра Ненько.— Это пережиток советского мышления, когда за собственность карали, и постсоветского дикого накопления капитала, когда были основания скрывать источники обогащения».

Однако российский рынок жилья консервативен. Директор по развитию экспертного бюро и агентства элитной недвижимости «МК Элит» Лариса Инченкова рассказывает: «К закрытости всегда тяготеют объекты, уровень приватности которых не позволял застройщику сделать коммерческие помещения, доступные для внешнего посещения. Таких мало. Если же первые этажи занимает коммерция — застройщику надо „открываться“, рассчитывать только на внутренний спрос тяжело. Практика показала, что правильно подобранный пул арендаторов создает среду, которая ценится и жильцами дома. Одновременно объект избавляется от стерильности — дом живет. Хороший пример — „Парадный квартал“ у Таврического сада, где первые этажи корпусов отведены под коммерцию. Это открытое, проницаемое пространство, центром которого является площадь с фонтанами».

Тем не менее легкое дуновение ветерка перемен ощущается. «Мы работаем с большими данными, позволяющими проектировать движение людских потоков вокруг нового проекта,— делится Александра Ненько.— Нет никакой магии еще на нулевом цикле знать, как и чем будет жить будущий дом, и на такое прототипирование городской среды есть спрос со стороны самых передовых застройщиков. К общественному пространству присматриваются, просчитывают потенциальные риски и пытаются понять возможности, которые дает их создание. На эти вопросы мы даем обоснованные ответы».

Имеются и состоявшиеся примеры органичного включения общественных площадей в ткань девелоперского проекта высокого сегмента. Лариса Инченкова свидетельствует: «В московском ЖК „Зиларт“ заявлено много общественных пространств и культурных институций — один музейный комплекс „Эрмитаж-Москва“ чего стоит. Что касается петербургских набережных, примыкающих к элитным проектам,— застройщики их открывают, но пока крайне осторожно. „Неявно открыты“ сегодня сразу несколько премиальных проектов на Петровском острове и пара на Крестовском. Но с воды доступны практически все. В ряде проектов город вместе с бизнесом благоустраивает береговую линию».

Исторически близкая Петербургу культура сосуществования разных социальных пластов очень синонимична европейскому тренду на коливинг в широком смысле слова. Вспоминаем о будущем? ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС «ДЕВИЗ»». 196027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 14. ЗАКАЗ № ТД-6740

Коммерсантъ. В лучших местах Петербурга.

Рестораны

КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
ВЕСЕЛИДЗЕ	Восстания ул., 20
МАРКЕТ ПЛЕЙС	Малоохтинский пр., 64 пл. Конституции, 3, лит. А
ПЛЮШКИН	Комендантский пр., 2, ТК «Променад»
РИБАЙ	Казанская ул., 3А
РУССКАЯ РЮМОЧНАЯ №1	Конногвардейский бул., 4
СТРОГАНОФФ СТЕЙК ХАУС	Конногвардейский бул., 4
ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ	Большой пр. В.О., 20
Ресторан-гостиная ШТАКЕНШНЕЙДЕР	Миллионная ул., 10
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
CAPULETTI	Большой пр. П.С., 74
ЭТАЖ 41	Конституции пл., 3/2, БЦ Leader Tower, 41-й этаж
FIT FASHION	Казанская ул., 3
FRANCESCO	Суворовский пр., 47
GINZA	Аптекарский пр., 16
HITCH	Московский пр., 179
Литературно-ресторанный комплекс «Симпозиум»	Достоевского ул., 19/21, лит. М
РАКОВАЯ на Петроградке	Малый пр. П.С., 16
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ	Суворовский пр., 62
КРОКОДИЛ	Галерная ул., 18

Пироговые

ЛИНДФОРС	Полтавская ул., 3 Московский пр., 128 Декабристов ул., 33 Ленинский пр., 151
ШТОЛЛЕ	1-я Красноармейская ул., 4 Гражданский пр., 114, к. 1 Каменноостровский пр., 31А Комсомола ул., 35 Московский пр., 105 Стачек пр., 74 Просвещения пр., 34 Садовая ул., 8 1-я линия В.О., 50 Энгельса пр., 37 Восстания ул., 32 Невский пр., 11 Владимирский пр., 15 Савушкина ул., 3

Кафе

ЯКИТОРИЯ	Петровская наб., 4
KROO CAFE	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
РУБИНШТЕЙН	Рубинштейна ул., 20

Кофейни

БАРИСТОКРАТ	Киевская ул., 6, корп. 2 Митрофаньевское ш., 2, корп. 2 (БЦ «Малевич») Воскова ул., 13, корп. 3 (сквер)
ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС	Итальянская ул., 2
ЗАВТРА БУДЕТ КОФЕ	Итальянская ул., 2

Гостиницы

АРБАТ НОРД	Артиллерийская ул., 4
АСТОН	Владимирский пр., 5
БРИСТОЛЬ	Расстанная ул., 2
ГРАНД ОТЕЛЬ ЭМЕРАЛЬД	Суворовский пр., 18
ОТЕЛЬ ИНДИГО	Чайковского ул., 17
ОТЕЛЬ КЕМПИНСКИ	набережная реки Мойки, 22
АПАРТ-ОТЕЛЬ КРОНВЕРК	Блохина ул., 9
НАШОТЕЛЬ	12-я линия В.О., 41
ЧЕТЫРЕ СЕЗОНА ОТЕЛЬ	Вознесенский пр., 1 А
ОФИЦИАЛЬНАЯ ГОСТИНИЦА ГОСУДАРСТВЕНОГО ЭРМИТАЖА	Правды ул., 10
AKYAN HOTEL	Восстания ул., 19
KENTRON BOUTIQUE HOTEL	Невский пр., 111/3
CROWNE PLAZA ST. PETERSBURG AIRPORT	Стартовая ул., 6А
KRAVT HOTEL	Садовая ул., 25, вход с Мучного пер., 4
M-HOTEL	Садовая ул., 22
MAJESTIC BOUTIQUE HOTEL DELUXE	Садовая ул., 22/2
АПАРТ-ОТЕЛЬ VERTICAL	Московский пр., 73
THE GAMMA HOTEL	наб. Обводного канала, 130
МАРТИН ОТЕЛЬ/MARTIN HOTEL	Марата ул., 12
АПАРТ-ОТЕЛЬ DOCKLANDS.LIFE	наб. Макарова, 60, корп. 1 (лофт-квартал Docklands)

Интерьерные магазины

САЛОН «СЕНТЯБРЕВЪ»	Каменноостровский пр., 19

Автосалоны

НЕВА-АВТОКОМ ДИЛЕР VOLKSWAGEN	Московский пр., 154
АВТОДОМ ПУЛКОВО	Пулковское ш., 14, лит. А

Авиакомпании

АВК «ПУЛКОВО-1», VIP-зал «Кракос-МП»

ЦБА «ПУЛКОВО-3»

ГТК «РОССИЯ» авиакомпания

Бизнес-центры

GREGORY'S PALACE	Выборгская наб., 55
GUSTAF	Средний пр. В.О., 36/40
MAGNUS	9-я линия В.О., 34
МАРКС	Измайловский пр., 29 (вход с Обводного канала, 167А)
ОСКАР	наб. р. Фонтанки, 13 А
Деловой центр NEVKA	Гельсингфорсская ул., д. 3, корп. 11, лит. Д, вход с Выборгской наб., 45-47

Разное

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ДОКУМЕНТОВ	Красного Текстильщика ул.,10/12
САПСАН	Бизнес-класс

Газета «Коммерсантъ» издательством бесплатно не распространяется.

Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке по телефону (812) 271-3635 www.spb.kommersant.ru

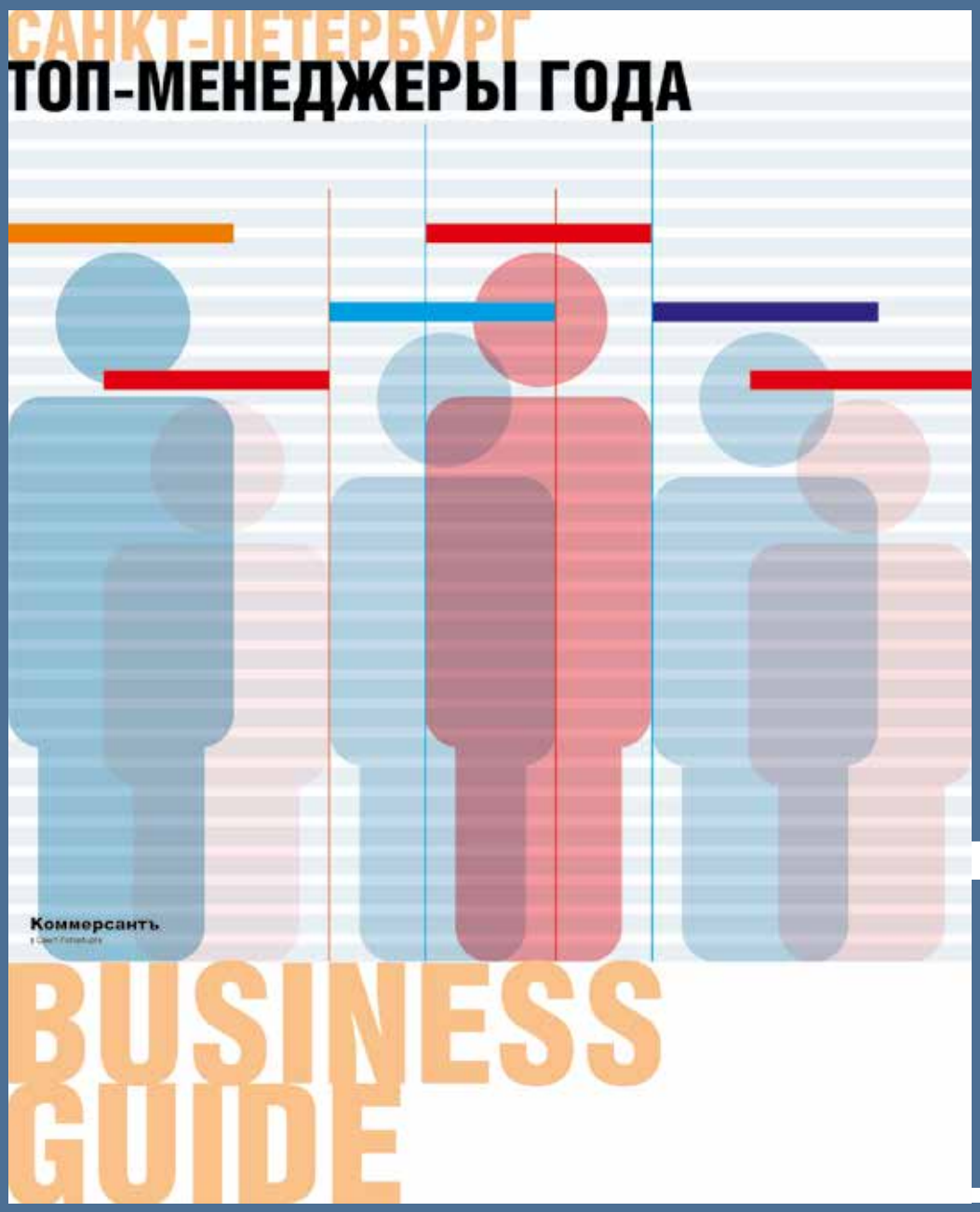
РЕКЛАМА, «16+»

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 2018 ГОДА



В ПРИЛОЖЕНИИ БУДУТ РАССМОТРЕНЫ ЗНАЧИМЫЕ СОБЫТИЯ 2018 ГОДА, ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ И ПРЕДСТАВЛЕНЫ ПРОГНОЗЫ НА 2019 ГОД

18 ДЕКАБРЯ 2018

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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

реклама 16+