





ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,  
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

## ПРОТИВ ЛОМА

Самая актуальная городская проблема — уборка снега — кажется, сходит на нет. До следующей зимы утихают страсти вокруг снежно-ледяного хаоса и «лопаты Беглова». Но если копнуть глубже, то выясняется интересная деталь: оказывается, начиная с 2010 года город регулярно объявляет конкурс на лучший инновационный проект по борьбе с сосульками. Победителю обещают миллион рублей (почему-то в конкурсе могут участвовать люди не старше 35 лет). И где эти инноваторы, спрашивается? Уже не говоря о миллионах. Хотя еще Валентина Матвиенко предлагала вполне инновационный способ борьбы с сосульками (кстати, зря над этим словом так издевались — в словарях оно значится как устаревшее, его использовали Горький и Набоков) — сбивать лед лазером. Лазеров у коммунальщиков как не было, так и нет, зато сосули есть каждый год.

А между тем успешный опыт уже имеется! Например, «Комсомолка» не раз писала о петербуржце Валентине Горнове, жителе четырехэтажного дома в центре Петербурга, в прошлом — преподавателе Петербургского архитектурно-строительного университета: благодаря его изобретению на крыше дома уже который год нет ни сосулек, ни наледи. Секрет — в несложной системе. «Чердак своего дома Валентин Васильевич застелил специальной полимерной пленкой с металлическим напылением — она работает наподобие фольги, отражая до 91% тепла, — пишет kp.ru. — Таким образом, чердак не отапливается — температура там остается минусовой. А значит, и снег не тает на крыше». Во время потепления работает другое «звено» системы: по кромке крыши Горнов уложил трехмиллиметровый стальной трос. На кабель подается напряжение — и наледь превращается в каплю. «При этом, по словам изобретателя, совершенно не обязательно жечь электричество круглые сутки — достаточно, чтобы трос оставался „тепленьким“ хотя бы 20 минут в день».

Но если кто-то считает, что «система Горнова» эффективнее «лопаты Беглова», то он ошибается. Куда только изобретатель не обращался! По его словам, власти города его инновацией не заинтересовались. А что до конкурса, так Валентину Горнову больше 35 лет. В инноваторы возрастом не вышел.

## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

# ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ОЖИЛА

ПО ИТОГАМ МИНУВШЕГО ГОДА ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРУЮТ НЕЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ДЕВЕЛОПЕРСКОЕ ОЖИВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО КОТТЕДЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. КОЛИЧЕСТВО ПОСЕЛКОВ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА ДЕСЯТЬ НОВЫХ ПРОЕКТОВ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на конец 2018 года на загородном рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области в открытой продаже находилось 327 коттеджных поселков (включая 46 дополнительных очередей существующих поселков), а также 29 проектов с таунхаусами (включая восемь очередей существующих поселков). Относительно аналогичного периода 2017 года количество коттеджных поселков увеличилось на 3,2% (фактически — на десять штук), проектов с таунхаусами — снизилось на 17,1% (фактически уменьшилось на шесть проектов).

Объем рынка коттеджных поселков составил 38,2 тыс. единиц (объем введенных и заявленных объектов), за 2018 год зафиксирован прирост на 5,5%. Объем предложения коттеджных поселков зафиксирован на уровне 17,8 тыс. штук, относительно начала 2018 года снижение составило 4,7%.

**С ПОДРЯДОМ И БЕЗ** Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что участки без подряда составляют основу предложения в коттеджных поселках — на их долю приходится 70,8%. Доля данного формата к концу 2018 года увеличилась на 2,5% (в сравнении с началом года). С учетом лотов в поселках с предложением смешанной застройки (участки с подрядом и без) совокупный объем предложения участков без подряда на рынке составляет 93,1% от общего количества нереализованных лотов. Минимальное количество лотов (6,9%) приходится на поселки, где предлагаются только готовые или строящиеся коттеджи (или участки с обязательным подрядом).

Объем рынка таунхаусов на конец 2018 года составил 2,1 тыс. штук, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года это на 58,4% меньше. Объем предложения таунхаусов зафиксирован на уровне 1 тыс. штук, к аналогичному периоду 2017 года это на 53,4% меньше. В структуре предложения новых проектов коттеджных поселков за 2018 год сохраняется преобладающая доля участков без подряда.

В 2018 году открылись продажи в 33 коттеджных поселках (а также 12 очередей в уже существующих проектах) с общим количеством лотов в 4,2 тыс. штук. По сравнению с выводом новых объектов за 2017 год показатель снизился на 40% в расчете от количества поселков и на 31% по количеству объектов в них.

По данным «Петербургской недвижимости», структура предложения новых коттеджных поселков за 2018 год сопоставима с общей текущей структурой предложения: 82% лотов — участки без подряда; 8% — смешанная застройка



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

СЛЕДЫ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ ЯВНО ЗАМЕТНЫ В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

(участки с подрядом и без). То есть 90% — это фактически предложение участков без подряда.

**СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ** «Отличием 2018 года от предыдущего стало увеличение доли новых проектов с предложением домовладений или участков с обязательным подрядом: доля достигла 10% от объема нового предложения за 2018-й, тогда как в 2017-м она составляла всего 3%», — говорит госпожа Трошева.

В целом за 2018 год на рынке таунхаусов прибавилось пять новых проектов (плюс еще шесть очередей в существующих проектах), всего на рынок вывели 0,6 тыс. секций. В этом году в сравнении с 2017 годом объем вывода лотов выше на 36% за счет как продолжения успешных проектов, так и выхода на рынок новых масштабных проектов. Новые предложения преимущественно локализованы в Тосненском и Пушкинском районах. Объем спроса на загородном рынке недвижимости Петербурга и Ленобласти за 2018 год составил 5,3 тыс. сделок (коттеджи, участки, таунхаусы), что находится на сопоставимом с предыдущим годом уровне.

В структуре продаж за 2018 год сохраняется смещение сделок на сторону участков без подряда как в фактическом выражении, так и в долях: участки без подряда — 82,8% (к 2017 году — рост на 1,8%), спрос увеличился на 2,1% от коли-

чества сделок, доля коттеджей или участков с подрядом составила 4,6% (к 2017 году — снижение на 2,2%), спрос снизился на 32% от количества сделок; доля таунхаусов — 12,6% (к 2017 году — прирост 0,5%), прирост спроса на 3,4% от количества сделок.

Как и в 2017 году, преобладающий объем спроса — на участки без подряда: 44% — в ценовой категории «до 100 тыс. рублей за сотку» и 48% — в категории «100–300 тыс. рублей за сотку. Причины прежние: отсутствие у значительной части покупателей достаточного уровня средств для единовременной выплаты за приобретение комплексного продукта «участок + дом» (откладывают на строительство дома).

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит: «2018 год в сфере продаж домовладений в составе коттеджных поселков стал для компании вполне успешным. По итогам 12 месяцев сумма заключенных сделок в загородных объектах „Строительного треста“ составила 280 млн рублей. Это в два раза превосходит показатели 2017 года. Основная покупательская тенденция, которую можно выделить за последние годы, — желание клиентов приобретать готовые дома и обеспеченные инженерией участки. Времена, когда загородные объекты приобретались на этапе установки забора, канули в Лету».

**ЖИВОЙ СЕГМЕНТ** Премиальный сегмент чувствовал себя гораздо лучше на рынке загородной недвижимости. Специалисты компании Knight Frank в сегменте премиальной загородной недвижимости констатируют высокую девелоперскую активность, которая позволила пополнить рынок новыми интересными проектами, что является наилучшим результатом за последние пять лет. «Покупательская активность превысила все ожидания и позволила реализовать примерно в 1,6 раза больше коттеджей классов А и В, чем годом ранее. Динамика изменения показателя средней стоимости предложения в течение года была положительной в обоих классах», — сообщают в Knight Frank.

2018 год характеризовался существенной девелоперской активностью, в результате которой загородный рынок пополнился тремя новыми коттеджными поселками класса А и четырьмя — класса В, а также двумя дополнительными очередями проектов, ранее реализовавшихся на рынке. В коттеджном поселке «Ламбери» была возведена школа на 200 учеников. Также в этом здании будет располагаться детский сад. Данное событие является уникальным для загородного рынка Петербурга. Было объявлено, что в 2019 году откроется гоночный комплекс «Игора Драйв». Строительство такого рода инфраструктурных объектов (социальных и развлекательных) оказывает благоприятное влияние на развитие рынка загородной недвижимости.

По итогам 2018 года предложение в классе А составило 203 коттеджа, в классе В — 671 лот. В классе А, несмотря на выход трех новых поселков (58 коттеджей), предложение уменьшилось на 1% по сравнению с итогами 2017 года. На данную динамику повлиял значительный спрос на коттеджи класса А. В классе В предложение увеличилось на 29%, что произошло благодаря выходу в продажу четырех новых поселков и двух дополнительных очередей ранее реализовавшихся на рынке проектов (204 коттеджа).

На вторичном рынке отмечается сокращение предложения коттеджей. Так, по сравнению с итогами 2017 года качественных коттеджей стоимостью от 40 млн рублей, расположенных в премиальных локациях, стало меньше на 7%.

«Лидером по количеству предложений в элитном классе является Всеволожский район — 56% лотов на рынке в классе А. На втором месте — популярный Курортный район с 29% коттеджей, при этом данный объем сконцентрирован в пяти небольших клубных поселках», — отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

На конец 2018 года наибольшее количество коттеджей класса В представлено в Ломоносовском районе — 33% лотов на рынке бизнес-класса (шесть поселков). Большое разнообразие коттеджных поселков класса В представлено во Всеволожском районе — 12 проектов, где на конец 2018 года в продаже находилось 16% предложения объектов класса В.

2018 год характеризовался высокой покупательской активностью: было реализовано 120 коттеджей высокого ценового класса, что в 1,6 раза больше, чем годом ранее. В классе А было продано на 21% коттеджей больше, чем за аналогичный период прошлого года. Средний бюджет покупки составил около 47 млн рублей, что соответствует показателю прошлого года (48 млн). Наибольшее увеличение продаж

произошло в классе В, здесь они превысили показатели 2017 года в 1,7 раза, что сопоставимо с итогами 2015 и 2016 годов. Средний бюджет покупки в классе В составил около 19 млн рублей, что на 12% больше, чем в предыдущем году.

По итогам 2018 года 60% продаж на загородном рынке классов А и В пришлось на проекты «Образ жизни», «Сад времени», «Онегин Парк». Средняя стоимость домовладения класса А составила 67,7 млн рублей. Увеличение среднего показателя на 25% по сравнению с 2017 годом произошло вследствие выхода в продажу двух новых поселков в Курортном районе, благодаря чему средний показатель стоимости в районе увеличился на 29%. В Выборгском районе области и в Приморском районе города также отмечалась положительная динамика изменения стоимостей предложения. Исключением стал Всеволожский район, где показатель средней стоимости предложения уменьшился на 12% за счет выхода в продажу одного нового проекта.

В классе В средняя стоимость предложения составила 25 млн рублей, увеличившись по сравнению с концом 2017 годом на 6%. На увеличение среднего показателя повлиял выход в продажу новых проектов. В отдельно взятых районах динамика изменения стоимости характеризовалась разнонаправленным характером. Наибольшая положительная динамика отмечалась в Тосненском районе за счет выхода в продажу новой очереди поселка «Онегин Парк». Наибольшая отрицательная динамика отмечалась в Приозерском районе, где в продажу вышел более доступный по цене (по сравнению с конкурентами) поселок «Солнечный орнамент».

На вторичном рынке средняя стоимость предложения класса А составила 86,8 млн рублей, что на 7% больше показателя 2017 года. Увеличение показателя средней стоимости в совокупности с уменьшением количества элитных предложений говорит о вымывании с рынка более ликвидных по цене домовладений. При этом важно отметить, что на рынке сохраняется тенденция, когда реальные цены сделок проходят с дисконтом в 1,5–2 раза от заявленной цены.

Учитывая ретроспективную динамику первичного загородного рынка, можно отметить, что количество предложений, пополнивших рынок в 2018 году, обеспечит спрос в ближайшие два-три года. В этом плане благоприятная ситуация будет для небольших по размеру и количеству лотов поселков.

На вторичном рынке продолжится тенденция пополнения предложения домовладениями, которые были построены 10–15 лет тому назад. При этом конъюнктура будет тяготеть к рынку покупателя. Учитывая тот фактор, что продавцы стали более лояльны, ограниченное количество свободных денежных средств позволит покупателям диктовать свои условия. Поэтому клиенты с меньшим бюджетом могут рассматривать более дорогие по стоимости объекты.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, резюмирует: «После нескольких лет затишья и явной концентрации внимания на городе в 2018 году наблюдалась стабильная активность всех участников загородного рынка: девелоперы стартовали с новыми проектами, а покупатели совершали свой выбор». ■

# ДОЛЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ РАСТЕТ, ИНВЕСТИЦИИ ПАДАЮТ

**ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ (ВКЛЮЧАЯ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ) НА РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СОСТАВИЛ \$1,07 МЛРД, ЧТО НА 19% МЕНЬШЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ.** ДЕНИС КОЖИН

Впрочем, по сравнению с рынками Москвы и России в целом падение не такое и большое. Сокращение инвестиций произошло как в сегменте земельных участков (с \$630 до \$480 млн), так и в сделках с существующими активами (с \$690 до \$600 млн). При этом иностранные инвесторы сформировали самую высокую долю — 36% (\$380 млн) — в общей структуре вложений в недвижимость Северной столицы за последние семь лет. Такие данные приводит Colliers International. По итогам 2018 года объем инвестиций в существующие объекты недвижимости Петербурга снизился в сравнении с 2017 годом на 12%, до \$600 млн. Наибольшую долю в нем — 59% — сформировал сегмент торговой недвижимости, в котором состоялась и крупнейшая в Петербурге сделка — покупка ТЦ «Невский центр» компанией PPF Real Estate за €171 млн.

Доля офисной недвижимости в сегменте сделок с существующими объектами в Петербурге составила 30%, или \$180 млн в денежном выражении. По аналогии с 2017 годом около 60% от всего объема вложений в офисную недвижимость было инвестировано в бизнес-центры с целью получения в будущем инвестиционного дохода с площадей. Среди знаковых примеров таких сделок — покупка холдингом «Империя» комплекса зданий на Большой Морской улице, 20–26, а также приобретенные АО «Бизнеспроф» БЦ Sinop.

Также в прошлом году в полтора раза вырос объем инвестиций в объекты коммерческой недвижимости со стороны конечных пользователей. Недостаток предложения для аренды крупными блоками, сокращение вакантности на рынке недвижимости Санкт-Петербурга, а также привлекательные цены на активы созда-

ют благоприятные условия для компаний, рассматривающих покупку объектов для собственных нужд.

Объем инвестиций в земельные участки по итогам прошедшего года составил \$480 млн, что на \$150 млн меньше показателя 2017 года. Превалирующую часть — 92% — сформировали участки под строительство жилья. При этом объем транзакций в первом полугодии оказался на 30% выше, чем во втором: застройщики стремились завершить сделки по интересующим участкам до июля 2018 года.

«На протяжении 2017–2018 годов девелоперы активно пополняли свои земельные банки, реализовав в преддверии законодательных реформ в отрасли как текущий, так и потенциальный спрос, в связи с чем в 2019 году мы ожидаем последовательного уменьшения объема инвестиций в этом секторе», — говорят аналитики Colliers International. В числе игроков, которые наиболее активно инвестировали в земельные участки в 2018 году, — Setl Group, «Росстройинвест», «Аквилон Инвест», RFI. Средний размер приобретенного в 2018 году участка под жилье составил 5 га.

«Снижение объемов инвестиций в Северной столице без учета земельных участков составило лишь 12%, тогда как в Москве объем транзакций сократился на 62%, а по России в целом — почти вдвое», — отмечает Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге. «Ряд крупных знаковых сделок, которые состоялись в Петербурге, а также сохранение интереса иностранных инвесторов к рынку позволяют нам в целом позитивно оценивать итоги 2018 года», — заключает эксперт. ■



ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ В 2019 ГОДУ, ПО ПРОГНОЗАМ, РАСТИ НЕ БУДЕТ

# КАК В ЛУЧШИХ ДОМАХ ЛОНДОНА

КРЫЛАТОЕ ВЫРАЖЕНИЕ, ВЫНЕСЕННОЕ В ЗАГОЛОВОК, НЕ НЕСЕТ ИРОНИЧЕСКОГО ПОДТЕКСТА, А ОТРАЖАЕТ СУТЬ ПЕТЕРБУРГСКОГО ПРОЕКТА ONE TRINITY PLACE: ЕГО СОЗДАЛИ ВЕДУЩИЕ АРХИТЕКТОРЫ И ДИЗАЙНЕРЫ ИЗ БРИТАНСКОЙ СТОЛИЦЫ — И ТАМ ЖЕ ПОЛУЧИЛИ ЗА НЕГО ПРЕМИЮ EUROPEAN PROPERTY AWARDS 2018. ВЕРА КОЧЕТКОВА

European Property Awards — одна из значимых и престижных профессиональных премий в сфере недвижимости в Европе, которая ежегодно определяет лучшие строящиеся и готовые проекты, отвечающие требованиям европейского жилья. По итогам 2018 года независимые профессионалы рынка признали петербургский One Trinity Place лучшим объектом элитной недвижимости России как за инновационный подход, дизайн и уникальность архитектурной концепции, так и за дизайн и качество отделки интерьеров квартир.

Элитный клубный дом One Trinity Place строится на Петроградской стороне, на набережной Малой Невки, рядом с Крестовским островом. Но не место красит этот жилой комплекс, а он призван украсить собой место.

One Trinity Place — первый и единственный проект в Петербурге ведущего британского архитектурного бюро Squire & Partners (в их портфеле такие проекты в Лондоне, как Vvlgari Hotel & Residences, Chelsea Barracks), а за дизайн квартир отвечали их коллеги из бюро 1508 London. Разработка проекта заняла у международной команды архитекторов, инженеров и дизайнеров два года, и в нем воплотились все последние тенденции мирового дизайна, архитектуры и эргономики.

«Уникальный характер каждого из наших проектов определяется прежде всего особенностями окружающей архитектурной среды, — рассказывает старший партнер Squire & Partners Майкл Сквайр. — Работая над One Trinity Place, мы нашли вдохновение в шедеврах архитектуры Санкт-Петербурга. В результате было создано здание классических пропорций с приглушенными бронзовыми и голубыми деталями, облик которого переключается с лучшими образцами неоклассического зодчества. В этом проекте нам удалось соединить изысканное изящество европейского архитектурного



ТАК БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ ЭЛИТНЫЙ КЛУБНЫЙ ДОМ ONE TRINITY PLACE НА НАБЕРЕЖНОЙ МАЛОЙ НЕВКИ

стиля и принципы монументального российского модернизма, создать жилое пространство XXI века, символ нового Санкт-Петербурга».

Концепция «европейского жилья XXI века» включает в себя эстетику, эргономику и функциональность. Здание спроектировано в форме подковы, чтобы большая часть гостиных в квартирах име-

ла виды на реку и близлежащие мосты: Лазаревский к западу и Крестовский к востоку. При этом из окон спален будет открываться вид не на двор-колодец или парковку, а на внутренний сад: густые кроны берез и сосен, вишневые деревья, цветы и фонтан, напоминающий лесное озеро с бьющими в нем подземными ключами.

Главный вход в One Trinity Place отгородят от набережной высокими деревьями, чтобы уличная суета и шум остались за широкими входными дверьми, а в здании царил покойствие и тишина. Просторное центральное лобби (более 500 кв. м) со стойкой приема посетителей поделит на несколько уютных зон: гостиная с камином, библиотека, зоны ожидания и приема гостей. Для жильцов будут организованы спортивный зал и детская комната.

Европейский подход к планировке квартир подразумевает организацию пространства без потерь квадратных метров: здесь не будет ни глубоких узких комнат, ни больших холлов и коридоров без света. Огромное внимание разработчики уделили освещению, ведь петербуржцам так не хватает солнца! Высота окон — три метра, ширина — до четырех метров. Каждый проем спроектирован таким образом, чтобы впустить в помещение как можно больше солнечного света. На первом этаже в

остеклении сделаны двери для удобного выхода в сад. Проектом также предусмотрены роскошные пентхаусы, просторная терраса на крыше с местом для отдыха и панорамным видом на реку и город, а также открытую террасную галерею. Эти архитектурные решения значительно расширяют жизненное пространство в квартире в теплое время года.

Один из принципиальных моментов — финальная отделка. Самое ценное, что есть у человека, — это время, и жалеть тратить его на отделку квартиры «в бетоне», жить нужно здесь и сейчас. Таков подход европейских застройщиков, все элитное жилье там продается с готовыми интерьерами и встроенной техникой. Последнее позволяет (так же, как и отдельные места для хранения) поддерживать в квартире идеальный порядок. Пять вариантов нейтральной цветовой гаммы One Trinity Place, разработанные в соответствии с последними мировыми тенденциями дизайна интерьеров по проекту бюро 1508 London, подразумевают, что владельцы смогут вдохнуть индивидуальность в свои квартиры с помощью ярких предметов декора и произведений искусства.

«Мы разработали простой и лаконичный европейский интерьерный стиль жилого пространства для современного Санкт-Петербурга: минималистичный и утонченный, — объясняет креативный директор 1508 London Луиза Викстед. — Мы стремились к чистоте линий, простоте поверхностей, изысканности природной текстуры натурального дерева. В нейтральной палитре отделки заметны мотивы старинных русских лесов и морской истории Санкт-Петербурга».

В отделке общественных пространств и квартир используются натуральные материалы: дерево и камень, бронза и мозаика, итальянский мрамор и дорогой текстиль.

Дом станет инновационным и с точки зрения инженерных систем: качественные акустические материалы для сохранения тишины и спокойствия; кондиционирование; многоступенчатая очистка воды и воздуха; увлажнение воздуха; индивидуальное регулирование климата в каждой жилой комнате; комплексная система противопожарной безопасности.

Кроме того, One Trinity Place обещает будущим жильцам обслуживание по стандарту отеля категории «пять звезд»: службу приема посетителей, службу безопасности и видеонаблюдения, консьерж-сервис, службу парковки автомобилей, индивидуальные помещения для хранения, услуги уборки, прачечной, химчистки и прачечной, а также Wi-Fi в общественных зонах.

По совокупности видовых, инженерных и эксплуатационных характеристик можно сказать, что One Trinity Place — продукт завтрашнего дня, выбор искушенного покупателя. ■



ИНТЕРЬЕР КВАРТИР СООТВЕТСТВУЕТ СТАТУСУ ДОМА

**ЦДС** ЧЁРНАЯ РЕЧКА  
квартал бизнес-класса

До Петроградки  
пара шагов

квартирьы  
от **105 000** <sup>\*</sup> **₽/м<sup>2</sup>**

\* РЕКЛАМА. СТОИМОСТЬ КВАТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ 74,97 м<sup>2</sup>. ЗАСТРОЙЩИК ООО «ГОРОДСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА». СТРОИТЕЛЬНЫЙ АДРЕС: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ ПЕР. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ. ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛ. (812)320-12-00 ИЛИ НА WWW.CDS.SPB.RU.

**cds.spb.ru**

**320 12 00**

# НОВЫЙ СТАНДАРТ ПРИШЕЛ НА ФИНИШ

ДОЛЯ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ, ПРОДАЮЩЕГОСЯ С ФИНИШНОЙ ОТДЕЛКОЙ, ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ: ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, УЖЕ ПОЛОВИНА ВСЕГО ВВОДИМОГО В ГОРОДЕ ЖИЛЬЯ СДАЕТСЯ ГОТОВЫМ. КАК ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, РОСТУ ЭТОГО ТРЕНДА СПОСОБСТВУЕТ УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК НА РЫНКЕ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Последние несколько лет сохраняется тенденция роста спроса на квартиры с отделкой. Это связано в том числе и с развитием ипотечного кредитования. Приобретая в ипотеку жилье с отделкой, покупатель избегает необходимости параллельно с выплатой кредита на жилье вкладывать серьезные средства в ремонт и брать на эти цели потребительский кредит. Кроме того, для тех, кто покупает жилье в кредит, как правило, важен вопрос скорейшего переезда в готовую квартиру, чтобы сократить выплаты за аренду.

**ДВЕ ТРЕТИ ОТДЕЛКИ** По разным оценкам, доля квартир с отделкой на первичных рынках Москвы и Санкт-Петербурга составляет 30–70%. С каждым годом количество таких квартир увеличивается. Рынок пошел вслед за спросом: если пять-семь лет назад квартир с отделкой было менее 10–15%, то, глядя на текущую ситуацию, можно говорить о революции в стандарте жилья, уверен Алексей Лопатин, заместитель директора департамента корпоративной оценки Swiss Appraisal.

Застройщики предлагают разные форматы отделки, в том числе модный стандарт — white box, или «белая комната». При отделке white box покупатель получает квартиру с предчистовой отделкой и ему остается только выбрать обои или краску для стен, паркет, то есть завершить отделку по своему вкусу. В первую очередь отделка white box реализуется в домах комфорт- и бизнес-класса. В эконом-классе более 50% спроса приходится на квартиры с чистовой отделкой.

Сегодня застройщики предлагают несколько вариантов отделки с использованием качественных материалов, позволяя покупателю выбрать оформление квартиры по своему бюджету. Еще несколько лет назад такое предложение было редкостью. Особенно в сегменте доступного жилья. Чаще всего клиент получал квартиру со стандартной отделкой от застройщика и не всегда хорошего качества, говорит Ольга Копейкина, директор по продажам и маркетингу ГК «Ленстройтрест».

Полина Яковлева, директор по развитию компании ProExpert, отмечает, что если раньше игроки рынка стремились разграничить исключительно классы жилья (эконом, комфорт, бизнес и элитный), то сегодня каждый из застройщиков вкладывает свое определение в понятие «с отделкой». «Одни девелоперы под отделкой подразумевают white box, другие включают в отделку полностью все чистовые и черновые работы, третьи дополняют отделку сантехникой. Но несмотря на размытые границы понятий, нужно отметить, что рынок плавно уходит от продажи бетонных коробок, а предлагает покупателю более комфортные метры, черновые работы девелопер берет на себя», — подчеркивает госпожа Яковлева.

**ЦЕНА ВОПРОСА** Господин Лопатин подсчитал, что средняя стоимость отделки до



КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ В НОВОСТРОЙКАХ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ

состояния white box составляет 5–15 тыс. рублей за квадратный метр, до чистовой отделки — 10–25 тыс. При этом нижняя граница стоимости — для квартир эконом-класса, верхняя — для бизнес-класса, середина — комфорт-класс.

Юрий Александров, заместитель директора строительного департамента ААГ, говорит: «В масс-маркете себестоимость чистовой отделки колеблется в диапазоне от 5 до 8 тыс. рублей за квадратный метр без учета стоимости кухонной мебели. На конечную цену влияют тип квартиры, класс материалов и инженерного оборудования. Предложение традиционно популярно среди покупателей студий и однокомнатных квартир, желающих включить затраты на ремонт в конечную стоимость».

Стоимость отделки в объектах ЮИТ в Санкт-Петербурге составляет сейчас от 11 до 23 тыс. за квадратный метр в зависимости от типа квартиры.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказал: «В объектах „Строительного треста“ все квартиры передаются покупателю без отделки, однако мы предлагаем отделочные работы как дополнительную услугу. Стоимость этих работ составляет 14–15 тыс. рублей за квадратный метр (в зависимости от объекта), и доля таких заказов увеличивается от года к году. Однако в большинстве случаев при передаче квартиры мы по-прежнему выполняем подготовку под чистовую отделку. Еще одна дополнительная услуга, которую мы предлагаем, — это „белая“ подготовка под ремонт, ее стоимость — 6 тыс. рублей за „квадрат“».

Современные рыночные тенденции свидетельствуют, что российский рынок недвижимости постепенно движется в европейском направлении, когда квартиры в сегменте масс-маркет передаются покупателям уже с полной отделкой и меблировкой.

«А вот спроса на отделку в объектах бизнес-класса традиционно нет. Клиенты,

готовые платить за просторную квартиру в новом доме 15–20 млн рублей, предпочитают заказывать индивидуальный дизайн-проект и не использовать типовые решения, даже если они созданы известным дизайнером», — говорит господин Степанов.

**МЕБЕЛЬНЫЕ ПЛЮСЫ** Исполнительный директор СК «Ойкумена» Роман Мирошников отмечает, что квартиры с отделкой и меблировкой в основном актуальны для людей, которые переезжают из других регионов. Это удобно с точки зрения экономии времени, указывает он. «Но не все хотят покупать квартиру с готовым интерьерным решением. Поэтому на один жилой дом должно приходиться около 15% квартир с мебелью. Есть удачные примеры квартир с готовым дизайном в элитных новостройках, но это редкость. Кроме того, люди, приобретающие недвижимость в домах бизнес-класса, обычно создают в своих квартирах уникальный интерьер по собственному вкусу. Больше всего квартиры с готовой отделкой и меблировкой востребованы в домах эконом- и комфорт-класса», — рассуждает он.

Татьяна Колосова, директор по продажам ГК Docklands Development, полагает, что для апартментов жилье с отделкой и меблировкой норма, ведь для дальнейшей работы в гостиничном сегменте необходимо укомплектовать юнит «под ключ». «Но таким предложением пользуются не только инвесторы, но и те, кто приобретает апартамент для себя. Это удобно, экономит время и деньги клиента, который в итоге получает мебель подходящего качества. В наших проектах этой возможностью пользуются около 85% покупателей. Большинство из них — инвесторы, планирующие сдавать апартаменты через нашего отельера», — говорит госпожа Колосова.

Покупатели квартир с мебелью отмечают следующие плюсы покупки: экономия (цены мебели в комплекте с квартирой на

15–20% ниже, чем покупка аналогичной мебели в розницу); возможность включить затраты на мебель в ипотечный кредит (что намного выгоднее, чем, например, брать потребительский кредит на покупку мебели). Также покупатели не тратят время на поиск, покупку, доставку и сборку мебели. К тому же данный вариант удобен для инвесторов, приобретающих квартиры для последующей сдачи в аренду.

Евгений Межевикин, руководитель отдела аналитики ГК «Пионер», полагает, что из меблировки оптимально предложить покупателю кухонный гарнитур: «Это самая затратная часть обстановки новой квартиры и то, что наряду с плитой и мойкой требуется в первую очередь. Есть застройщики, которые в виде отдельной услуги предлагают за дополнительную плату приобрести комплекты корпусной мебели для спальни, детской комнаты, коридора».

**ЭЛИТА ЖДЕТ СВОЕГО ЧАСА** «В элитном сегменте сейчас с отделкой есть всего два проекта — это Novard Palace и One Trinity Place. Но московские игроки решили сделать огромный шаг и предлагают квартиры не просто с отделкой, а с дизайнерским ремонтом и комплектацией. Из строящихся проектов — ГК „Еврострой“ в апарт-отеле Next предлагает своим клиентам отдельно купить пакет комплектации апартаментов», — говорит госпожа Яковлева.

В перспективе ближайших двух-трех лет в элитном сегменте предложение проектов с отделкой, дизайнерскими проектами и полной комплектацией будет только расти. Это вполне естественный путь развития рынка. Девелоперы уже не готовы останавливаться на дизайнерском оформлении мест общего пользования, они понимают, в каком направлении движется спрос потребителя, уверена госпожа Яковлева.

По ее словам, на текущий момент уже несколько девелоперов готовятся к выводу на рынок проектов с отделкой. Например, проект ЖК «Барселона» в Московском районе реализуется без отделки, но собственник пошел другим путем — будет создано несколько дизайнерских VR-визуализаций в разных стилях. У покупателя, во-первых, будет возможность прогуляться по своей будущей квартире, во-вторых, ознакомиться со сметой и спецификацией по каждой позиции.

Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по маркетингу сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ, заключает: «Со временем тенденция к увеличению доли квартир, приобретаемых с чистовой отделкой, будет только усиливаться. Об этом говорит и то, как в ретроспективе развивался рынок в европейских странах. Например, в Финляндии сейчас уже не существует иного стандарта продажи квартиры, кроме как с полной чистовой отделкой, а также с установкой кухонной мебели и всего оборудования. По-другому никто не строит!» ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ  
СТРАНИЦЫ  
ГАЗЕТЫ

# Коммерсантъ



**стиль**  
мужчины



апрель  
2019

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

Формат — А3  
Распространяется с газетой «Коммерсантъ»

# С ОГЛЯДКОЙ НА МИЛЛЕНИАЛОВ

## УЧАСТНИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ВСЕ ЧАЩЕ ГОВОРЯТ О ВОЗРАСТАЮЩЕМ ВЛИЯНИИ МИЛЛЕНИАЛОВ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТ СОВСЕМ ДРУГИЕ ЦЕННОСТИ. ЗАСТРОЙЩИКАМ УЖЕ СЕЙЧАС НЕОБХОДИМО ПРИСТУПАТЬ К СОЗДАНИЮ ПРОЕКТОВ В ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫХ ФОРМАТАХ.

МИХАИЛ АКРАМОВ

Рынок недвижимости — весьма консервативная отрасль. Новые форматы появляются довольно редко, потребители к ним привыкают долго, а участники рынка к свежим идеям часто относятся с некоторым скепсисом. О том, что новое поколение потребителей — миллениалы — вот-вот станут задавать тон, заговорили несколько лет назад. В числе ключевых особенностей поведения, которое как раз и стимулирует появление новых форматов, называются высокая мобильность, легкое отношение к собственности как к таковой и желание рационально использовать пространство. Исходя из этого, уверены участники рынка, в России в ближайшие годы будут развиваться новые форматы недвижимости.

**ПОД ОДНОЙ КРЫШЕЙ** Одна из новинок на российском рынке — коливинг, корни которого уходят в понятие *sharing economy* («совместное владение»). Такие проекты объединяют жилые пространства и зоны для работы и отдыха, которые сдаются в аренду. Как правило, постоялец получает отдельную комнату и возможность использовать гостиную и другие общие пространства для работы и общения.

По статистике, 75% коливингов включают зону коворкинга. Средняя площадь номера составляет 20 кв. м, минимальная — 5 кв. м. Часто арендаторам предоставляются в качестве дополнительного сервиса постельное белье и туалетные принадлежности. В зарубежной практике коливинг — явление довольно распространенное, особенно в крупных городах.

Аудитория таких проектов — молодые люди 20–30 лет, которые предъявляют новые требования к жилью. Для молодых специалистов это вполне реальная альтернатива аренде традиционного жилья, стоимость которой достаточно высока в мегаполисах. Все проживающие связаны друг с другом общими ценностями и стилем жизни. Случайные люди попадают сюда редко.

В России же пока сформированного рынка нет. Из уже функционирующих проектов стоит отметить творческое комьюнити «Деревня», а также московские проекты NovaLife!, дом «Аллигатор» и петербургский Early Birds. Но в классическом мировом понимании проектов коливинга нет ни в Москве, ни в Петербурге. Часто так называют хостелы или большие квартиры, которые сдаются по комнатам. По словам управляющего директора департамента управления активами и инвестициями NAI Весар Ольги Шарыгиной, в дальнейшем можно рассчитывать на развитие этого формата на российском рынке, хотя большого количества проектов ожидать не стоит. Причина — недостаточная осведомленность. «Но то, что в нем будут нуждаться, можно утверждать однозначно — как с точки зрения спроса, так и со стороны диверсификации форматов арендного жилья», — считает она.



В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ В РОССИИ БУДУТ РАЗВИВАТЬСЯ НОВЫЕ ФОРМАТЫ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

**РАБОТАТЬ ВМЕСТЕ** Многие коливинги выросли из другого формата — коворкинга — совместного рабочего пространства. По данным NAI Весар, в Петербурге уже действует 44 коворкинга и планируется ввод 4–7 новых. В четвертом квартале 2018 года открылись два новых объекта: классический коворкинг сети «Практик» в «Бертгольд Центре» в Адмиралтейском районе и столоярная мастерская «Столярка для всех» в Василеостровском районе (проект пространства «Простые вещи»). Половина всех коворкинг-центров расположена в Центральном и Петроградском районах. Около 60% коворкингов, функционирующих в данный момент, были открыты в 2016–2018 годах.

При наличии в составе объекта зоны open space и мини-офисов, рабочие места распределяются в соотношении 57 и 43% соответственно. Все классические коворкинги предлагают доступ к офисному оборудованию, интернет и услуги уборки. Большинство из них оборудованы кухнями, переговорными, лекториумом, зонами отдыха, предлагают возможность регистрации юридического лица, проводят мероприятия.

«Глобально рынок коворкингов разделится на два фронта — международный и российский, но и тот, и другой будут сетевыми, поскольку единичные проекты по-прежнему не выдерживают конкуренции. Международные проекты, которые выйдут на российский рынок, зададут высокий уровень цен, предоставив качественный сервис, но это коснется, пожалуй, только

Москвы и Петербурга. Что касается российских операторов, то конкурировать проекты будут за счет низких цен, а это скажется на качестве услуг и продукта», — считает госпожа Шарыгина.

Первым этот формат организации рабочего пространства предложила сейчас уже международная компания Regus еще в 1989 году. Генеральный директор компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость» Георгий Рыков считает, что идеи совместного пользования иногда навевают воспоминания о военном коммунизме. Но, по его мнению, недвижимость должна быть разной. В том числе — для людей, которые меняют свою жизнь, входят в новые для себя проекты, хотят общаться с такими же подвижными и креативными людьми, впитывать новые идеи. «Мы решили сделать интересное здание с красивым общественным пространством и пригласить туда творческих предпринимателей. Коворкинг — не только для молодежи. Он для всех, кто хочет оставаться модным и современным», — говорит он.

Застройщики сейчас активно включают в свои проекты зоны коворкингов. В частности, они открываются в торговых центрах и комплексах с апартаментами.

**ПРИШЛИСЬ ПО ВКУСУ** Еще несколько лет назад новым форматом на рынке недвижимости называли сервисные апартаменты. Но сейчас апартаменты, которые занимают нишу на стыке гостиничного и жилого сегмента, являются одними из самых динамично растущих. По итогам про-

шлого года объемы продаж выросли почти в два раза. В 2018 году в Петербурге было реализовано около 4,8 тыс. юнитов.

Объем ввода также возрастает. Так, если в 2017 году в апарт-комплексах в строй было введено 65,6 тыс. кв. м, то в этом году показатель может достичь отметки в 183,5 тыс. «квадратов». Высокий спрос обусловлен интересом частных инвесторов к такой недвижимости. За несколько лет существования сервисные апартаменты, а именно на них приходится более половины всех продаж, доказали свою эффективность в качестве доходного бизнеса. «Для инвесторов это возможность получить готовый арендный бизнес, который со временем будет приносить доход. Владельцы могут рассчитывать на высокую доходность, которую можно считать на этапе покупки. Ее размер зависит от параметров юнита, а также от стадии проекта. На ранней стадии она может достигать 15%, на поздней показатель снижается до 10%», — поясняет генеральный директор компании «Вало Сервис» Константин Сторожев.

По его прогнозам, в ближайшее время сегмент сервисных апартаментов продолжит рост, даже несмотря на все опасения, связанные с ужесточением регулирования. «Апартаменты уже стали привычным форматом арендной недвижимости. Они интересны инвесторам как инструмент для получения дохода, а арендаторам — как современный формат для жизни. Поэтому никаких оснований для снижения темпов строительства и продаж нет», — прогнозирует эксперт. ■

# КАК РАЗВИВАТЬ ПЕТЕРБУРГ

ПЕТЕРБУРГУ НЕОБХОДИМО ВНЕДРИТЬ ПОЛИЦЕНТРИЧЕСКУЮ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ГОРОДА. К ТАКОМУ ВЫВОДУ ПРИШЛИ ЭКСПЕРТЫ — АРХИТЕКТОРЫ, СПЕЦИАЛИСТЫ ПО ТЕРРИТОРИАЛЬНОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ, ПРЕДСТАВИТЕЛИ ГОРОДСКИХ ВЛАСТЕЙ — ВО ВРЕМЯ ОБСУЖДЕНИЯ СТРАТЕГИИ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА НА ПАНЕЛЬНОЙ ДИСКУССИИ «САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ — 2035», ПРОШЕДШЕЙ В РАМКАХ АРХИТЕКТУРНОЙ БИЕННАЛЕ.

Ежегодно в Петербург переезжает 70–100 тыс. человек. Таких показателей роста населения нет ни в одном европейском городе. С каждым годом все острее встает вопрос строительства новой инфраструктуры для жизни. Жители новых спальных районов ежедневно тратят на дорогу до работы и обратно не менее трех часов. В пересчете на год получается, что около месяца жизни среднестатистический петербуржец проводит в пути. Стоит отметить, что этот путь еще и малокомфортный, потому что налицо явление маятниковости: многотысячные массы народу в одно и то же время следуют с утра в одну сторону, а вечером — в обратную.

«Говоря о развитии Петербурга, мы сталкиваемся с теми же проблемами, которые уже решали в Европе. И средство решения уже давно известно. Это средство — полицентризм, развитие агломерации», — сказал Владимир Линов, заслуженный архитектор России, доцент СПбГАСУ.

Александр Холоднов, генеральный директор компании «Урбаника», добавил, что в городе необходимо снижать темпы

строительства дешевого малокомфортного жилья: «Сегодня мы должны наметить два основных вектора развития города. Во-первых, нам надо ограничить строительство дешевого жилья, чтобы сегмент спроса в масс-маркете сместился на „вторичку“. Таким образом, более дорогие и инфраструктурно обеспеченные проекты по развитию территорий станут основными. И второй вектор — необходимо перейти от „ковровой“ застройки к полицентричной модели. На пригородных территориях нам надо создавать занятость, строить коммерческую недвижимость, общественные пространства».

В качестве примера проекта, где представлена наиболее удачная модель развития территории, эксперт назвал город-спутник «Южный»: «Приведу в пример кейс города-спутника „Южный“ — эта территория планируется достаточно удачно. В ее основе находится некий центр, вокруг которого город будет самостоятельно развиваться».

Город-спутник «Южный» — масштабный проект комплексного развития территорий, где планируется создание ком-

фортной городской среды. Здесь будет построено 4,3 млн кв. м жилья для 134 тыс. человек. Площадь коммерческой недвижимости составит более 1 млн кв. м, будет создано более 60 тыс. рабочих мест. Центром города-спутника станет инновационный центр «ИТМО Хайпарк». Общий объем инвестиций составит около 220 млрд рублей.

Эксперты акцентировали внимание и на важности развития транспортных узлов. Причем наиболее эффективно, по мнению участников дискуссии, развивать транспортное сообщение не по радиальному, а по кольцевому принципу, то есть наращивать связи между малыми городами. «Продлевать существующие магистрали — мера, опробованная в Европе, но неэффективная. Взамен радиальных связей периферии с центром нужно развивать малые города и связи между ними, минуя центр. Таким образом, снижается нагрузка на центр, а в каждом подцентре появляется возможность создать качественные условия для жизни. Малые города должны взаимодействовать между собой, дополняя друг друга», — поделился

своим видением успешного развития мегаполисов Владимир Линов.

Строить малые города следует там, где есть точка роста. «Точки роста представляют собой, прежде всего, пересечение нескольких видов транспортных путей, например, железной и автомобильной дорог. Именно эти связи и есть потенциал развития для всей агломерации», — продолжил эксперт.

Ситуация с неконтролируемым ростом Петербурга настолько серьезна, что, по мнению экспертов, уже на данном этапе требуется в корне изменить пространственную стратегию, причем на государственном уровне.

«Если мы всем нагружаем только центр, а на периферии у нас „спальники“, мы никогда не получим комфортную среду. Петербургу нужен полицентризм с высоким качеством жизни, где человек может работать, получать образование, проводить время с семьей, отдыхать», — резюмировал Михаил Кондияин, заместитель генерального директора архитектурного бюро «Земцов, Кондияин и партнеры». ■

[www.startdevelop.com](http://www.startdevelop.com)

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЦЕНА ОТ ИНВЕСТОРА



## ГОТОВЫЙ ДОМ ЭЛИТ-КЛАССА

Элитный жилой комплекс «Леонтьевский Мыс», расположенный в 7 минутах от Дворцовой площади, предназначен для настоящих ценителей современной архитектуры, передовых инженерных решений и наивысшего уровня комфорта и приватности. Комплекс окружен водами Малой Невки и Ждановки с выходом в Финский залив. Уникальное местоположение с видами на водную гладь, зелень парков Крестовского и Петровского островов, башню «Газпром», арену стадиона «Санкт-Петербург».

Дом введен в эксплуатацию и заселяется. Кварты в собственность от инвестора ООО «БФА-Инвестиции».



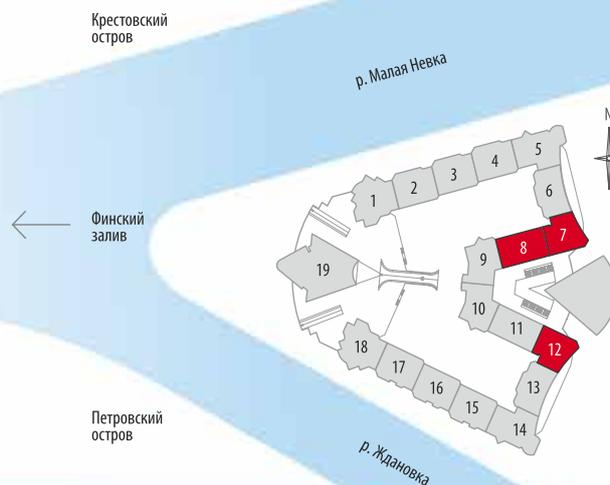
КВАРТИРЫ ОТ ИНВЕСТОРА

Санкт-Петербург, ул. Ждановская, д. 45, лит. А

Спортивная

Отделка фасадов, закрытый двор и лобби от студии Филиппа Старка. Спортивный центр с бассейном и СПА, марина с яхт-клубом, видовые рестораны на прогулочных набережных — это неполный перечень преимуществ, доступных для жителей «Леонтьевского Мыса». Атмосфера уединения, свежести и чистоты завораживает и кажется невероятной для исторического центра мегаполиса.

+7 812 210 1704  
BFA-D.RU



Подробная информация и правоустанавливающие документы на [bfa-d.ru](http://bfa-d.ru)

Офис продаж ЗАО «БФА-Девелопмент»: Санкт-Петербург, ул. Восстания, д. 18

# УХАБИСТЫЙ ПУТЬ ДЕВЕЛОПЕРА

НЫНЕШНИЙ ГОД ПРИНЕСЕТ СТРОИТЕЛЬНОМУ РЫНКУ РАДИКАЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ. МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ВООБЩЕ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ, ПО СУТИ ОТМЕНЯЮЩИЕ ДОЛЕВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, ПОСТАВЯТ КРЕСТ НА ВСЕЙ ОТРАСЛИ. МЕЖДУ ТЕМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 25 ЛЕТ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС ПЕРЕЖИВАЛ НЕ ОДНУ ВСТРЯСКУ — НО РЫНОК ОСТАЕТСЯ НА ПЛАВУ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ ВМЕСТЕ С ГОРОДСКИМИ СТРОИТЕЛЯМИ ВСПОМИНАЕТ КЛЮЧЕВЫЕ ВЕХИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ.



К ЛЮБЫМ РИСКАМ РОССИЙСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ БЫСТРО ПРИСПОСАБЛИВАЮТСЯ

В 1990-х годах не существовало никакого закона о дольщиках, жилье строилось силами кооперативов. Все работало практически на честном слове, говорят эксперты. «В то время я еще не являлся профессиональным участником рынка недвижимости, но у меня сложилось впечатление, что в эти годы все держалось исключительно на бешеной тяге и огромных оборотах рынка недвижимости. В конце 1990-х годов любое новое жилье было настолько востребовано, что и банкротств застройщиков было мало. Раскупалось все, даже самые низкокачественные проекты», — делится воспоминаниями Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpu.

**ПЕРВЫЕ ШАГИ** Вячеслав Заренков, председатель совета директоров группы «Эталон», вспоминает, что компания заключила первый в городе договор о долевом участии: «В 1987 году я возглавлял „ЛенСпецСМУ“ — строительную компанию при Минэлектронпроме. В стране в это время росло кооперативное движение, но мы столкнулись со сложностями, так как Минэлектронпром считался оборонным министерством, где отделение или приватизация были запрещены. При этом оборудование, технику мы покупали сами, на заработанные средства, а числилось это все на баланс в Москве. Я предложил коллективу выкупить это имущество иделиться, создав производственно-кооперативное предприятие. Мы разработали устав, прошли регистрацию и ушли на вольные хлеба. Решение о строительстве жилых домов без участия государства стало тогда определяющим». Господин Заренков вспоминает, что ждать финансирования тогда было неоткуда, поэтому стали ориентироваться на частных лиц. «Такая карусель была — 80% расчетов были по бартеру, денежной массы в стране не хватало. Занимались строительством коттеджей, около 40 загородных домов построили. Наша задача была — заработать авторитет на рынке, нужно было объяснить людям, почему дом стоит столько-то, почему мы его обязательно достроим. А потом взяли за многоквартирный дом. Первый ДДУ в городе заключили мы. Помню, одноком-

натная квартира стоила \$10 тыс., двухкомнатная — \$15–18 тыс., трехкомнатная — \$20–25 тыс. Опыт реализации первого дома (Комендантский, 39) был колоссальным, коллектив увеличился, но вот прибыли мы не получили: получил наш банк-партнер за привлечение дольщиков. Позже мы уже самостоятельно этим занимались, у нас появились отдел продаж, служба заказчика и другие подразделения».

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора АО «Строительный трест», отмечает, что схемы реализации недвижимости до принятия 214-ФЗ были самые разнообразные. «Мы, например, рисовали таблички-шахматки по каждому объекту. Для каждой квартиры была своя клетка. В нее вписывалась площадь жилья и фамилия покупателя. Такая систематизация позволяла избежать трудностей при дальнейшей работе и тем более не допустить двойных продаж. Кроме того, мы разработали свой типовый договор долевого участия. Подобные договоры с теми или иными модификациями использовались и другими компаниями-застройщиками. В нем были прописаны обязательства застройщика и дольщика, сроки реализации объекта, стоимость жилья», — рассказывает господин Берсиров.

В начале 2000-х вступил в силу федеральный закон № 214, регулирующий долевое строительство. Многие девелоперы тогда также говорили, что 214-ФЗ ставит девелоперов в невыгодное положение и способен похоронить рынок. Тем не менее к новым условиям девелоперы приспособились быстро.

**ПРИХОД ИПОТЕКИ** Эдуард Тиктинский, президент группы RBI, тоже причисляет себя к основоположникам многих современных инструментов на рынке строительства. «Мы стояли у истоков ипотечного кредитования в Петербурге, но той ипотечной системы, как мы ее представляем сегодня, системы современного западного образца, в 1990-е, по сути, не было. Банки выдавали такие кредиты на несравнимо более жестких условиях, чем сегодня, с большими процентами, с маленькими сроками возврата кредитов — год-полтора.

Например, когда мы в 1997 году одними из первых в Петербурге запустили ипотечный механизм покупки жилья с погашением кредита за десять лет, ставка была 20–25% в год в валюте. И она считалась беспрецедентно низкой».

Господин Берсиров отмечает, что, несмотря на то, что федеральный закон об ипотеке вступил в силу в 1998 году, из-за дефолта реальный спрос на ипотеку начался в начале 2000-х годов. «Как правило, тогда ипотечный кредит выдавался только в долларах. Банки могли выдавать кредиты на покупку жилья со ставками 25–30% годовых. При этом первый взнос составлял минимум 30% от стоимости квартиры, а срок — всего десять лет», — говорит он.

С 2005 по 2008 год ставка с 14–15% постепенно снижалась до 11%, а первый взнос уменьшился до 10%. Однако с началом кризиса в 2008 году процентные ставки, как и размер первого взноса, вновь устремились вверх.

По мнению господина Тиктинского, бичом строительного рынка в экономических условиях 1990-х была ситуация, когда компаниям не удавалось выполнить свои обязательства перед дольщиками и на последних этапах строительства нередко практиковали «дополнительный сбор средств». Еще одна особенность того периода — много совместных проектов с другими строительными компаниями. Кризис 1998 года только усилил эту тенденцию на рынке — компании активно искали варианты совместной реализации проектов.

Полина Яковлева, директор по развитию компании ProExpert, работавшая тогда в крупной строительной компании, вспоминает: «У нас не было интернета, CRM-систем. Были листинги, которые печатались раз в неделю (для этого даже был специальный сотрудник, который занимался только распечаткой этих листингов) и выдавались менеджерам, которые по ним смотрели все характеристики. Приходилось создавать свою бумажную систему фильтрации различными способами: закладками, скрепками и так далее. При заключении сделок и оплате клиенты приносили деньги в сумках; однажды в моей

практике клиент принес оплату в хозяйственном мешке. При этом, если продажа проходила в у. е., то прогнозировать изменения курса было невозможно: за ночь сумма могла вырасти на 10–15%. Выработанной ценовой политики не было. Менеджер мог только попросить клиента, чтобы он захватил с собой чуть больше денег».

Она рассказывает, что в строительной фирме, в которой она работала, был проверенный обменщик, который работал на «Московской бирже». «При необходимости мы с клиентом ехали к нему со всей суммой и меняли деньги или обменщик приезжал в офис и в отдельной комнатке менял деньги. Некоторые небольшие компании порой проводили деньги без обмена. Примерно в 2002–2003 годах рынок ушел от у. е.», — говорит госпожа Яковлева.

Евгений Богданов вспоминает про эксперименты строителей с метражами: «Если говорить о заре девелоперского бизнеса в Петербурге, то мне запомнились квартиры „Риал“ от застройщика, который тогда назывался ЛЭК (ныне Л1.— G). В то время это предложение просто взорвало рынок недвижимости нашего города и всей страны своей суперкомпактностью и низкой ценой. Так что формат студий, которые до сих пор возглавляют все рейтинги продаж, зародился у нас в городе. В то время я еще учился в институте, и для нас, студентов, это было очень заманчивое предложение. Мне не довелось стать владельцем такой квартиры, но мои однокурсники тогда приобретали студии, и я бывал у них в гостях».

Беслан Берсиров полагает, что сегодня рынок стал цивилизованным. «Сегодня действует жесткое законодательство, которое уравнивает в правах застройщиков, покупателей и продавцов. Любые перемены почти всегда вносят коррективы, которые влияют на текущие планы компании и не всегда положительно сказываются на бизнесе. Пять лет назад к ним можно отнести ситуацию со строительством социальной инфраструктуры за счет застройщиков. Сегодня — это изменения в 214-ФЗ. Однако у любого бизнеса всегда есть выбор: принять изменения, научиться работать по-новому или просто уйти с рынка», — оптимистичен господин Берсиров. ■

# ТРЕНД-ХАНТЕРАМ В ПЕТЕРБУРГЕ НЕЧЕГО ЛОВИТЬ

ВОВЛЕЧЕННЫЕ В ПРОЦЕСС СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ (ВПРОЧЕМ, НЕ ТОЛЬКО ОНИ) ПОДВЕРЖЕНЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕФОРМАЦИИ. ТАК, ПОНЯТИЕ «КОМФОРТ» ЧЕТКО АССОЦИИРУЕТСЯ У НИХ С СООТВЕТСТВУЮЩИМ СЕГМЕНТОМ, КАК БЫ ПРОТИВОПОСТАВЛЯЯСЬ ДРУГИМ КЛАССАМ, НАПРИМЕР «БИЗНЕСУ». НО ИМЕННО О КОМФОРТЕ В «БИЗНЕСЕ» ГОВОРИМ С ДИРЕКТОРОМ ПО МАРКЕТИНГУ LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВСЕВОЛОДОМ ГЛАЗУНОВЫМ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

**GUIDE:** Чем комфорт в бизнес-классе отличается от комфорта в других сегментах?

**ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ:** Комфорт — это прежде всего гармония: когда все есть и ничего лишнего. Этого не могут себе позволить в полном объеме покупатели жилья в низших сегментах: их потребности и возможности не совпадают, всегда есть бюджетные ограничения. Чем выше мы забираемся по потребительской лестнице, тем ближе друг к другу оказываются потребности и возможности, в премиальном классе это иногда даже перехлестывает — появляются излишки. Настоящая гармония — когда возможности совпадают с потребностями — присуща как раз бизнес-классу. Эти потребители знают, чего хотят, могут себе это позволить и приобретают именно то, что их интересует.

**G:** А разве не все знают, чего хотят?

**В. Г.:** У всех есть определенный потребительский опыт в покупке тех или иных продуктов. Мы отлично разбираемся в том, что покупаем часто (обувь, телефоны, автомобили): что надо, что не надо, за что мы готовы платить, а за что не готовы, какими качествами должен обладать тот или иной товар. Когда у потребителя богатый опыт, он совершенно четко формулирует свои желания. И наоборот: если он этого не видел и не пробовал, то вряд ли знает, чего хочет.

Недвижимость — это серьезное приобретение в любом классе. И во многих головках до сих пор сидит советский стереотип, заложенный системой распределения, что «большее» всегда «лучше». На самом деле количество метров имеет решающее значение. Очень важно, чтобы эти метры были профессионально продуманы. Есть определенный набор функций, который определяет соответствующий уровень комфорта, и тогда получается гармония площади и бюджета. Мы считаем, что надо давать потребителю готовые решения.

**G:** Готов ли к этому потребитель?

**В. Г.:** Клиент сегодня просто не ждет этого от рынка. Когда он идет покупать машину, он точно знает, чего хочет, и точно знает, что ему могут предложить. А здесь, во-первых, люди не очень понимают, чего хотят (нет такого богатого потребительского опыта, как с машинами), во-вторых, рынок никогда не давал координат. Мы в последние три года целенаправленно занимаемся тем, что стараемся сменить риторику в инфополе рынка недвижимости: перейти от метров к квартирам. И это образовательно потребителя, он уже приходит и начинает задавать правильные вопросы.

**G:** Какой может быть мотивация покупки?

**В. Г.:** Мы делим покупателей жилья бизнес-класса на пять категорий: «тренд-



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

хантеры», «подросшие бизнес-потребители», «заботливые родители», «прагматики» и «любители эксклюзива». Тренд-хантеры находятся на пике тенденции, ценят оригинальность и необычность: круглые окна, интересные планировки, дизайнерскую мебель. Это самая немногочисленная категория, и с ними никто толком не работает. Предложений для них в Петербурге сейчас нет.

«Подросший потребитель» четко понимает, что ему нужно, а что нет. Он покупает не метры, а функционал. Например, в зависимости от ситуации ему важно, чтобы детская была рядом с родительской зоной — или наоборот. Для таких потребителей у нас много готовых решений в разных вариантах

«Заботливые родители» — люди тоже, как правило, достаточно опытные, и они считают, что детям надо дать какую-то стартовую историю сразу в правильном доме. Для такой категории есть квартиры с одной и двумя спальнями, которые достаточно компактны, чтобы не обременять родительский бюджет, но весьма интересны и функциональны. «Прагматики» — это люди, которые в Новосибирск летают бизнес-классом, а в Москву — экономом...

**G:** Почему?

**В. Г.:** Когда предстоит долгий полет, бизнес-класс — это важный комфорт, а если лететь всего час — зачем? Этот рациональный выбор отличается от рационального выбора в сегменте «комфорт», когда человек просто в силу обстоятельств не может позволить себе больше. Этот покупатель может позволить себе больше, но ему больше не надо. Мы предлагаем ему очень выверенные решения, сбалансированные, где нет ничего лишнего.

И, наконец, пятая категория — «эксклюзив»: этим покупателям важно, чтобы квартира производила впечатление, они так демонстрируют себе, жене, родственникам, друзьям (кому важно) свою состоятельность. Если бы этот человек мог купить премиум, купил бы премиум. В отличие от прагматика, который, скорее всего, премиум не купит.

**G:** Кто и как разрабатывает решения для всех этих категорий?

**В. Г.:** Внутри «Легенды» есть такое уникальное подразделение — маркетинговая лаборатория. Она серьезно изучает современных горожан и разрабатывает планировочные решения. Мы нашли архитекторов, которые любят людей, и маркетологов, знающих рынок и поведение потребителей, — и позволили им найти общий язык. На стыке они создают уникальные и популярные решения. Мы умеем срывать компетенции.

**G:** Можете ли вы привести пример типичной покупки — метраж, дополнительные опции?

**В. Г.:** У нас нет и не может быть — в силу нашего ассортимента — типичной покупки. Скажем, в новом проекте «Московский 65» — 80 типов планировок, каждая пятая квартира уникальна, а некоторые есть вообще в единственном экземпляре. У нас каждый находит то, что ему надо, — и поэтому все квартиры продаются ровно.

**G:** А типичные ошибки покупателей?

**В. Г.:** Классическая ошибка — думать, что важна только цена квадратного метра. Цена очень сильно зависит от функциональности квадратного метра и его полезности.

**G:** Что еще важно для потребителей в бизнес-классе?

**В. Г.:** Архитектура и материалы. Охрана. Безопасная дворовая среда без автомобилей. Парковочные места — в этом классе в семье, как правило, больше одной машины, поэтому у нас в проекте «Московский 65» парковочных мест больше, чем квартир. Еще очень важно, чтобы управляющая компания оказывала достойного уровня сервис (у нас она своя). Социальное окружение. Скажем, почему в бизнес-классе не должно быть студий? Потому что они в таких проектах покупаются под аренду и сдаются посуточно. А это публика, которой наплевать на двор, на домофон, на охрану. Кто из перечисленных мной категорий потребителей захочет иметь такое соседство? Никто.

У нас этого нет. Мы говорим: вот вам комплекс, вот вам цена. Цена — это входной билет. Через цену (на 25–40% дороже) человек очень осознанно делает выбор, нужно ли ему все это: безопасный двор, обслуживание, качество. Через ценовой ценз происходит селекция людей с одинаковыми ценностями. Они друг друга уважают, и это автоматически создает совершенно иную среду.

**G:** А как же локация?

**В. Г.:** Она важна лишь как возможность — «что можно сделать в этой локации». Например, крупный проект с большим объемом жилья даже в хорошей локации не может быть бизнес-классом: нет такого количества покупателей. А от объемов зависят и сроки реализации, и экономика проекта. Сейчас в оборот вовлекаются достаточно большие площадки, которые осваиваются одним куском, и в итоге Мурино приходит в город. Ладно бы это были окраины — но Васильевский остров!

Хороший пример — эволюционное преобразование бывших промзон Петроградской стороны: небольшие проекты, небольшие объемы продаж, постепенная застройка с краев... Такой длинный, постепенный, хороший редевелопмент. То же и у нас на Московском: там уже сформировалась среда, мы своим проектом завершаем застройку большой территории.

**G:** Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития сегмента?

**В. Г.:** Сегодня сегмент размыт, критериев нет, есть определенная деградация, потому что застройщик не имеет ни внутренней, ни экономической мотивации создавать хорошее качественное жилье. Мы понимаем, что рынок насытится, и происходит это сверху вниз. Мы имеем насыщенный премиум, на котором просто появление объекта уже не создает продажи, как раньше: ты должен предложить что-то действительно серьезное. И по этой же схеме в ближайшее время будет развиваться бизнес-сегмент. ■

Материал удален в связи  
с истечением срока размещения

# ИПОТЕКА РАСТЕТ В ЦЕНЕ

ПОСЛЕ РЕКОРДНОГО РОСТА ИПОТЕЧНОГО РЫНКА В ЭТОМ ГОДУ НАС ЖДЕТ РОСТ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК И СОКРАЩЕНИЕ ВЫДАЧ. НАСКОЛЬКО ПРОДОЛЖИТЕЛЬНЫМ БУДЕТ ЭТОТ ТРЕНД, ЗАВИСИТ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОТ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ, ОДНАКО УЖЕ СЕЙЧАС ОЧЕВИДНО, ЧТО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ, ЧТО БЫЛИ В НАЧАЛЕ 2018 ГОДА, МЫ УВИДИМ НЕ СКОРО.

ЮЛИЯ ИВАНОВА («Ъ-ДЕНЬГИ», № 2 ОТ 14.02.2019)

После первой волны повышения ипотечных ставок в августе — сентябре 2018 года, когда кредиты подорожали в среднем на 0,5–1 процентный пункт (п. п.), в январе 2019 года у всех ключевых игроков начался новый виток роста ставок. При этом если в прошлый раз пионерами выступили частные банки, а госбанки до последнего держали ставки на минимумах, то теперь Сбербанк и ВТБ увеличили стоимость ипотеки на 0,6–1,5 п. п. Для рынка наиболее критично именно поведение госбанков — на них приходится около двух третей ипотечного рынка, потому изменение их ставок — это всегда важный сигнал для остальных участников. «Мы считаем, что в течение 2019 года банки будут увеличивать ставки ипотечного кредитования, пик снижения пройден», — отмечает генеральный директор ООО «Практика успеха», разработчика платформы SmartDeal для регистрации недвижимости, Алексей Макаров.

Впрочем, государственные банки продолжают излучать оптимизм. «Мне кажется... инфляция должна стабилизироваться во второй половине года (2019.— G), мы ждем стабилизации и дальнейшего тренда на снижение ставок», — заявил в конце января глава Сбербанка Герман Греф. Глава ВТБ Андрей Костин не отрицает «возможный рост ставок», однако уверен, что это «не окажет существенного негативного влияния на рынок». А Минфин между тем вообще обнародовал «амбициозные цели» — удвоить объемы выдачи ипотеки с 3 до 6,2 трлн рублей к 2024 году. На данный момент весь ипотечный портфель системы составляет около 6,2 трлн рублей, из которых практически половина была выдана в 2018 году. К 2024 году, по прогнозам Минфина, размер ипотечного рынка должен достигнуть 17 трлн рублей, а средний уровень ставки должен опуститься ниже 8% годовых.

ЦБ дал неоднозначный прогноз относительно стоимости кредитов и ипотеки, в частности. По словам директора департамента денежно-кредитной политики Банка России Алексея Заботкина (в интервью «Российской газете»), рост кредитных и депозитных ставок уже почти полностью отразил движение в доходностях облигаций федерального займа, которое началось в августе, и «реакция в ставки ипотеки уже в основном состоялась». Иными словами, оснований для дальнейшего роста ипотечных ставок пока нет. В том же интервью господин Заботкин уточнил, что ЦБ может повысить ключевую ставку сразу на 50 базисных пунктов (а не на 0,25 базисного пункта, как в предыдущие два раза). Повышение ключевой ставки сразу же отразится на стоимости кредитов и депозитов.

Сейчас очевидно, что уровень ипотеки ниже 8%, обещанный в предвыборной

кампании президентом, пока недостижим. По словам участников ипотечного рынка, правительство не допустит чрезмерного роста процентных ставок. «Максимум — это 12%, в противном случае снова будет запущена программа субсидирования ставок, аналогичная той, что действовала в 2015–2016 годах», — считает топ-менеджер одного из ипотечных банков.

Банкиры ожидают, что в отсутствие шоковых потрясений этот уровень достигнут не будет. «Мы не исключаем, что до конца года ставки по ипотеке могут еще вырасти на 0,5–1 п. п.», — говорит управляющий по розничным продуктам Абсолют-банка Антон Павлов. Он подчеркивает, что значительное влияние на динамику ставок оказывает инфляция. По его прогнозам, в первой половине 2019 года ее уровень может вырасти до 5,5%, что, скорее всего, повлечет за собой коррекцию ставок и по депозитным, и по кредитным продуктам. Уровень же выдачи останется примерно таким же, как и в 2018 году.

Есть и более сдержанные оценки роста рынка. Как полагает вице-президент СМП-банка Роман Цивинюк, объемы выдач могут сократиться на 15–20% по сравнению с 2018 годом. «Прошлый год не был среднестатистическим для ипотеки, это был пик роста рынка, лучший результат по объемам выдачи за все годы», — поясняет он. — Сейчас следует учитывать не только повышение ставок, но и другие факторы». Как уточняет начальник кредитных продуктов Райффайзенбанка Андрей Морозов, возможное падение новых выдач на 15–20% по сравнению с 2018 годом свя-

зано с увеличением коэффициента риска к потреблению капитала для кредитов с менее чем 20-процентным первоначальным взносом и увеличением стоимости метража в новостройках из-за перехода на эскроу-счета.

По предварительной оценке аналитического центра Дом.РФ, в прошлом году выдано около 1,5 млн кредитов на сумму более 3 трлн рублей. Это новый рекорд российского рынка ипотеки (+50% к 2017 году). Ставки по ипотеке также показали исторический рекорд — в среднем по году они были ниже 10%.

Государство, конечно, сможет поддерживать темпы роста ипотеки, но есть еще один важный фактор, предупреждают участники рынка. «По итогам 2018 года уже очевидно, что все „сливки“ собраны: все домохозяйства с доходом от 60 тыс. рублей уже взяли ипотеку, и, чтобы наращивать выдачи, нужно привлекать сегмент с меньшим уровнем дохода, а это опасно дефолтами в будущем», — объясняет топ-менеджер одного из ипотечных банков. «В 2018 году более всего выросли цены именно на бюджетные варианты недвижимости», — подчеркивает Алексей Макаров. — В Москве, например, сильнее всего — на 7,6% — выросли в цене именно панельные пятиэтажки, тогда как монолитные здания, флагманские проекты многих застройщиков, упали в цене (на 2,4%)».

Застройщики на эти вызовы реагируют по-разному. «Крупные игроки пытаются привлечь клиентов за счет маркетинговых программ и увеличения скидок», — уточняет Алексей Макаров. Некоторые застрой-

щики делают ставку на государственные программы, если есть такая возможность, например, дома для военных и других ведомственных сотрудников. Есть и те, кто предлагает клиентам дополнительные сервисы — например, берет на себя все вопросы, связанные с оформлением сделки на уже построенное, сданное жилье (такие как регистрация закладной). По мнению господина Макарова, идеальный сценарий для покупателя — когда ипотечная сделка приблизится к схеме POS-кредитования и клиенту вообще не нужно идти в банк (он получает денежные средства, подписав договор у застройщика).

Как правило, в период снижения клиентского спроса застройщики запускают акции (например, квадратные метры в подарок), а также совместные программы с банками, в том числе по частичному субсидированию процентной ставки. «Сейчас мы видим, что спрос населения сместился в сегмент вторичной недвижимости», — говорит Антон Павлов из Абсолют-банка. На его взгляд, в целом по рынку спрос на недвижимость остается на высоком уровне и необходимости в применении дополнительных стимулирующих мер со стороны застройщиков пока нет. Если строительные компании столкнутся с проблемой реализации недвижимости, с существенным сокращением количества сделок, то они смогут оперативно запустить партнерские программы с банками. Как показывает опыт 2015–2016 годов, такие программы хорошо работают и позволяют существенно увеличить объемы продаж жилья. ■



ТЕМПЫ РОСТА ИПОТЕКИ ГОСУДАРСТВО ПОДДЕРЖИВАЕТ

# РАЙ ПОД НАЗВАНИЕМ «РИЦ» ПАРИЖСКИЙ ОТЕЛЬ «РИЦ» (RITZ PARIS) НА ВАНДОМСКОЙ ПЛОЩАДИ МОЖНО НАЗВАТЬ ЧУТЬ ЛИ САМЫМ ЗНАМЕНЫТЫМ В МИРЕ. И ДЕЛО НЕ ТОЛЬКО В ТОМ, ЧТО ОТЕЛЬ СТАЛ ПЕРВЫМ САМЫМ УСПЕШНЫМ ПРОЕКТОМ СЕЗАРА РИЦА, БЛАГОДАРЯ КОТОРОМУ ВЫХОДЕЦ ИЗ ШВЕЙЦАРИИ ОБРЕЛ ЕВРОПЕЙСКУЮ ИЗВЕСТНОСТЬ КАК ВЛАДЕЛЕЦ ПРОЦВЕТАЮЩЕГО ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА. ИСТОРИЯ ПАРИЖСКОГО «РИЦА», КАК НИКАКАЯ ДРУГАЯ, СВЯЗАНА С ИСТОРИЯМИ ЖИЗНИ СВОИХ ВЕЛИКИХ ПОСТОЯЛЬЦЕВ — ЛЮДЕЙ С МИРОВОЙ СЛАВОЙ.

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ФАСАД ОТЕЛЯ ВПИСЫВАЕТСЯ В АНСАМБЛЬ ВАНДОМСКОЙ ПЛОЩАДИ



ШАХТА ЛИФТА СДЕЛАНА ПО МОТИВАМ ВАНДОМСКОЙ КОЛОННЫ



ОБНОВЛЕННЫЕ ДВОРЦОВЫЕ ИНТЕРЬЕРЫ СОХРАНЯЮТ СТИЛЬ ЭПОХИ



РЕСЕПШН — НЕБОЛЬШОЕ ПРОСТРАНСТВО

В прошлом году отелю исполнилось 120 лет. Сегодня им владеет египетский миллиардер Мохаммад аль-Файед, он приобрел «Риц» в 1979 году. С 2012 по 2016 год на масштабную реновацию было потрачено больше €400 млн. Главным архитектором проекта стал Дидье Ботам, дизайн интерьеров занимался известный архитектор и дизайнер Тьерри Деспон.

За фасадом, с его неброской элегантностью, присущей истинному благородству и аристократизму, скрывается целая вселенная. Кажется, что отель бесконечно велик. Роскошные галереи, устланные узорчатыми коврами, мраморные лестницы с кованым кружевом решеток, гостиные с гобеленами и старинной живописью, детали дворцовой обстановки — отель состоит из нескольких зданий, уходящих в глубину 1500-метрового партерного сада с фонтаном и розами. Сегодня в отеле 71 номер и 71 сьют (вместо прежних 159 номеров), включая 15 уникальных категории Prestige. Уникальных, потому что эти апартаменты великих личностей — гостей отеля, хранят особенности исторической обстановки, естественно соединяясь с гостиничными технологиями XXI века. Сююты «Марсель Пруст», «Шопен», «Чарли Чаплин», «Мария Каллас», «Скотт Фицджеральд», «Эрнест Хемингуэй», «Коко Шанель»... К этой же категории относятся и номера, воплощающие дух Парижа, атмосферу города: «Вандом», «Опера», «Мансарда»...

«Когда я задумываюсь о жизни в раю, воображение всегда переносит меня в парижский Ritz», — писал Эрнест Хемингуэй. Впервые писатель остановился здесь в начале 1920-х, история отеля сохранила и другое свидетельство: «В 1944 году во время высадки союзников в Нормандии Хемингуэй, будучи военным корреспондентом,

добился разрешения участвовать в военных операциях и возглавил группу из 200 французских партизан. Войдя в Париж, он отправился „освобождать погреба отеля Ritz“. Немцев в отеле уже не было... Управляющий отеля сделал невозможное: во времена оккупации он сохранил в полной неприкосновенности знаменитые винные подвалы отеля». Сегодня в отеле работает бар Hemingway — его украшают фотографии писателя, а посетителям предлагают любимые им сорта солодового виски.

«В отеле „Риц“ на вас никто не давит», — сказал однажды Марсель Пруст. Это справедливо и сегодня. Здесь работает 650 человек — удивительно, как большинство из них умудряются быть незаметными, но в этом и состоит один из секретов настоящей индустрии гостеприимства. Память о писателе хранит его роскошный номер, который решено было сохранить в первоизданном виде — здесь с точностью воспроизведена обстановка с богатой библиотекой, сувенирами и старинной мебелью. После реновации отеля открылся салон «Пруст», где подают пятичасовой чай. Над камином, единственным действующим в отелях Парижа, — портрет писателя, слева — копия кресла, в котором он любил сидеть у огня. А в банкетном зале на первом этаже отеля Марсель Пруст праздновал получение Гонкуровской премии по литературе, еще раньше он присутствовал на церемонии торжественного открытия Рица в 1898 году. Сезар Риц открыл отель в здании, перестроенном архитектором Шарлем Меве. Кстати, отель стал первым в мире, где в каждом номере была установлена ванна. «Это должен быть самый элегантный и самый современный отель в Париже. Я хочу, чтобы в нем было чисто, комфортно и красиво», — такую задачу ставил перед архи-



С ВИДОМ НА ВАНДОМСКУЮ ПЛОЩАДЬ



ПРОЗРАЧНАЯ ЖИЗНЬ  
КУЛИНАРНОЙ ШКОЛЫ  
ECOLE RITZ ESCOFFIER



РЕСТОРАН L'ESPADON

тектором Сезар Риц. Первая ванна была установлена в номере принца Уэльского накануне его визита. Интересно также, что до сих пор цвет постельного белья в «Рице» — не белый, а нежно-персиковый. Это чтобы выгодно оттенять цвет женской кожи — такие вот изыски. На наволочке вышиваются инициалы гостя — эти помеченные гладью постельные принадлежности хранятся в специальном архиве до следующего визита.

Конечно, «Риц» неотделим и от имени Габриэль Шанель. Великая мадемуазель прожила здесь 34 года, до конца своих дней, и с ней связана целая эпоха в жизни отеля и Парижа. В сюите «Кокко Шанель», дизайном которого занимался модный дом Chanel, сохранены ее вещи: редкие фотографии, лакированные ширмы, украшенные позолотой зеркала, перламутровый комод... На стенах в коридоре и в гостиной — рисунки Карла Лагерфельда.

Отдельная впечатляющая история — рестораны «Рица». В отеле пять ресторанов и баров, включая ресторан высокой французской кухни L'Espadon под руководством мишленовского шеф-повара Николя Сая, легендарный Bar Hemingway под руководством знаменитого бармена Колина Филда, историческую гостиную Salon Proust, где проводятся чайные церемонии a la francaise, элегантный Ritz Bar в духе парижского бистро и Bar Vendome в стиле французской брассери. Ресторан L'Espadon (в переводе — «рыба-меч») появился в 1956 году по инициативе заядлого рыбака Шарля Рица, сына Сезара Рица. Нынешний владелец отеля Мохамед Аль-Файед трижды переделывал интерьер ресторана. В итоге зал был украшен восемью зеркалами, как в знаменитой галерее Версаля, освещает нарядное пространство пятиуровневая люстра XIX века работы бирмингемской мануфактуры F. & C. Osler, приобретенная на аукционе Christie's. Символ L'Espadon — деревянная скульптура рыбы-меча — также был отреставрирован в Лондоне и вновь помещен на свое место. Летом можно посидеть под открытым небом — стеклянный потолок ресторана Les Jardins de L'Espadon опускается, открывая взору небо и зелень деревьев внутреннего сада. Есть в отеле и своя кулинарная школа Ecole Ritz Escoffier, названная в честь первого шеф-повара отеля, одного из лучших профессионалов своего времени и близкого друга Сезара Рица — Огюста Эскофье. Она славится далеко за пределами Франции.

Гордость отеля — так называемое бьюти-пространство Chanel au Ritz Paris. В процедурах по уходу за кожей используются продукты легендарного бренда, названные в память о своей создательнице — и только для «Рица». ■



ГЛАВНАЯ ГАЛЕРЕЯ ОТЕЛЯ НАПОМИНАЕТ ВЕРСАЛЬ



РЕСТОРАН LES JARDINS DE  
L'ESPADON: ВИД В НЕБО



САЛОН «ПРУСТ»



ВНУТРЕННИЙ САД ДОСТУПЕН ТОЛЬКО ГОСТЯМ ОТЕЛЯ

СЬЮТ «КОКО ШАНЕЛЬ»

ФОТО: ЕЛЕНА ФЕДотова

## ОТЕЛИ МИРА

# LE MOUJIK — НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ МУЖИКОВ

ОТ РЕСТОРАНОВ HAUTE CUISINE ДО БИСТРО С ПРОСТЫМИ, ПОНЯТНЫМИ И ДОСТУПНЫМИ «ДЕРЕВЕНСКИМИ» БЛЮДАМИ — ТАКОЙ ПУТЬ ПРОДЕЛАЛА ФРАНЦУЗСКАЯ КУХНЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВАДЦАТЬ С ЛИШНИМ ЛЕТ. ПО ЭТОМУ ПУТИ РУКА ОБ РУКУ С НЕЙ ПРОШЕЛ И РУСЛАН АГЕЙЧЕНКО — НЫНЕ ШЕФ-ПОВАР BISTROT LE MOUJIK. ЯНА ШАЛЮК



АЛЕКСАНДР КОРИКОВ

**GUIDE:** Насколько, на ваш взгляд, популярна сегодня французская кухня?

**РУСЛАН АГЕЙЧЕНКО:** Мода в гастрономическом смысле — понятие относительное. Я смотрю на рестораны французской кухни: они открываются и закрываются. Сколько было попыток — и все разные. Двадцать лет назад была популярна высокая французская кухня, были достойные рестораны. На некоторые из тех, что дожили до наших дней, смотришь — и плакать хочется. Рестораторы часто гонятся за трендами, но гостям нужна и простая еда. Мода накачивается волнами: то французская, то итальянская, то японская... А многие тренды (в частности, северная кухня) даже опережают ожидания и вкусы гостей, и потому остаются до поры невостребованными. Наша кухня — это классика, может быть, немножко доработанная. Я готовлю то, что мне всегда нравилось: шукрут, утку конфи, рататуй, гратен, крем-брюле...

**G:** Это не высокая кухня?

**P. A.:** Это кухня деревенская, «от сохи», самая простая, без всяких заморочек. В нашей среде хватает тех, кто выпендривается, а вкуса у некоторых нет. Мы же сосредоточены именно на вкусе. Хороший бульон, вкусная рыба и морепродукты — вот и буйабес. А у кого-то много пыли, чипсов, муки. Сейчас среди поваров появилось много молодых, которые нахватились вершущек, а основ не знают. Они могут взять порошок, сварить из него бульон, добавить каррагинана, припудрить пылью из тыквы...

**G:** И назвать авторским блюдом!

**P. A.:** Все это — пыль в глаза. Может, и красиво, но вкуса нет. У нас классическая французская кухня: просто, вкусно, бистро, недорого.

**G:** Вы с французской кухней знакомы давно...

**P. A.:** Больше двадцати лет. Но тогда в Петербурге популярна была в основном высокая французская кухня. Будучи студентом, я напросился в подмастерья к французскому шеф-повару ресторана Le Paris. Работал по 14 часов шесть дней в неделю за \$100 — денег хватало только на проезд туда и обратно. Поначалу мне

доставались самая грязная работа, самые тяжелые поручения (пришлось побегать) и самые французские тумачи и колотушки. Но постепенно я дослужился до су-шефа.

**G:** И тогда поняли, что французская кухня — это ваше?

**P. A.:** Я тогда был молодой, вообще ничего не понимал, но мне нравилось. Там были необычные продукты, которых не было в магазинах: фуа-гра, утиные грудки, ножки. Один французский повар уехал — приехал другой. Ни много ни мало — Анри Шарве (обладатель высшего для поваров Франции титула «мастер кулинарного искусства» и звезд Michelin, входит в число 50 лучших поваров мира.— **G**). Он меня тоже познакомил с новым продуктом — трюфелями. Позже меня пригласили еще в один французский ресторан, так что окружение французских шеф-поваров было постоянным. А потом Виталий Затуливетров предложил мне возглавить кухню Entree. Там я проработал больше десяти лет, пока не появился Le Moujik.

**G:** Название нового заведения как-то отразилось на его кухне?

**P. A.:** Название — это ирония. Как-то Юлия Тарнавская рассказала, что Ив Сен-Лоран с легкой руки Лили Брик называл своих французских бульдогов «мужиками». Влияет ли это на кухню? Может быть, добавляет немного брутальности. Но вообще, кухня у нас хрестоматийная. Как учили — так и делаю.

**G:** И никаких авторских амбиций?

**P. A.:** Они реализуются в тематических ужинах, которые мы проводим раз в месяц. Так, например, для ужина, посвященного экспозиции «Не верь глазам своим. Обманки в искусстве» в Эрмитаже, я готовил блюда-обманки: крем-брюле из фуа-гра, «Наполеон» со сморчками, десерт, который вовсе не десерт. Когда я готовился к ужину по случаю презентации книги рецептов личного повара Федора Шалапина, прочитал книгу — и понял, что воплотить рецепты из нее в чистом виде не получится. Пришлось фантазировать: заменить рыбу, сделать соус более легким. Это был авторский подход. А в основном меню все классическое. Пока. Мы ведь на самом

деле не так уж долго работаем. Может быть, позже...

**G:** Вы говорили, как интересно было работать с продуктами, которых «тогда еще не было». А каково было работать потом, когда их не было уже?

**P. A.:** А даже интереснее! С хорошими продуктами каждый может (и приготовить, и испортить их). Это во Франции заходишь в любой магазин и видишь десять метров полка с фуа-гра, с сырами, колбасами. А овощи? Их просто можно достать из упаковки, сполоснуть, припустить и подавать. Никакой мороки! А тут, чтобы найти достойные продукты, приходится побегать и поискать. Я, например, много времени провел на овощебазе, познакомился с торговцами из ближнего зарубежья. А еще узнал о существовании такого заведения, в котором, когда запретили импорт, одного из поваров назначили агрономом и завели свой огород специально для выращивания необходимых продуктов. Мы у них заказываем козлотороник, цветную морковку, капусту sale.

**G:** А более серьезные ингредиенты?

**P. A.:** С мясом все хорошо, им занимаются крупные агрохолдинги, так что оно не хуже импортного. Вот с уткой беда. Один знакомый откармливал утку для фуа-гра на балконе. Неплохо получилось. Попытался масштабировать бизнес (купил 5000 голов, организовал ферму), но прогорел в пух и прах. Российское фуа-гра пока не выдерживает никакой конкуренции.

**G:** Как часто вы планируете обновлять меню?

**P. A.:** Мы привязываемся к сезонности. Сейчас, правда, «сезон ничего» — то есть сезон корней. Мы их и готовим: корень петрушки, пастернак, морковь. Обычная морковка может стать идеальным блюдом и хитом — например, карамелизированная с медом, с морской солью, с соусом из нута. Когда закончится сезон устриц — появится спаржа, сделаем аспарегус-мению. Летом вообще продукты обновляются чуть ли не каждые две недели: буду смотреть все, что есть, и придумывать. Хочу уставить все банками: наварить джемов и конфитюров, наделать паштетов, риегов,

терринов. Хочу заняться вяленой колбасой. И займусь, благо дорогого оборудования все это не требует.

**G:** Кстати, об оборудовании: вы предпочитаете традиционные методы или инновационные технологии?

**P. A.:** Я предпочитаю их скрещивать. На самом деле, скажем, приготовление в печи — это тот же су-вид: все готовится на медленном остывании. Утиное конфи, если приготовить его в печи, будет иметь очень приятный привкус, с дымком. У меня бабушка в Белоруссии готовила в печи — до сих пор помню этот вкус.

**G:** Что вы вообще любите: готовить, есть?

**P. A.:** Все, что я готовлю, я постоянно пробую, и для меня это не новые ощущения. Мне хочется пробовать то, что приготовил кто-то другой.

**G:** А кто дома готовит?

**P. A.:** Жена. Я иногда с детьми готовлю, учу их. Они уже могут приготовить омлет, запеканку, французский «пан-пердю» на русский манер — то есть гренки пожарить.

**G:** По вашим стопам пойдут?

**P. A.:** Я бы этого не хотел. У них свои планы и мечты.

**G:** Кто ходит к вам в бистро?

**P. A.:** Люди из соседних домов. Те, кто посещает театр. Те, кто хочет попробовать (может быть, никогда раньше не приходилось) устриц — у нас есть настоящие французские: жилардо, финн де клер. Есть люди, которые каждый день приходят. Есть москвичи, которые сразу, как приезжают, к нам идут. Обычные люди, которым тут комфортно.

**G:** Как достигается этот комфорт?

**P. A.:** Весь механизм должен работать как часы. Важна каждая мелочь — от зубочистки до стакана воды, от правильно подобранного бокала до правильно нарезанного хлеба, от температуры масла до температуры в зале, от света до музыки. Все в совокупности. И в первую очередь на кухне все должно быть четко: люди же не на интерьер смотреть приходят (разве что в первый раз), а за едой: чтобы было вкусно.

**G:** А вам самому где комфортнее всего?

**P. A.:** Конечно, на кухне! ■

# RETROV-VODKIN В ФОРМАТЕ «ДУШЕВНОГО КАБАКА»

НА АДМИРАЛТЕЙСКОМ ПРОСПЕКТЕ, С ВИДОМ НА АДМИРАЛТЕЙСТВО И АЛЕКСАНДРОВСКИЙ САД, ОТКРЫЛСЯ RETROV-VODKIN RUSSIAN TAPAS BAR & RESTAURANT. ИЗВЕСТНЫЙ ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЕСТОРАТОР ИГОРЬ МЕЛЬЦЕР РЕШИЛ ВОССОЗДАТЬ ДАВНО ЗАБЫТЫЙ ФОРМАТ «ДУШЕВНОГО РУССКОГО КАБАКА». ОТ ЗАМЫСЛА ДО ОТКРЫТИЯ ЗАВЕДЕНИЯ ПРОШЛО ДВА ГОДА.

Новый-старый формат нуждается в объяснении. Например, в дореволюционном петербургском ресторане «Медведь», кроме меню a la carte, функционировал и буфет с закусками: это была большая длинная стойка-витрина, куда повара выставляли готовые безостановочно небольшие блюда, и гость мог перекусить прямо с порога. В Petrov-Vodkin такая же система: во втором зале выставляются все закуски из тапас-меню, и тут же находится барная стойка. В ресторане три зала на 120 посадочных мест.

Petrov-Vodkin — это прежде всего тапас-бар с большим выбором закусок и сопутствующих напитков. Шеф-повар Станислав Потемкин (La Perla Fish House, La Perla Seafood Bar, La Perla Nera) придумал тапасы на русский манер: сельдь на ржаном хлебе с горчицей и яйцом, буженина с хреном и свежим огурцом и еще десять видов других. Здесь подают и целую «Башню русских закусок» с разными солениями. Тапасы помогут скрасить ожидание основного курса. А если это питейное застолье — то и вовсе заменят a la carte.

В концепции заведения, как и всех ресторанов La Perla Игоря Мельцера, — российские морепродукты: устрицы, несколько видов креветок, камчатский краб



СЕТ «НИКОЛАШКИ»

и разные виды икры. В меню a la carte собраны хиты русской кухни в авторской подаче шеф-повара: холодец, оливье, пельмени, вареники с картофелем и грибами, щучьи котлеты, бефстроганов, борщ с салом. Коктейльную карту разработал Владимир Леншин.

Дизайном залов ресторана занималось «Архитектурное бюро 11» во главе с Анной Дельяго и Николаем Коношенко (La Perla Seafood Bar, La Perla Nera). В интерьере — обилие темного дерева и латуни, светильники из граненых стаканов, трафаретные граффити фотохудожника Дмитрия Провоторова по мотивам картин Петрова-Водкина. ■



ЦЫПЛЕНОК ТОМ-ЯМ ИЗ ПЕЧИ С ОГУРЦАМИ ПО-КИТАЙСКИ

## КАРТА МИРА В «БЕЛКЕ» ШЕФ-ПОВАР РЕСТОРАНА «БЕЛКА» АЛЕКСАНДР БЕЛЬКОВИЧ ЗАПУСКАЕТ НОВОЕ МЕНЮ.

Изменения касаются всего, в том числе и завтраков: теперь здесь подают калифорнийские панкейки из девяти круп с кленовым сиропом и сливочным маслом, ласси из свежего тропического манго и французские блинчики с клубникой фламбе. В основном меню сочетаются перуанские роллы никкей, street food и морепродукты. Есть и блюда для вегетарианцев — в меню все они отмечены специальными значками. В качестве здорового питания — салат «Одиннадцать овощей», авокадо с томатами, греческим йогуртом и соусом унаги, тыквенный крем-суп на кокосовом молоке.

Из новинок стоит попробовать: тальятю из мраморной говядины, цыпленка том-ям из печи с огурцами по-китайски, котлеты из морепродуктов с обжаренными кабачками и осьминога по-галисийски с печеным картофелем. В разделах «Паста» и «Пицца» тоже пополнение: лингвини с креветками и лимонной цедрой, пицца с лососем и сливочным сыром или со страчателлой и томатами.

На сладкое — новые десерты: французский яблочный пирог и шоколадно-банановый кекс без глютена со свежим бананом и сметаной. ■

## СЕТЫ ПО ПЯТНИЦАМ

В ресторане Giardino отеля Dom Boutique Hotel теперь каждую пятницу подают винные сетовые закуски с набором закусок от шеф-повара. В меню a la carte — запеченное филе лосося с хрустящей корочкой из фиесташек и соусом из шпината, стейк из тунца, стейк рибай с маслом кафе-де-пари и хрустящим картофелем-пай, каре ягненка с дижонской горчицей и прованскими травами и многое другое. ■

ГРАФФИТИ ПО  
МОТИВАМ КАРТИН  
ПЕТРОВА-ВОДКИНА  
ПОДДЕРЖИВАЮТ  
НАЗВАНИЕ  
ЗАВЕДЕНИЯ



# «МЕЖПЛАНЕТНЫЕ ПУТЕШЕСТВИЯ» В NAUTILUS SPACE

1 МАРТА В ПРОСТРАНСТВЕ NAUTILUS SPACE, НА ТЕРРИТОРИИ В 1200 КВ. М, ОТКРЫВАЕТСЯ ВЫСТАВКА «ПРОКОСМОС. МЕЖПЛАНЕТНЫЕ ПУТЕШЕСТВИЯ».

Проект подготовлен Государственным музеем истории космонавтики совместно с московским Музеем космонавтики, госкорпорацией «Роскосмос», Музеем космонавтики и ракетной техники, Северо-Западной межрегиональной общественной организацией Федерации космонавтики РФ и компанией Live Group.

На выставке обещают много интерактива. Можно будет увидеть обратную сторону Луны с помощью советских автоматических станций, Венеру и Марс, попробовать себя в роли водителя марсохода, побывать в космической оранжерее будущего, совершить виртуальный выход в открытый космос. А еще — узнать свой

вес на Луне и на планетах Солнечной системы, принять участие в космическом квесте.

Среди экспонатов — автоматические межпланетные станции «Луна-3» и «Луна-16», устройство для забора грунта на Луне и Венере, макет лунной базы, первый марсоход, редкие фотографии космонавта Сергея Рязанского. Многие экспонаты будут демонстрироваться впервые.

Образовательная и культурная программа состоит из лекций и встреч с космонавтами, учеными и популяризаторами отрасли, показов художественных и документальных фильмов, интерактивных программ. ■



СРЕДИ ЭКСПОНАТОВ — МЕЖПЛАНЕТНЫЕ СТАНЦИИ И УСТРОЙСТВА ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ КОСМИЧЕСКИХ ТАЙН

# «ТРИУМФ ДЖАЗА» ИГОРЯ БУТМАНА

13 МАРТА, В РАМКАХ XIX МЕЖДУНАРОДНОГО ФЕСТИВАЛЯ «ТРИУМФ ДЖАЗА», НА СЦЕНУ ДК ИМ. ГОРЬКОГО ВЫЙДУТ ПИАНИСТ РОБЕРТ ГЛАСПЕР И ЕГО ТРИО (США), ИГОРЬ БУТМАН И МОСКОВСКИЙ ДЖАЗОВЫЙ ОРКЕСТР, А ТАКЖЕ ДЖАЗОВАЯ ВОКАЛИСТКА ЛОРИН ТАЛЕЗЕ (США).

Вот уже 19 лет «Триумф джаза» представляет российской публике величайших джазовых музыкантов современности. С 2001 года на фестивале выступили более сотни настоящих легенд: Билл Эванс, Маккой Тайнер, Ди Ди Бриджютер, Дэйв Холланд, Гэри Бертон, Ли Кониц, Ли Ритенаур и многие другие.

Хедлайнеры 2019 года — выдающиеся джазовые музыканты нового поколения пианист Роберт Гласпер и вокалистка Лорин Талезе, а также основатель и президент фестиваля Игорь Бутман и его легендарный Московский джазовый оркестр.

Пианист и продюсер Роберт Гласпер — автор самых актуальных и громких проектов в современном джазе, R&B и хип-хопе. В начале нового тысячелетия музыкант выпустил ряд успешных сольных альбомов на крупнейшем джазовом лейбле Blue Note Records, а настоящую мировую славу и две премии «Грэмми» ему принесли альбомы Black Radio (2012) и Black Radio 2 (2014), в записи которых приняли участие суперзвезды Эрика Баду и Snoor Dogg. В 2015 году Гласпер записал акустический альбом «Covered» (Blue Note Records) со своим трио в составе Винсента Арчера (контрабас) и Дэмиена Рида (барабаны). Альбом стал пер-



МОСКОВСКИЙ ДЖАЗОВЫЙ ОРКЕСТР

вым акустическим релизом за последние восемь лет. Однако на «Covered» звучат далеко не джазовые стандарты, в трек-листе альбома — хитроумные инструментальные версии песен Radiohead, Джони Митчелл, Джона Ледженда и Кендрика

Ламара, а также несколько собственных пьес Гласпера. Именно этот состав при участии DJ Jahi Sundance знаменитый музыкант впервые представит в России на XIX международном фестивале «Триумф джаза».

Недавняя выпускница Университета искусств Филадельфии Лорин Талезе с детства завораживала слушателей своим голосом. Ее сольные концерты с аншлагом проходили в Кеннеди-центре в Вашингтоне, Академии музыки в Филадельфии, NJPAC, Apollo Theater в Нью-Йорке. Она выступала и записывалась с суперзвездами джазовой и соул-музыки — Грегори Портером, Пэтти ЛаБелль, Робертом Гласпером, Вивиан Грин и многими другими. А после победы на престижнейшем международном конкурсе имени Сары Вон в ноябре 2018 года в Нью-Джерси, Талезе оказалась в авангарде самых актуальных молодых джазовых музыкантов мира. 17 марта Лорин впервые выступит в Москве, на фестивале она представит концертную программу совместно с Московским джазовым оркестром.

В 2019 году Московский джазовый оркестр — легендарный коллектив под управлением народного артиста России Игоря Бутмана — празднует 20-летний юбилей. Только за прошедшие пять лет оркестр, названный журналом Jazz Times «созвездием виртуозов», дал более 500 концертов в России, а также не раз выступал в Южной Корее, Индии, Китае, Италии, Канаде, Франции, Великобритании и в других странах. ■

# ОТКРЫТИЕ ВХОДНОЙ ГРУППЫ ЭЛИТНОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА «ПРИВИЛЕГИЯ»



Реклама

«ПРИЗНАНИЕ В ЛЮБВИ» — ТАКОЙ БЫЛА ТЕМА ТОРЖЕСТВЕННОГО ОТКРЫТИЯ ВХОДНОЙ ГРУППЫ ЭЛИТНОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА «ПРИВИЛЕГИЯ». ГОСТЕЙ ПРИНИМАЛИ В ИНТЕРЬЕРАХ, СОЗДАННЫХ БРИТАНСКИМИ ДИЗАЙНЕРАМИ КОМПАНИИ LEES ASSOCIATES.

Пол из мадагаскарского лабрадорита, переливающегося необычными оттенками, итальянский мрамор Nero Porto в отделке сигарной комнаты, шестиметровая фантазийная люстра — изыски дизайна в этом впечатляющем пространстве выглядят эффектно и уместно. Выставка полотен Никаса Сафронова, выступление звезд Мариинского театра Марии Баянкиной и Аскара Абдразакова, живой джаз — все это способствовало особой атмосфере вечера.

Комплекс «Привилегия» расположен на Крестовском острове — в одном из самых престижных районов Петербурга. Он простирается вдоль берега Малой Невки, в него входят частный променад и причал для яхт. На территории комплекса создана инфраструктура, соответствующая

сервису пятизвездочного отеля. Рецепция с круглосуточной службой портье, горничный сервис, бытовые службы, спа-центр с фитнес-клубом, бассейн, детский сад, банк, салон красоты — все повседневные вопросы можно решить, не выходя из дома.

«Для нас это великое долгожданное событие, ведь к каждому этапу мы подходили со всей душой, потому что „Привилегия“ — это особенный проект для компании и для меня лично», — говорит генеральный директор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова.

Генеральным партнером мероприятия выступил «Порше Центр Пулково», вечер прошел при поддержке Private Banking банка «Санкт-Петербург» и компании «Ладога». ■



1\_Солисты Мариинского театра Мария Баянкина и Аскар Абдразаков

2\_Директор компании «СПСР Экспресс» Олег Солодкин с супругой

3\_Генеральный директор компании «Сириус парк» Сергей Богданов с супругой и художник Никас Сафронов

4\_Генеральный директор МО «Дачное» Вадим Сагалаев с супругой

5\_Певица Лариса Луста и архитектор компании «Интерколумниум» Евгений Подгорнов

6\_Основатель и владелец бренда «ЕвроАвто» Игорь Комолов с супругой

7\_Генеральный директор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова, президент ГК «Еврострой» Валерий Кравцов и писатель Ирада Вовненко

8\_Генеральный директор компании «Интер Авто Тим» Андрей Коротаев и Светлана Коротаева

9\_Генеральный директор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова и художник Никас Сафронов

ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ, ВИТАЛИЙ КОЛИКОВ



703-44-44



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

Квартиры от **3,2 млн** руб.  
Старт продаж новой очереди.

ДОМ СОХРАНЕНИЯ ЭНЕРГИИ



**TARMO**  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



м. Чёрная речка, ул. Студенческая, 24

Центральный офис продаж: Приморский пр., 54. | т. 703-44-44 | [yitspb.ru](http://yitspb.ru)

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург», жилой комплекс «TARMO», ул. Студенческая, 24. Стоимость 3 234 488,40 руб. указана на квартиру-студию площадью 26,8 кв. м во второй очереди строительства. Срок действия предложения ограничен. Проектные декларации и разрешение на строительство на сайте [yitspb.ru](http://yitspb.ru). Подробности акции уточняйте в офисе продаж или по телефону 703-44-44. Реклама.